

ИКОНОМИКАТА НА ХХІ ВЕК

Кризис,
трансформации,
устойчивост

Икономиката на XXI век



НАУЧЕН КОМИТЕТ

проф. д-р Иванка Данева, Нов български университет
проф. д-р Иван Боевски, Нов български университет
проф. д.и.н. Нено Павлов, Съюз на икономистите в България
проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова,
Съюз на икономистите в България
д-р Симона Поладиан,
Институт за световна икономика, Румънска академия
д-р Юлия Моника Оехлер-Синкай,
Институт за световна икономика, Румънска академия
доц. д-р Ренета Димитрова, Нов български университет
доц. д-р Станислава Георгиева, Нов български университет
доц. д-р Надежда Димова, Нов български университет
доц. д-р Димитър Благов, УНСС, Съюз на икономистите в България

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

доц. д-р Ренета Димитрова, Нов български университет
доц. д-р Цветелина Маринова, Нов български университет
гл. ас. д-р Ралица Димитрова, Нов български университет
гл. ас. д-р Елена Спасова, Нов български университет
гл. ас. д-р Красимир Костенаров, Нов български университет

ТЕХНИЧЕСКИ РЕДАКТОРИ И СЪСТАВИТЕЛИ

доц. д-р Цветелина Маринова, Нов български университет
гл. ас. д-р Ралица Димитрова, Нов български университет
гл. ас. д-р Елена Спасова, Нов български университет
гл. ас. д-р Красимир Костенаров, Нов български университет

СБОРНИК С ДОКЛАДИ
ОТ МЕЖДУНАРОДНА КОНФЕРЕНЦИЯ

Икономиката на XXI век

*Кризис, трансформации,
устойчивост*

SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof. Ivanka Daneva, PhD, New Bulgarian University
Prof. Ivan Boevsky, PhD, New Bulgarian University
Prof. Neno Pavlov, DSc, Union of Economists in Bulgaria
Prof. Tatiana Hubenova-Delisivkova, PhD, Union of Economists in Bulgaria
Prof. Dr. habil. Simona Moagăr-Poladian, Director,
Institute for World Economy, Romanian Academy
Iulia Monica Oehler-Sincai, PhD,
Institute for World Economy, Romanian Academy
Assoc. Prof. Reneta Dimitrova, PhD, New Bulgarian University
Assoc. Prof. Stanislava Georgieva, PhD, New Bulgarian University
Assoc. Prof. Nadezhda Dimova, PhD, New Bulgarian University
Assoc. Prof. Dimitar Blagoev, PhD, University of National and World Economy,
Union of Economists in Bulgaria

ORGANISING COMMITTEE

Assoc. Prof. Reneta Dimitrova, PhD, New Bulgarian University
Assoc. Prof. Tsvetelina Marinova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Ralitsa Dimitrova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Elena Spasova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Krasimir Kostenarov, PhD, New Bulgarian University

TECHNICAL EDITORS

Assoc. Prof. Tsvetelina Marinova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Ralitsa Dimitrova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Elena Spasova, PhD, New Bulgarian University
Chief Assist. Prof. Krasimir Kostenarov, PhD, New Bulgarian University

PROCEEDINGS OF THE
INTERNATIONAL CONFERENCE

The Economy of the 21st Century

*Crises, Transformations,
Sustainability*



Икономиката на XXI век. Кризи, трансформации, устойчивост
Сборник с доклади от международна конференция,
Нов български университет, 12 май 2023 г.

Съставители: Цветелина Маринова, Ралица Димитрова,
Елена Спасова, Красимир Костенаров

Рецензенти: проф. д-р Димитър Николов,
доц. д-р Гергана Михайлова-Борисова

© Издателство на Нов български университет, 2024
ул. „Монтевидео“ 21, 1618 София
www.nbu.bg
bookshop.nbu.bg

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от книгата под каквато и да е форма – електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин – без писменото разрешение на носителя на авторските права.

© МТ Студио – корица, дизайн и предпечатна подготовка

Печат: „Симолени-94“ ООД

ISBN 978-619-233-291-4 (печатно издание)

ISBN 978-619-233-292-1 (електронно издание)

Икономическите и финансовите кризи, пандемията, войните и конфликтите изострят дългогодишни икономически и социални проблеми в Европа и света. Те оказват значително отрицателно въздействие върху икономическия растеж, търговията, заетостта, финансовата система, околната среда и благосъстоянието на хората. Неблагоприятните икономически и социални ефекти и рискове за европейската и световната икономика ще продължат и през следващите години. На преден план излиза необходимостта от иновативни и дългосрочни решения на икономическите и социалните проблеми и преосмисляне и промяна на съществуващите модели за социално-икономическо развитие.

На 12 май 2023 г. в Нов български университет се проведе Международна конференция „Икономиката на XXI век – кризи, трансформации, устойчивост“, организирана от департамент „Икономика“ съвместно със Съюза на икономистите в България. В събитието участваха над 80 изследователи и представители на университети и изследователски институти от България, Франция, Люксембург, Грузия, Румъния, Китай и Ливан. Основните теми, дискутирани по време на форума, бяха: предизвикателствата на зеления и енергийния преход, както и пред пазара на труда в ЕС, проблемите на европейската парична и икономическа интеграция, дигитализацията на икономиките, кръговата икономика и нови бизнес модели, рисковете и възможностите пред финансовия сектор, съвременни тенденции в маркетинга, туризма, счетоводството, застраховането и контролинга.

Сборникът от международната конференция „Икономиката на XXI век. Кризи, трансформации, устойчивост“ представлява интересен, актуален и всеобхватен труд, посветен на отделните направления на икономическата наука и отчита новостите в съвременния свят, свързани с трансформацията на паричната и финансовата система, маркетинга и стратегическата корпоративна политика, глобалната трансформация и зеления преход, финансите и счетоводството. Изследванията засягат проблеми, които са в дневния ред на регионални, национални и световни организации.

The economic and financial crises, pandemics, wars and conflicts have exacerbated long-standing economic and social problems in Europe and in the world. They have had a significant negative impact on the economic growth, the trade, the employment, the financial system, the environment and the human well-being. The adverse economic and social effects and risks for the European and global economy will continue in the coming years. The need for innovative and long-term solutions to economic and social problems and rethinking and changing the existing models for socio-economic development has come to the fore.

On 12th May 2023, the New Bulgarian University hosted the International Conference “The Economy of the 21st Century: Crises, Transformations, Sustainability”, organized by the Department of Economics jointly with the Union of Economists in Bulgaria. More than eighty researchers and representatives of universities and research institutions from Bulgaria, France, Luxembourg, Georgia, Romania, China and Lebanon participated in the event.

The main topics discussed were: the challenges to the green and energy transition, as well as the labor market in the EU, the problems of the European monetary and economic integration, the digitalization of economies, the circular economy and new business models, the risks and opportunities to the financial sector, the modern trends in marketing, tourism, accounting, insurance and controlling.

The proceedings of the international conference “The Economy of the 21st Century: Crises, Transformations, Sustainability” is an interesting, up-to-date and comprehensive work dedicated to the individual branches of economic science and taking into account the novelties in the modern world related to the transformation of the monetary and financial system, marketing and strategic corporate policy, global transformation and the green transition, finance and accounting. The research issues concerned have been on the agenda of regional, national and global organizations.

СЪДЪРЖАНИЕ

PLENARY SESSION

- 17 The flexibility of the labour markets in the EU and the EMU: opportunities and challenges in the social field in the preparation of Bulgaria to join the EMU
Tatiana Houbenova-Delisivkova
- 39 Green bonds in Europe: towards more non-banking activities
Sarah Goldman

SESSION 1:

INTERNATIONAL ECONOMICS: MARKETS AND POLICIES

- 53 Innovation policy and economic and inclusive development: the case of “One Health” as a sectoral innovation policy in Cameroon
Vanessa Casadella, Gérard de la Paix Bayiha, Sofiane Tah
- 73 Greening the Belt & Road Initiative: trends and evolutions in China’s energy investments and projects
Elizabeth Yoneva
- 87 Romania’s adaptation to European climate change strategies
Oana Chindriș-Văsioiu, Mădălina Tocan
- 97 Econometric analysis of energy dependency in the EU, Bulgaria, and Romania
George-Cornel Dumitrescu
- 109 Quo Vadis Eurozone?
Iulia Monica Oehler-Șincai, Andrei Rădulescu
- 123 Lebanon’s currency crisis: a case of asymmetric rivalries
Hicham Hachem
- 135 The new EU screening regulations on foreign direct investments: factors and effects
Elena Spasova
- 149 The internationalization of yuan: current situation and future
Shouyi Zhang

- 167 De-dollarization of the global economy: are we moving towards a multipolar monetary system?
Tsvetelina Marinova
- 181 Public expenditure and economic growth: new empirical evidence from Southeast Europe
Desislava Stoilova

СЕСИЯ 2:

МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЧЕСКИ КОРПОРАТИВНИ ПОЛИТИКИ

- 196 Интелектуалната собственост на фирмата – фактор за устойчива конкурентоспособност в 21 век
Мария Маркова
- 212 Значение на визуалната идентичност в дигиталния маркетинг в туризма на примера на България
Невяна Кръстева, Десислава Алексова
- 224 Без макромаркетингов мениджмънт: кризи, хаос и неустойчивост
Боян Дуранкев, Кристиан Иванов
- 234 Синхронизиране на потребителските емоции и възприятия при въвеждане на маркетинг иновации
Надежда Димова
- 244 Фрагменти от възрастовите различия на поколенията върху потребителското поведение
Борислав Атанасов
- 256 Измерване на неизмеримото: предизвикателства пред метриците в бранд мениджмънта и силата на потребителската лоялност
Димитър Трендафилов
- 270 Икономическо въздействие на круизната индустрия
Ирена Емилова, Маргарита Мишева
- 278 Възможности и предизвикателства пред предприятията по трудова медицина
Меги Дакова, Йоана Овнорова
- 288 Екстернализация на дейности в глобалните вериги на стойността – ефекти върху рентабилността на компании без собствено производство
Цветомир Цанов

- 310 Архитектура на web-базирана платформа за създаване на практически задачи за студенти от реални бизнес казуси
Пеньо Георгиев
- 318 Концептуален модел на лаборатория за дигитално управление в бизнеса
Пеньо Георгиев
- 326 Влиянието на доброволните системи за етикетиране върху потребителския избор
Росица Накова
- 338 Теоретична концепция за риск мениджмънт в кооперацията
Иван Боевски, Красимир Костенаров

СЕСИЯ 3:

ГЛОБАЛНИ ТРАНСФОРМАЦИИ И ЗЕЛЕН ПРЕХОД

- 350 Връщане към протекционизма: търговските бариери спрямо Европейския съюз и „новата рамка“ на преференциални търговски споразумения
Едуард Маринов
- 370 Кръгова икономика, международен бизнес и глобални вериги за доставка
Доброслав Моллов
- 382 Новите технологии в практиката на международния бизнес
Доброслав Моллов
- 394 Бъдещето на труда: трансформации и последици за икономическия растеж в 21-ви век
Юлиана Хаджичонева
- 414 Политическа икономия на генеративния изкуствен интелект
Христо Проданов
- 426 Doughnut economics: икономически модел за 21 век? Между оспорване на икономическия мейнстрийм и нова версия за устойчиво развитие
Радосвета Кръстанова
- 444 Разпределението на дохода между страните от Европа в условията на политики в подкрепа на международната икономическа интеграция
Диана Генкова

- 458 Динамика на производителността на труда и работните заплати в избрани страни от Югоизточна Европа
Николай Величков, Димитър Дамянов
- 472 Предизвикателства пред зелените бизнес модели като нов подход в маркетинга
Надежда Димова, Мина Карпузова
- 486 Отчитане на устойчивостта: основни принципи и практики в българските компании
Петя Петрова
- 500 Разходи за опазване на околната среда в България: сравнителен анализ със страните от Европейския съюз
Ваня Иванова, Николай Величков
- 510 Изследване на връзката между икономическия ръст и ESG индикатори в ЕС
Виктор Аврамов
- 520 Премахване към зелена икономика в Европейския съюз – политики, предизвикателства и цели
Кирил Аначков
- 532 „Синята“ дипломация – политики и стратегии за трансгранично сътрудничество в областта на водите
Милена Ангелова
- 544 Политики за насърчаване на иновациите в аграрния бизнес
Петя Брънзова, Ани Димитрова
- 556 Здравна инфраструктура и конкурентоспособност в условия на COVID-пандемия
Мария Марикина
- 570 Анализ на съществуващите модели за оценка на здравния статус на населението
Екатерина Цветанова-Георгиева

СЕСИЯ 4:

ФИНАНСИ И СЧЕТОВОДСТВО

- 580 Българският износ в условия на международни инфлационни процеси
Недялко Несторов

- 588 Новата архитектура на Европейския съюз за макроикономическо и фискално управление през 2021–2027 г.
Яна Палъова
- 600 Френската неоколониална хватка в Западна Африка
Живко Вълков
- 614 Ролята на финансовите институции при прилагането на регламента на ЕС за оповестяване на информацията за устойчиво финансиране (SFDR)
Александър Апостолов
- 626 Методика за конструиране на аналитични модели
Красимир Кулчев
- 638 Анализ на ефективността на разходите за жив труд в предприятията – проблеми и решения в условия на кризи
Росица Иванова
- 652 Анализ на тенденциите на жилищния пазар в Европа за периода 2020–2022 г.
Кристина Чавдарова, Ралица Димитрова
- 664 Теоретико-методологически постановки за оценката на отчетните обекти при външнотърговските сделки
Станислава Панчева
- 676 Специфики при счетоводното отчитане на дейността на животозастрахователните компании
Мая Начкова
- 688 Ролята на управленските счетоводители в осигуряване на информация за устойчивостта
Илияна Стоянова
- 700 Оценка и измерване на очакваните кредитни загуби чрез прилагане на модела за обезценка, възприет в МСФО 9 финансови инструменти
Кирил Лучков
- 712 Контрол и контролинг
Пламен Илиев

- 722 Финансирането със собствени капитали – основа за реализация на инвестиционната политика на предприятието
Цветелина Ненкова
- 728 Дигитализацията на процеса на кредитиране – предпоставка за по-голяма удовлетвореност на банковите клиенти
Ренета Димитрова
- 740 Тенденции и предизвикателства пред автомобилното застраховане в условия на икономическа криза
Надя Георгиева
- 750 Рискове при използване на платформи за финансова информация от индивидуалните инвеститори
Стефани Андреева
- 764 Предизвикателства при експанзия на кредитиращи дружества в чужбина
Цветомир Банков
- 776 Проблеми при оценка на стойността на синергията при сливания и придобивания
Ралица Димитрова
- 788 Инфлационират ли класическите принципи за справедливост на данъците?
Емил Калчев
- 797 СЪДЪРЖАНИЕ (на английски език)

PLENARY SESSION



THE FLEXIBILITY OF THE LABOUR MARKETS IN THE EU AND THE EMU: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES IN THE SOCIAL FIELD IN THE PREPARATION OF BULGARIA TO JOIN THE EMU

Prof. Tatiana Houbenova-Delisivkova, PhD

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences
stefanovatatiana@gmail.com

ABSTRACT: The paper examines the importance of the flexibility of labour markets in the building up of the Economic and Monetary Union (EMU) of the EU and the challenges for Bulgaria in preparation to join the Eurozone. The thesis is formulated for the preservation in the EU of the direct dependence of the flexibility of the labour markets on the national choice of the Eurozone member countries in the progress in the evolution of the concept of the flexibility of the labour markets in the EU, including the new directions of its application in the economic management of the Union. Lessons are drawn for Bulgaria, taking into account the active policies of the labour markets of the Baltic countries as members of the EMU. It is emphasized that the policy of flexibility and security of the labour markets occupies an important place in the process of the economic transformation in the EU towards a new paradigm of development and growth, which will strengthen further the competition between the member states in the application of approaches and measures for the flexibility of the labour markets as buffers of the shocks and risks accompanying modern economies. It has been proven that the liberalization reforms in the EU27 in favor of the flexibility of the labour markets have contributed to the structural adjustment of the national economies and the growth of employment.

Keywords: *economic integration, economic and monetary union, labour market's flexibility, active labour market policies, economic governance.*

Introduction

The flexibility of labour market (FLM) has been recognized among the endogeneities that are at work in each member state of the Economic and Monetary Union (EMU) of the EU for a better adjustment to closer economic integration of product and labour markets in the union. It is acknowledged that since the start of the EMU and the introduction of euro as single currency such endogeneities have been part of the process of deepening of economic and political integration and institutional development.

According to the theory of optimal currency areas (OCA) endogeneities of OCA can be seen as a set of processes triggered by the start of a monetary union. The process of stimulating “the effects of endogeneities of OCA” explains optimality of OCA as related not only to trade openness by monetary integration. It also involves the achievement of deeper economic interdependences in the currency union through the mobility of labour and other factors of production, price and wage flexibility, diversification in production and consumption, similarity in inflation rates, financial integration, fiscal integration, and similarity of shocks and their absorption with shared consequences.

In spite of the fact that the EMU has not yet achieved the status of optimal currency area, an important progress has been made in all above mentioned areas of endogeneities. The empirical evidence suggests that the functioning of the EMU does create incentives to introduce more labour market flexibility (De Grauwe et Mongelli, 2005) as well as to improve integration by other sources of endogeneities.

With the preparation of Bulgaria to join the Economic and Monetary Union (EMU), the importance of the FLM will be strengthened as part of the national choice of mechanisms and policies for mitigating the differences between Bulgaria and the member countries in terms of employment and income. The study of the experience of new member countries of the European Economic and Monetary Union, and more specifically – the experience of Estonia, Lithuania and Latvia, offers options for the introduction of new models and approaches to the future design of industrial relations in Bulgaria with the aim of improving the FLM.

The objective need for this is determined both by the problems of labour migration in the conditions of the free movement of labour in the EU27, and also in connection with the adoption of the euro, which will play a complementary role in the processes of economic and social cohesion through employment and incomes. Of particular interest is a study of

the importance of a better developed FLM as a “buffer” to absorb asymmetric shocks to employment and incomes upon the adoption of the euro. The FLM in the EU as a major trend of social policies is yet to improve its capacity and to be positively influenced by further deepening of EU integration in order to withstand the strengthening international competition and economic transformation towards sustainable development as a long-term strategic goal of the current decade.

The implications for Bulgaria is that in preparation for the adoption of the euro, the process of broader economic integration to the EMU has to take into account the “effects of endogeneities”. Bulgaria has to encounter the adjustment like other new member states of EMU being aware that “countries which join EMU, no matter what their motivation may be, may satisfy OCA properties ex-post even if they do not ex-ante!” (Frankel and matter Rose 1997). Consequently, the effects of endogeneities as revealing the state of integration of EMU are to be taken in consideration in expectation that broader integration and income correlation will increase further once the country joins the currency union. The aim of this analysis is to outline the characteristics of labour market flexibility in the Baltic countries and the role of EU policies and instruments for better flexibility. Thus conclusions for Bulgaria may be drawn as regards the possibilities of putting labour markets in favour of their application to mitigate shocks, related to the adaptation of the economies to the Economic and Monetary Union upon adoption of the euro.

To achieve the goal, the analysis sets several tasks: 1) to assess the evolution of the concept of the flexibility of labour markets in the context of participation in the EMU; 2) to analyze the flexibility of labor markets in the three Baltic States; 3) to outline the main approaches and tools for achieving market flexibility, taking into account the progress in the economic management of the EU in the field of employment and the flexibility of the labour markets, and to draw conclusions for Bulgaria from the experience of EU member states in the policy of regulation of the labour markets in conditions of accession to the EMU of the EU.

The concept of the flexibility of labour markets in the context of participation in the Economic and Monetary Union of the EU

In accordance with the Maastricht EU Treaty, the membership of an EU country in the Economic and Monetary Union (EMU) is granted not only on the basis of the fulfillment of nominal convergence criteria,

but other factors are to be taken into account, such as the integration of markets of the factors of production and the building of the institutional capacity of the relevant country for participation in the Eurozone. In practice, this means an achieved level of market integration of the participating countries, in which the flexibility of labour markets is particularly important, in order to create better opportunities to absorb shocks in individual countries and in the Eurozone as a whole. Such „broader assessment“ of the economic conditions for EU countries' participation in monetary integration is based on the theory of optimal currency areas, balance of payments situations and monetary developments. As an example in its Convergence reports ECB makes such an assessment of the labour market's flexibility of EU member states as a component of the national capacity for economic adjustment in the EMU.

According to the theory of the optimal currency area, upon membership of the Eurozone, for the respective member country, with the adoption of the common currency, the national choice of changes in the exchange rate and interest rates is excluded. Instead, the flexibility of markets and adaptation through alternative mechanisms to meet asymmetric shocks - whether cyclical/temporary or structural - becomes paramount. Fundamental to these basic mechanisms is the distinction between:

- 1) Market mechanisms, which can be further subdivided into “flexible price” decisions (eg, reductions in real incomes) and “flexible quantity/factor” decisions (eg, mobility of labor and capital). These market mechanisms are related to the flexibility of labour markets;
- 2) Institutional mechanisms, in particular transfers through the central budget of the individual member country and according to the budgetary policy or the monetary policy of the Monetary Union as a whole (including there are discussions about a possible future “fiscal federalism”) or specific actions by public authorities at supranational level in cases of crisis management.

During the first round of the expansion of the EMU with new EU member states from Central and Eastern Europe, the problems and consequences of the challenges in the socio-economic aspect have been taken into account. (EU, 2004). Monetary integration is bound to affect the adjustment of wages, employment and income distribution through changes in the monetary and credit environment, trade, FDI and migration flows. The introduction of a single currency for labour markets creates challenges for employment and as regards the choice of the level of

wages, which are lower in nominal and real terms in the CEE countries as new EMU member states. The market-oriented adjustment of prices and wages to asymmetric shocks operates through two channels: the competitiveness channel and the real interest rate channel. Questions arise about the processes of convergence of living standards in the conditions of full mobility of the factors of production. In theory, adjustment to asymmetric shocks (country-specific shocks or idiosyncratic effects of common shocks) and re-equilibrium can take place through four channels:

- a) market regulation of prices and wages;
- b) policy-induced adjustment (fiscal and structural policy);
- c) insurance against country-specific shocks through fiscal transfers and financial integration;
- d) labour mobility.

The effectiveness of adjustment is determined by the complex interactions of the development of product, labor, financial markets, fiscal and structural policies. The flexibility of labour markets is therefore of leading importance for the regulation of prices and wages.

For the new EU member states, including Bulgaria, the preparation for joining the EU and the Eurozone is linked to a strategy that is based on two main pillars – an undervalued currency and relatively lower labour costs, which are objective prerequisites for competitiveness, even allowing the possibility of underestimation of the real productivity of the workforce.

This strategy has been implemented in most CEE countries since the early 1990s and has been reinforced by both the devaluation of the national currencies of Eastern European countries with pegged or floating exchange rates and the undervaluation of the real exchange rate of countries' national currencies of EU members such as Bulgaria under the Currency Board and a fixed exchange rate of the Bulgarian Lev since 1997. Relatively lower labour prices are one of the main components for ensuring higher competitiveness of production and exports, which materializes in trade-economic advantages. At the same time, low wages are one of the factors for the slower and more difficult reduction of the gap in the level of incomes and living standards in the CEE member states compared to the Eurozone countries, especially in the last decade. The observed changes in nominal and real wages in the countries of the Eurozone and the EU confirm these problems. After the pandemic crisis, the growth of nominal compensation per employee in 2021 was well above the pre-pandemic average. It reached 4.0% in the EU in 2021, which is

well above the average level of 1.9% from 2013 to 2019. In 2021, nominal compensation per employee increased in all EU Member States, but by higher rate of growth in the new member states, including the countries from the Eurozone because of the need for catch-up development to reduce the gap with the old EU member states. Growth rate over 6% for 2022. has been registered in Lithuania, Bulgaria, Latvia, Croatia, Estonia, Hungary, Slovenia and Slovakia, in line with their economies catching up, as well as in Italy and Luxembourg. In contrast to the countries mentioned, compensation per employee increased by less than 3% in seven Member States (Netherlands, Greece, Ireland, Spain, Austria, Finland and Denmark (EC, 2022).

The differences among the European welfare states and industrial relations systems have been considered substantial to add to the wide variety of country-specific solutions of labour market regulation. These differences have contributed to a different degree of structuring at national level of social inequalities both among and within member states (Backé, 2004). The need to seek viable alternatives to the status quo in individual countries has been recognized at EU level and attempts to reform and improve the effectiveness of established labour market institutions have been intensified in the EU with the adoption of the euro in the EMU (Butler, 2008). Moreover, since 2000 the challenges have encouraged the search for new European policies for flexibility and security in EU labour markets and policy coordination through the “open coordination” mechanism.

Labour market flexibility and security has emerged as the most widespread model of employment relations in the EU since 2000, which has been applied to modernize employment policies and social services. In response to the dominant deregulation of the 1980s, the idea of flexibility is based on the proposition that investment in social policies is not a burden on public budgets, but instead represents a factor of economic production (Wilthagen, 1998). The idea is that measures of flexibility and security in the labour market can support each other: only through higher security protecting employment (not job retention) and better adaptation to the challenges of a globalized economy can dynamic changes be effectively met.

In 2007, the European Commission promoted this idea as a key policy concept. Flexicurity has been included in the European Employment Strategy since 2007 (and the Lisbon Programme): recommending that Member States “promote flexibility combined with employment security” and implement employment policies aimed at achieving full employment,

improving the quality and productivity of labor, and strengthening social and territorial cohesion. This document proposed a set of policy components, later reaffirmed within the framework of the EU-2020 Strategy. These components include:

1. Flexible and reliable contractual arrangements: The existence of contractual arrangements providing adequate flexibility for both the employer and the employees in a balanced combination with security and enabling offers through modern labour laws, collective agreements and work organization
2. Comprehensive lifelong learning strategies: strategies to ensure continuous adaptability and employability of workers, especially the most vulnerable.
3. Effective labour market policies (LMPs): policies that help people cope with rapid change, unemployment and ease the transition to new jobs.
4. Modern social security systems, further divided into: a) Social security systems and b) Work-life balance: systems that provide adequate income support, promote employment and facilitate social protection and labor mobility.

The actual functioning of the EMU has led to contradictory trends towards deepening economic differences instead of observing a better nominal convergence between the countries of the Eurozone. It is considered that the EMU does not fully reflect the requirements of the theory of an optimal monetary area and, as an economic and monetary union, suffers criticism regarding the rising level of deficits of government budgets of some member states higher than the nominal criteria admitted at the start of the EMU. Further efforts for the EMU reform have followed after the Global crisis and the European sovereign debt crisis with the reconstruction in its institutional and functional-political architecture. The flexibility of labour markets in this sense has been acknowledged as extremely important for the economy's ability to adapt to supply and demand shocks in the Eurozone. The monitoring of achievements in the field of flexicurity was continued after the approval by Member States of a list of indicators (EMCO-list).

Factually, in the last 15 years, the EMU has gone through three successive crises, which outline many unresolved functional and institutional problems of financial and economic integration in the Eurozone. The chronology confirms the growing role of the markets of the factors of

production and especially of the labour markets, despite the differences in the causes, factors and forms of manifestation of these several crises.

The EMU experienced the Global financial crisis in 2008-09, which, through the financial markets and banking sector crisis, affected labour markets in all EU countries and led to important EU reform processes in labour-capital relations and employment policies.

The second crisis did follow as the sovereign debt crisis in the Eurozone in 2010-12, which had exercised its negative impact until the middle of the last decade and stimulated significant reforms in both the governance and financial architecture of the EMU, as well as increased attention to the flexibility of the labour markets at EU level and in individual EU member states.

After these two crises, the third crisis caused by the pandemic of COVID-19, which began in early 2020, gives us the opportunity to trace how the pandemic collapse of economies has acted as a shock to public finances and employment and has given rise to new policy challenges for better management of the Eurozone and the flexibility of labour markets.

Crises and related shocks have a different impact in different EMU countries because, despite the trend towards synchronization of business cycles, macroeconomic imbalances are country-specific. A number of studies prove that the crisis effects are different in depth and scope and are due to disequilibria in the markets of production factors that affect the flexibility and structure of the labour and other factors' markets (see Boeri and Garibaldi, 2006). In practice, all three crises, but especially the COVID-19 crisis acting as an exogenous shock, contribute to raising the attention to the relative importance of cyclical versus structural factors in causing asymmetric shocks. This has been a contentious issue in the debate on the Eurozone since the very beginning of its institutions (Patterson and Amati, 1998). Thus the role of flexibility in labour markets deserves evaluation from the perspective of the experience of Eurozone member countries.

With its entry into the Monetary Union, each new member state is faced with the challenge of synchronizing the business cycle with respect to the other member countries of the union. But as the chronology of Eurozone crises proves, asymmetric shocks in a union cannot be ruled out, even when markets are highly integrated. It is also important to ensure that factor markets must be flexible enough to absorb shocks arising without the ability to apply a national currency and possible adjustments

to its exchange rate in the event of major macroeconomic imbalances and external imbalances.

Until 2016, in the countries of Central and Eastern Europe the understanding prevailed that minimum wages are an effective tool to reduce inequality by raising the lowest incomes and promoting a strategy to overcome the pattern of low wages. This has been the dominant approach in the new CEE member states as one which has been historically inherited since the beginning of the transition to a market economy. The adoption in 2017 of the European Pillar of Social Rights adds up the concept that for minimum wage enforcement to be truly effective in raising aggregate wage levels, member states will need to adopt a stronger role for collective negotiation. The objectives of the EU Directive for adequate minimum wages in order to ensure a decent standard of living and to strengthen collective bargaining represent a paradigm shift in the European institutions' view of wages and collective bargaining compared to the policies pursued during the Eurozone crisis. Thus there has been a significant change in the EC's position as pointed out in 2012 by the the Directorate-General for Economic and Financial Affairs (DG ECFIN) as it recommended by that time together with the austerity policies "a reduction in statutory minimum wages and collective bargaining coverage, as well as an overall reduction in powers of unions to set wages as "employment-friendly" reforms.

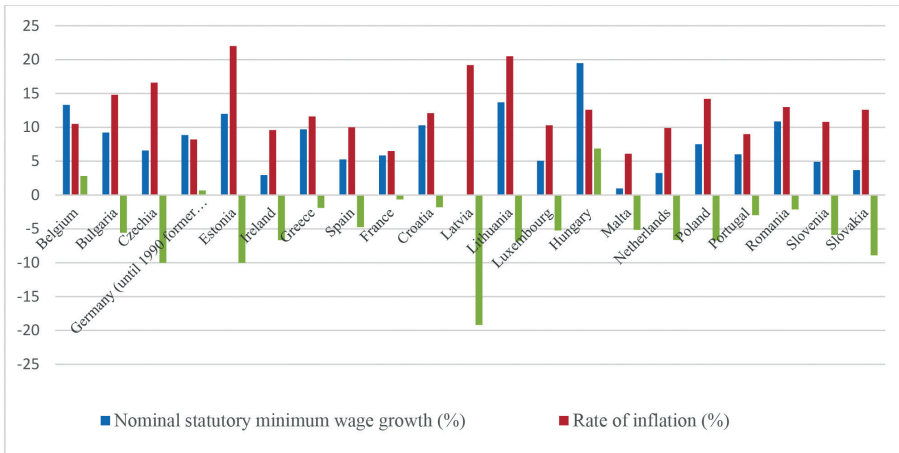


Figure 1. Rate of inflation and its impact on the nominal statutory minimum wage growth ad on the real statutory minimum wage in the WU member states in 2022

Source: Eurostat, May 2023.

As the Figure 1 shows in most of the 18 EU countries which have a statutory minimum wage, it is set so low that it left workers living at risk of poverty even before the cost-of-living crisis began. Since 2021 the inflation, also driven by huge increases in profit margins, in addition to supply-side issues, has pushed the value of minimum wages down to a record low.

In Bulgaria, the situation is indicative of the negative impact of the inflation since 2021, not only because of the lowest amount of the statutory nominal minimum wage compared to EU member states, but also because of insufficient increase of the nominal minimum wage by 9.2% from April 1,2022 as it was already “consumed” by the rising inflation. As of June,2023 the purchasing power of the statutory nominal minimum wage actually decreased by 6.6% compared to the same period in 2022. Almost 1/5 of the persons employed under the labour and public service legal contracts earn wages anchored to the nominal statutory minimum wage. Thus the workers and employees assigned to the statutory minimum wage have encountered serious difficulties to adjust to the rising cost of living, as the inflation has increased at higher rate due to the rising prices of energy and essential goods and services, which have a high share of expenses in the households’ budgets.

In addition to promoting collective bargaining (as the main tool for achieving fair remuneration for work), the directive will also help to raise wages. These objectives will be achieved by the directive requiring:

1. An adequacy framework for statutory minimum wages, which ensures that Member States must take into account purchasing power, living standards and productivity developments in the long term. Member States should take these criteria into account when determining statutory minimum wages, which will be a step forward in the fight against working poverty;
2. The obligation for member states to promote collective bargaining and fight against union busting, and for countries with collective bargaining coverage below 80% – the obligation to draw up an action plan to increase the scope of collective bargaining; the present situation shows worrying downward trend in the number of workers covered by a collective agreement in 22 of the 27 EU Member States.
3. Stronger participation of trade unions in determining and updating the statutory minimum wages;

4. Requirement for enterprises and subcontractors performing public procurement to respect the right of association and collective bargaining in accordance with Conventions 87 and 98 of the ILO.

The objectives of the EU Directive are to ensure adequate minimum wages enabling a decent standard of living, to combat in-work poverty and to reduce pay inequality. Article 5(2) sets out the criteria that Member States must take into account when setting statutory minimum wages: purchasing power, which takes into account the cost of living; the general level of wages and their distribution; the rate of wage growth and long-term national productivity levels and trends. These criteria essentially reflect current national practice and Member States are free to decide the relative weight they attach to them. Perhaps the most important provision, however, is in Article 5(3), which states that Member States “shall use indicative reference values to guide their assessment of the adequacy of statutory minimum wages”. It is emphasized that “For this purpose, they may use indicative reference values generally used at the international level, such as 60 percent of the average gross salary and 50 percent of the average gross salary.

The Directive thus establishes a *de facto* double threshold of requirements. Although not legally binding, it represents a strong normative benchmark for setting minimum wages at national level. In practice, this threshold already guides the setting of the minimum wage in various Member States.

As none of the Member States with statutory minimum wages currently meet the double threshold for decency, however, raising minimum wages to this level would have far-reaching consequences. Such a structural increase is particularly important in times of high inflation. Also, since women are traditionally overrepresented among minimum wage earners, double-minimum wages would help reduce the gender pay gap. Another important innovation is the recognition of the importance of collective bargaining in ensuring adequate minimum wages. Among the various provisions that seek to strengthen the role of trade unions is the express affirmation in Article 3(3) that collective bargaining is their prerogative – not that of the more vaguely worded “workers’ organizations” in the Commission’s original text – and Article 4(1), which guarantees the right to collective bargaining and protects workers who participate (or wish to participate) in it from discrimination.

Article 4(2) further obliges Member States with less than 80 per cent collective bargaining coverage to take measures to increase it. This includes national action plans that contain a clear timetable and concrete measures to gradually increase coverage. These plans must be developed in cooperation with the social partners, regularly reviewed and updated at least every five years.

As the graph shows, only six countries currently meet this threshold. In all of them, collective bargaining is conducted primarily at the sectoral level. The 80 percent threshold can therefore be seen as an indirect call to encourage sectoral bargaining.

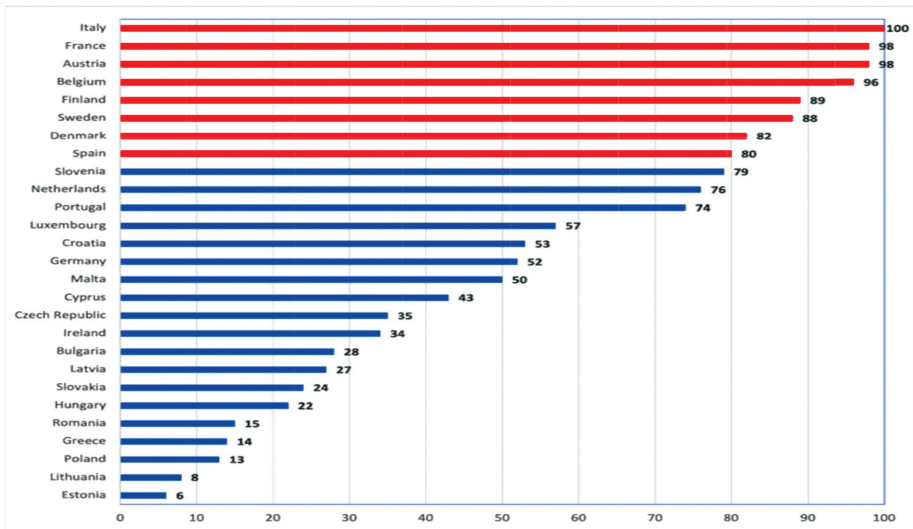


Figure 2. Scope of collective bargaining in the EU (2021 or latest year available)

Source: OECD/AIAS ICTWSS database

Adequate minimum wages and strong collective bargaining are no longer seen as part of the problem but part of the solution. The Minimum Wage Directive provides protection against any further attempts to dismantle national bargaining systems, as we have seen at both European and national level since the Great Recession of 2008-2009. The Adequate Minimum Wages Directive in the EU is seen by a number of researchers as an ,overdue‘ change in the dominant view of the role of minimum wages and collective bargaining - and even goes a step further by defining procedural rules that place the burden of implementing improvements on the states- members. The directive represents a new direction in EU social

policy and shows that the European Pillar of Social Rights can provide alternative options for legal initiatives that improve the lives of millions of citizens. But difficulties still lie ahead, as the implementation of the directive depends more than ever on the national policy actors of individual EU member states to take the necessary political initiatives to significantly increase minimum wages and to strengthen the scope of collective bargaining. With its entry into the Monetary Union, each new member state is faced with the challenge of synchronizing the business cycle with respect to the other member countries of the union. But as the chronology of Eurozone crises proves, asymmetric shocks in a union cannot be ruled out, even when markets are highly integrated. It is also important to ensure that factor markets must be flexible enough to absorb shocks arising without the ability to apply a national currency and possible adjustments to its exchange rate in the event of major macroeconomic imbalances and external imbalances.

The cautious approach to labour markets advocated by the ECB on the contractual basis of the EMU is based on considerations related to the capacity of labour markets in the new member states to absorb asymmetric shocks. As asymmetric shocks in a monetary union cannot be ruled out even when markets are highly integrated, it is also important to ensure that labour and capital markets are flexible enough to absorb shocks arising without exchange rate adjustment.

The Flexibility of labour Markets of Baltic countries: lessons to be drawn

The comparative analysis of labor market flexibility in the Baltic EMU member states is of interest for two reasons.

The first reason is related to the fact that the practice of these countries refutes the prevailing notion in their preparation for participation in European integration that, as former centrally planned countries, they have “hardly” regulated labour markets. “Hard” labour markets tend to exhibit a higher natural rate of unemployment and are less efficient at balancing market supply and demand. The new EU member states are often regarded as relatively dependent on the recent past of central planning and are believed to have ‘rigid’, inflexible labor markets that cannot respond to business shocks. The experience of the Baltic countries confirms that they are developing flexibility in the markets and the issues of employment and income policy are more complex but subject to development. The institutions of the labour market in these countries are not

only not more “rigid” compared to the “old” EMU member countries, but they are developing successfully in affirming the European approaches. Already in the period of preparations for the adoption of the euro in the Baltic countries, some authors prove that “wage bargaining institutions in the new member states are actually better built for microeconomic wage flexibility than in the EU-15” (Boeri & Garibaldi, 2006).

The second reason to analyze the experience of the Baltic EMU member states is related to the results of implementing active policies to achieve relatively good flexibility in the labour market in order to have opportunities to absorb macroeconomic shocks. The elasticity of the labour market in the Baltic countries is among the main factors in the restructuring of their economies, but this is supported by consistently implemented labor market policies.

The transition to a market economy in these countries took place in a shock, and economic liberalism became the leading paradigm. In conditions of a deep economic crisis in the Baltic countries, constitutive monetary reforms for the introduction of national currencies, as well as economic reforms in the real and financial sectors for the purposes of macroeconomic stabilization, were carried out already in the first decade. The adoption of the euro is a significant step in the integration of these countries in the Eurozone, but it does not in itself solve the problems of the catch-up economic development that these countries need to converge with the “old” countries of the Eurozone. The euro helps to accelerate economic liberalization, but the structural problems of the countries in question remain and need specific development policies.

Since joining the EU in 2005, the Baltic economies have been hit hard by the crisis, when in 2008 the global financial and economic crisis plunged into a deep financial and economic crisis, experiencing one of the deepest recessions not only in Europe but also in the world before quickly recovering in 2011 to transition to an economic recovery in the European Union.

At the modern stage, the public policies and political institutions of the Baltic States maintain high levels of economic freedom through open and competitive markets, protection of labour rights, private property and free trade. Consequently, all three Baltic states have a favorable business environment, a sustainable financial system and stable public finances despite the pandemic crisis. In fact, in the World Bank’s Doing Business 2020 index, Lithuania scores 81.6 out of 100 points (11th out

of 190 countries), Estonia scores 80.6 (18th), and Latvia scores 80.3 (in 19th place). For 2022, the indicators for these countries are also high.

However, challenges remain, including a declining population, skills shortages, the shadow economy and corruption. In many areas, the Baltic countries face from 2021 the challenges of deteriorating growth factors and a delayed post-pandemic recovery, relatively persistent higher inflation and expectations of a global recession.

First, the population of the Baltic countries is declining. Chronic job shortages and double-digit unemployment rates in the Baltic countries are rooted in the painful transition of the 1990s. After the Global crisis flexible labor markets in the Baltic countries allowed firms to quickly adjust wages and employment (Fadejeva and Krasnopjorovs (2015) and as a result, the unemployment rate tripled to nearly 20% in 2010. At the time, it seemed that the mirage of near-full employment would never return. From 1990 to 2022, Latvia's population shrank by 29%, in Lithuania by 26% and in Estonia by 15%. The main reason for the decline is high emigration. Net emigration in Latvia continues, although its pace has slowed. It is positive that Estonia started to see net immigration in 2015, and Lithuania did the same in 2019.

According to official data, it is important for all three Baltic countries that they have significant domestic labour reserves in the form of a still high natural rate of unemployment and hidden unemployment, as many economically inactive people are available for work but not actively engaged in the search on work.

Second, Baltic economies are catching up with the rest of the European Union, mainly thanks to strong private consumption and increased investment, which puts the countries in a good position to meet the challenges and deliver relatively higher growth.

Third, labour markets in the Baltic countries are tightening rapidly, with the unemployment rate in 2019 falling to 6.3% in Lithuania, 7.0% in Latvia and 5.0% in Estonia. Nevertheless, vacancies in these markets continue to grow as the population continues to decline. For example, Latvia experienced the deepest decline in the working-age population (aged 15-64) in the period 2000-2017 among OECD countries, which is one of the reasons for the growing shortage of skilled labor. Unfortunately, this trend is expected to continue until at least 2030.

Fourth, skills shortages are growing across the region and there are challenges to the education systems of Baltic countries to meet the demands of the labour market. Most importantly, further increases in la-

bour productivity to catch up with wage growth, the region are to maintain competitiveness.

The assessment of the flexibility of the labour markets of the Baltic republics should start from the finding that the support for active labour market policies already has established legal-institutional frameworks and target scope that meet the EU guidelines in this area of social policy. The general finding is that for all three considered countries it is characteristic to maintain a relatively low share of the funds from the state budget and other public funds for financing the considered measures for active policies for employment in the period 2007–2020.

The elasticity of the labour market in the Baltic countries is among the main factors in the restructuring of their economies, but this is supported by consistently implemented labor market policies. The experience of the Baltic EMU member countries outlines the impact of different factors of flexibility of the labour markets.

The public expenditures for active labour market policies in Estonia have increased since joining the EU and especially in the period (2007-2020) but yet are below the level of the average value of this indicator for the Eurozone and for the EU27. In comparison to Estonia, Bulgaria lags behind for the period (2007-2020). This underlines the need of public funding of active policies for employment as seen on Figure 3.

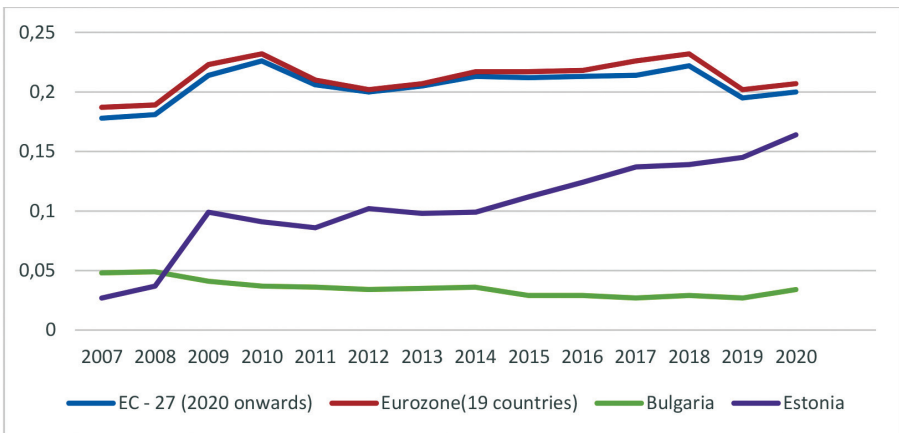


Figure 3. Public expenditure for active market policies (2007–2020): Comparison of Estonia and Bulgaria with the EU27 and the eurozone

Source: Eurostat

The public expenditures of Latvia for the period (2007-2020) as seen on Fig.4. have been much slower increased compared to the Eurozone. Yet Latvia has increased the expenditures for active labour policies in the period (2015-2019) much higher than Bulgaria as seen on Figure 4. But by year 2020 the low level of public funding of active labour policies both in Latvia and Bulgaria is similar and unsatisfactory.

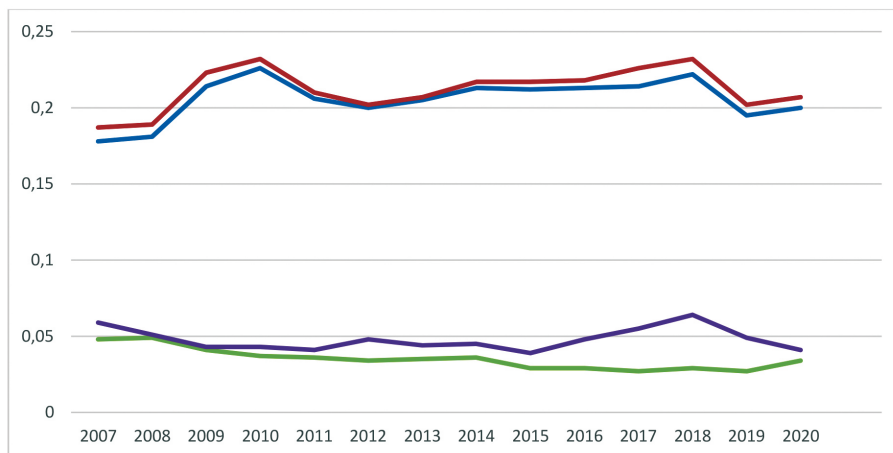


Figure 4. Public expenditure for active labour policies in Latvia for unemployed in 2007-2020 compared with the EU27 the eurozone and Bulgaria (% of GDP)

Source: Eurostat

The results of the comparative study of Bulgaria: compliance with EU policies is encouraging further reforms

At the current stage, the following measures are proposed with a view to overcoming the contradictions between several European employment policies:

1. Adoption of flexible insurance (Flexinsurance), which makes the employer's contribution to social insurance proportional to the flexibility of the contract and/or the risk of unemployment
2. Introducing elements of a basic minimum income
3. Measures to limit systemic risk at the macro and micro level through safety 'nets'.

The labour market in Bulgaria may be considered flexible if we take into consideration the insufficient scope of direct bargaining at sectors'

level not very high coverage of workers by trade unions with limited distribution of 28 per cent coverage with collective labour contracts and.

Yet given the reported for 2013-2023 nominal and real inflexibility of the statutory basic wage, the characteristics of the labour market in Bulgaria are vulnerable compared to the Eurozone, including Latvia, Estonia and Lithuania. The Baltic countries exhibit much higher wage flexibility as seen on the basis of data for the nominal and real minimum wage level.

As regards the active labour policies in the Baltic countries their Governments' policies of maintaining public funding of active measures for professional labour qualification and restructuring provide better support for the flexibility and security of the labour market.

The goal of achieving flexibility and security in the labour market remains difficult to achieve as the recent economic crisis has proved. Rebalancing two conflicting trends (on one side, of cost-push inflation and on the other, the pressure for compensating the impact of inflation by raising wages) in the EU countries are considered to retain their impact on the labour markets and their dependence on the specific national policies of the EU member states.

On the one hand, the discussed EU policy directions have been adversely affected by a series of economic crises. At the community level, there are progressive attempts by the EU to seek a transition to a new management of common and community policies in favor of overcoming the crisis of the European social model and achieving flexibility and security in the market.

On the other hand, under the pressure of dynamic changes in the global and European environment, the experience of specific EU member states in designing their national frameworks provides good examples and practices for positive reform processes for greater flexibility in labor markets for the purposes of economic development and overcoming the crisis in the EU integration mechanisms.

Future Tasks

In its preparation to join the EMU Bulgaria has to ensure that the growth of nationally-financed current expenditure is in line with fiscal criteria for convergence taking into account continued temporary and targeted support to households and firms most vulnerable to energy price hikes. Nevertheless the fight against inflation remains the main tar-

get of economic policy. In the period 2024–2026, inflation will gradually decrease, but will be higher than the usual in the previous decade. This is largely due to external factors, as well as some discretionary government measures (such as holding income policy not sufficiently aligned with real budgetary possibilities). They contribute to the higher rate of inflation compared to the average values for EU member states.

Active labour policies are necessary precondition for the flexibility and security of labour market. The systematic involvement of private sector and social partners and other relevant stakeholders remains important for the successful implementation of the economic and employment policies going beyond the status quo, to ensure broad ownership of the overall policy agenda.

References:

- Andersen, T.M. and M. Svarer (2007). Flexicurity – Labour Market Performance in Denmark.
- Andor, L. (2011). The future of European Labour markets, in Challenge Europe. Growth, wellbeing and social policy in Europe: trade-offs or synergy? European Policy Centre, Issue 21:80–85.
- Auer, P. (2010). What's in a Name? The Rise (and Fall?) of Flexicurity, *Journal of Industrial Relations* 52(3), p. 371–386.
- Bachmann, R., P. Bechara and S. Schaffner (2011). Paper on the Identification of the Flexicurity Profile of Member States Using Micro-Economic Data. Final report, Research project for the European Commission, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Backé, P. et al. (2004). The acceding countries' strategies towards ERMII and the adoption of the euro: an analytical review , ECB occasional paper series no. 10 / February 2004.
- Bekker, S., and H. Chung. (2009). Restructuring Organizations while striving for flexicurity: connecting the European Level to national Contexts. In Moreau M. A., (ed) *Building anticipation of restructuring in Europe*, Brussels P.E. Lang Publishers.
- Blanchard, O. and F. Giavazzi (2003). Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets, In: *Quarterly Journal of Economics*, August, 118(3), p. 879–907.
- Boeri, T. (2011). Reducing Youth Unemployment and Dualism, paper presented at the thematic review seminar on “The reduction of labour

- market segmentation: addressing the needs of young people”, Brussels June 27, 2011.
- Boeri, T., and H. Brueckner (2011). Short-time Work Benefits Revised. Some Lessons from the Great Recession, Discussion paper n. 5635, IZA.
- Boeri, T. and P. Garibaldi (2006). Are Labour Markets in the New Member States Sufficiently Flexible for EMU?, *Journal of Banking & Finance* Volume 30, Issue 5, p. 1393–1407.
- Borghouts, I. (2012), *Securing Job-to-job Transitions in the Labour Market: a Comparative Study of Employment Security Systems in European Countries*. Wolf Legal Publishers. Retrieved from: <http://www.wolf-publishers.com/book.php?id=815>.
- Buttler, F., U. Schoof, and U. Walwei (2006). The European Social Model and Eastern Enlargement, *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung - Journal for Labour Market Research*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg [Institute for Employment Research, Nuremberg, Germany], vol. 39(1), p. 97–122.
- CESifo Economic Studies, 53(3):389–429.
- De Grauwe, P. and Fr. P. Mongelli (2005). Endogeneities of optimum currency areas what brings countries sharing a single currency closer together? Working Paper Series No. 468 / April 2005.
- European Commission. (2022). 617 final Commission staff working document 2022 Country Report – Lithuania Accompanying the document Recommendation for a Council Recommendation on the 2022 National Reform Programme of Lithuania and delivering a Council opinion on the 2022 Stability Programme of Lithuania COM(2022) 617 final - SWD(2022) 640 final.
- European Commission. (2012). *Labour Market Developments in Europe, 2012*. Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Union 2012.
- European Commission. (2007a). *Towards common principle of flexicurity: more and better jobs through flexibility and security*. Luxembourg, Commission of the European Communities.
- European Commission. (2007b). *Employment in Europe 2007*, Luxembourg, Commission of the European Communities.
- European Commission. (2006). *Employment in Europe 2006*, Luxembourg, Commission of the European Communities.
- European Expert Group on Flexicurity. (2007). *Flexicurity Pathways: Turning Hurdles into Stepping Stones*, Brussels, European Commission.
- Eurofound. (2010a). *Extending flexicurity – The potential of Short-time Working Schemes*.

- Frankel, J. and A. Rose (1998). The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, *Economic Journal*.
- Fraser Institute. (2022). *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*.
- Fraser Institute. (2007). *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*.
- Koukouritakis, M. and L. Michelis (2003). EU Enlargement: aree the New Countries.
- Ready to Join the EMU?. Toronto Metropolitan University, Retrieved from: <https://doi.org/10.32920/ryerson.14636157.v2>.
- Krasnopjorovs, O. (2019). Anatomy of Labour Reserves in the Baltic countries: A Snapshot 15 Years After the EU Accession, *Latvijas Banka*, Discussion paper № 2.
- Krasnopjorovs, O. (2015). Natural and Cyclical Unemployment in Latvia, Discussion paper 2-2015, *Latvijas Banka*, Retrived from: https://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/dp_2_2015_en.pdf.
- Muffels, R. And T. Wilthagen (2013). Flexicuirty: a New Paradigm for the Analysis of Labour Market and Policies Challenging the Trade-Off Between Flexibility and Security, *Sociology Compass* 7(2), p. 111–122.
- Muffels, R., T. Wilthagen, T. and H. Chung (2010). The State of Affairs of Flexicurity: a Dynamic Perspective. *European Commission*
- Muffels, R. et al. (2010). Towards a Methodology to Monitor and Analyse Flexicurity and Work-life Balance Policies in the Member States of the EU, Research paper 11/003 *Tilburg University, The Netherlands*. Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=1962623>.
- Rünstler, G. (2021). The Macroeconomic Impact of Euro Area Labour Market Reforms: Evidence from a Narrative Panel VAR, *ECB Working Paper Series*. No 2592/2021.
- Sen, A. (1993). Capability and Well-being, in Nussbaum M., Sen A.K., (eds) *The Quality of Life*, Oxford: OUP.
- Stiglitz, J., A. Sen and J. P. Fitoussi (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
- Tangian, A, (2010). Not for Bad Weather: Macroanalysis of Flexicurity with Regard to the Crisis, Working Paper, 2010.06, *European Trade Union Institute*.
- Tangian, A. (2004). Liberal and Trade Unionist Concept of Flexicurity: Modeling in Application to 16 European Countries, *WSI-Diskussionspapier*, № 131.

Tros, F. (2012). Flexicurity in Europe: Can it Survive a Double Crisis? Mimeo. University of Amsterdam

Vesan, P. (2011). From the Lisbon 'Growth and Jobs' to the "Europe 2020" Strategy: The Emergence and Transformation of the European Agenda on Flexicurity. Working paper.

University of Valle D'Aosta presented to the ESPANET-Italia annual conference, p. 1009-1025.

GREEN BONDS IN EUROPE: TOWARDS MORE NON-BANKING ACTIVITIES

Sarah Goldman, PhD

Lux-Sir, CRIISEA, University of Picardie Jules Verne
chairmanship@lux-sir.com

ABSTRACT: With climate change concerns, Green bonds seem to be the key variable of the sustainable development. The European Commission (EC) has attempted to define European Green Bond standards in order to provide a legal framework for the development of Green Bonds (GB) in Europe. Unfortunately, until now, standards are still in the making and the definitive taxonomy version will probably be ready soon in order to optimally orient the traditional finance towards the sustainable finance. Green bonds are important innovations of the financial landscape and they may be a solution to tackle climate change and environmental issues. Given the recent availability of Green Bonds databases and the difficulties to provide reliable definitions in this field, only few empirical studies attempt to capture the nature of the Green Bonds. Currently, the time series of GB start in 2013 to end in 2020 This is a quite small sample to provide robust and consistent econometric results but the database can be used for statistical purposes.

Keywords: *green finance, bonds, shadow banking, money market bonds, bank and insurance systems.*

Introduction

The link between the financial sector and economic growth has been largely discussed by the theoretical literature. According to most studies, there is a nonlinear link between the finance development and growth (Goldsmith, 1979; Greenwood and Jovanovic 1990; Grossman and Helpman, 1991; Roubini and Sala-i-Martin 1992; Saqib, 2015; Bakar and Sulong 2018; Gueddoudj, 2018; Goldman and Zhang, 2023). All these authors conclude that financial development leads to economic growth. The role of financial innovation partly explains this finding.

The recent trend of GDP in Europe is worrying. Indeed, even in years before the sanitary crisis, there was a sluggish growth (IMF, 2020; ECB, 2023) as if the current production system had reached its own limits. It is surely time to revitalize GDP and this aim could be achieved by greening the production process.

With the COVID-19 crisis, there is a European willingness to accelerate the ecological transition. This will be materialized by several works and programmes promoted by the European institutions. For instance, the European Central Bank (ECB) has proposed several monetary policies and launched different actions/programmes to restore the sustainable growth. To tackle the negative impacts of COVID-19, the ECB has developed diverse tools based on non-conventional monetary policies. For instance, the ECB planned different purchase programmes named Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). This ECB programme is a non-standard tool initiated in March 2020 to avoid the negative impacts of the COVID-19 crisis. The most serious damage of this unprecedented sanitary crisis is the systemic risk. Indeed, according to some experts based on the fall of GDP, it is one of the worst crises of the world (Maliszewska et al. 2020). To avoid a financial, economic and social meltdown, the Governing Council rapidly decided to rise the initial €750 billion envelope for the PEPP by €600 billion in June and by an additional €500 billion in December 2020. Today the total amount of the PEPP is €1,850 billion (Goldman and Zhang, 2020). It is the first time that a purchase programme reaches such an amount in such a short period.

Moreover, some European expert groups have emerged to define the notion of sustainability and the Green Bonds Standards etc. In March 2018, the European Commission announced its Action Plan on Financing Sustainable Growth (Action Plan). The latter exposes a comprehensive set of actions to enhance the sustainable finance strategy. The EC has planned to develop standards and labels assumed to increase knowl-

edge on the sustainability field. In June 2018, the Technical Expert Group (TEG) on sustainable Finance appeared. It gathers 35 members from different areas of competence (civil society, academia, business and the finance sector). The TEG has presented four recommendations, namely the EU taxonomy, an EU Green Bond Standard, methodologies for EU climate benchmarks and guidance of corporate disclosure of climate-related information. These recommendations have demonstrated that Green Bonds are probably the most relevant financial innovation when it comes to boosting sustainable growth. As strengthened earlier, the sluggish growth requires a paradigm change in terms of production and funding. The GB could be the solution “to make the qualitative growth great again”. The Green Bonds, structured as a conventional investment, is devoted to reorient the capital towards sustainable activities.

The aim of this paper is to present the characteristics of EU green bonds based on short time series.

Evolution in Europe

The first green bond was launched by the World Bank in 2007. Soon thereafter, in 2008, the European Investment Bank (EIB) launched the first European Green bond that has been listed on the Luxembourg Stock Exchange and that is considered a reference product in this new category of financial instruments.

Although, the functioning of Green bonds is very close to that of traditional bonds, their main characteristics differ since the underlying assets have to match the ESG criteria. Since the initial launch in 2008 by the EIB, the green bonds market has skyrocketed in Europe. Indeed, over the years, green bonds have become a key tool for greening finance as well as all other economic sectors. The Green Bond Principles (GBP) from the International Capital Market Association (ICMA) has established a standard procedure allowing issuers to raise capital in order to increase the environmental benefits thanks to an administrative guidance (GBP DIWG, 2017). In 2016, “Luxembourg Launches World’s First Green Stock Exchange: LGX” (Medland, 2016).

Over the years and particularly in 2015, there has been an acceleration of the green finance development. This trend is related to several multi-dimensional factors. One of the most important factors is the growing awareness of the need to reduce the CO₂ emissions and to protect the planet. The Agreement of Paris in 2015 has been a corner stone for several policy propositions to tackle the climate crisis. As shown hereaf-

ter, the European green bonds time series trajectory has demonstrated that Green bonds have skyrocketed from 2013 to 2020¹. Our conclusion is in line with several reports (NGFS, 2022)² and according to the World Economic Forum (2021)³, “the market for green bonds is growing exponentially”.

The following paragraphs aim to describe the evolution of green bonds in Europe. Green bonds are instruments devoted to ‘green’ the financial sector in pursuit of more sustainable economies. Europe is selected as a case study for several reasons. The first, and likely the most important, reason is the quality of the available statistical database. Indeed, the ECB’s database is widely considered as a reliable statistics provider. Indeed, the ECB has the financial and human resources to gather information from all European central/national banks and construct qualitative indicators in any fields, and particularly in the area of sustainable finance. Furthermore, there is a perfect informational transparency. Finally, over the past years, the ECB has developed a green hub to discuss the state of knowledge on sustainability and has an accurate picture of the green bond market. From 2013 to 2020, the annual growth rate of green bonds is about 2 421%. Figure -1–shows the rapid growth of the green bond market in Europe since 2003. The exponential growth is explained by the willingness of the governments to orient the traditional finance towards a more sustainable finance. The amount of green bonds is about 160 billion euros in 2020Q1. Investors are braced for a green rush in 2020, as policymakers look for a sustainable recovery from the Coronavirus. The perspectives for 2021 are optimistic for this kind of products. The growing tendency is also related to the low interest rate context. Since the last financial crisis, the ECB has set up a quantitative easing policy reducing the interest rate. There is a coincidence between the acceleration of the green bonds development and the monetary policy characterized by the low interest rate (even negative), the reduced credit risks and weak borrowing costs.

¹ Our database cannot be updated.

² NGFS Report. Dashboard on scaling up green finance. October, 2022.

³ <http://www.weforum.org/agenda/2021/10/what-are-green-bonds-climate-change/>

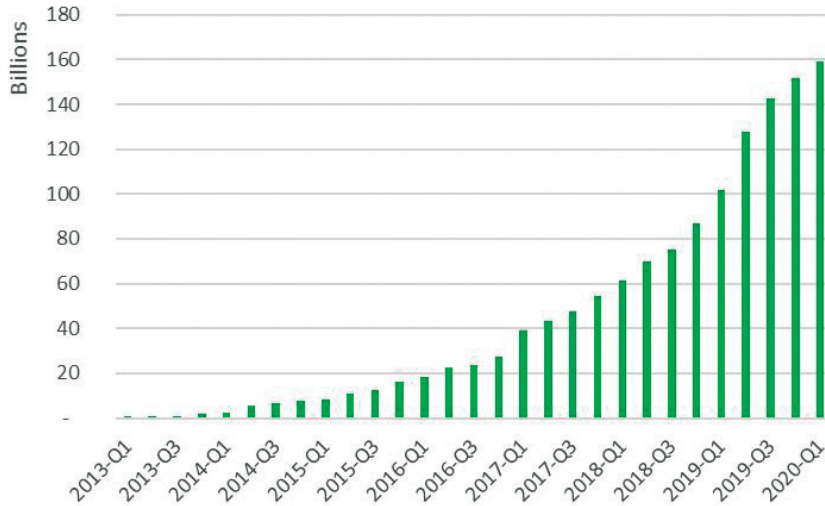


Figure 1. Green Bonds issued in Europe at market value from 2013Q1 to 2020Q1 (Billion Euro)

Source: ECB; Bloomberg, 2020.

To characterize the green bonds landscape, various information is required. The most important information is the nature of the holders. This point is essential for the financial stability surveillance since in case of non-trusty holders, financial disruptions may occur.

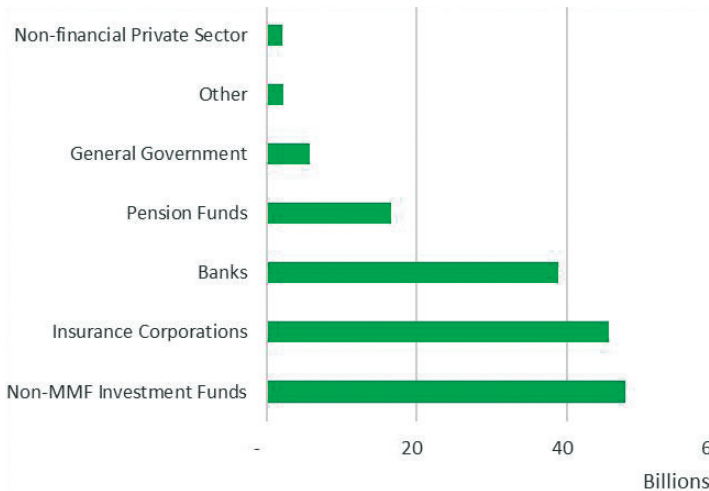


Figure 2. Holder structure of green bonds market (at market price)

Source: Bloomberg, 2020.

One of the more important holders are the non-monetary investment funds (almost 48 billion euros) that are defined as ‘all collective investment schemes, except those classified in the MMF (money market funds) sub-sector, which are principally, engaged in financial intermediation.’ (EUROSTAT, “European System of National and Regional Accounts – ESA 2010”, Luxembourg, 2013)⁴. Insurance corporations are the second biggest holder (about 46 billion euros), before banks (approximately 39 billion euros). The financial market is a fertile soil for introducing and promoting green finance. Indeed, most of the time, the financial market is a dynamic place and it is ready to introduce new sophisticated and competitive financial services and instruments. However, it is well known that leaving the market to its own devices encourages abuse. Indeed, the euphoria – deregulation – crisis – regulation chain appears in each financial crisis (Jeffers and Goldman, 2020). A holder breakdown by sector provides key features to explore the link between the banking system and other less-regulated systems. As underlined in the following paragraph, the imbrication between the two systems may be a threat to financial stability. This latter is a common good that must be preserved by legal financial authorities, such as central banks, for instance. Bond market failures are possible (Sharpe and Zhou, 2020).

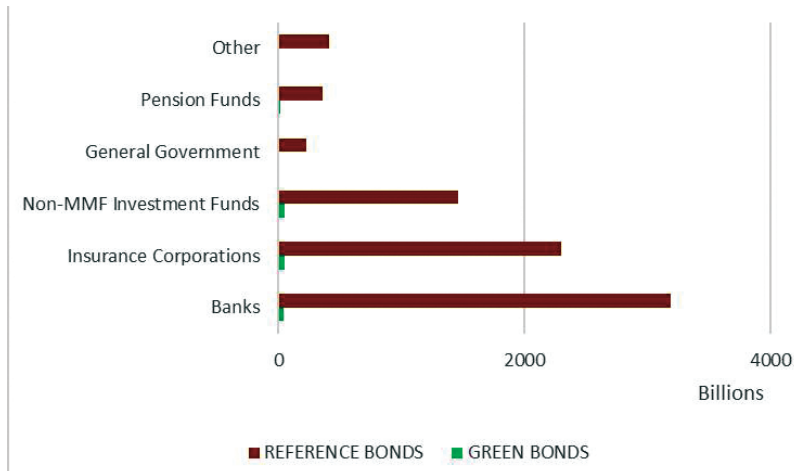


Figure 3. Holder structure by sector

Source: Bloomberg, 2020.

⁴ For more details see the following ECB document: <https://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/money/aggregates/ecb.investmentfundstatexplnotes201901.en.pdf?05e62cc704d90fb09889d3f6548fd73a>

The banking sector, followed by insurance sector, is an important holder of bonds regardless of the bond category. This is not surprising since banks still are important actors in the economic funding in Europe. Moreover, banks are heavily interconnected with other financial institutions such as money market funds. This interlinkage is not new and has been largely described by the financial literature (Jeffers and Baicu, 2013; Sengupta and Xue, 2020). The most common conclusion is the development of shadow banking related to three principal factors: the regulation policy, the surge of FinTech start-ups and banking competition. Moreover, COVID-19 accelerates the development of non-banking and fintech activities in all areas. This tendency is not a transitory change but a protracted transformation. The economic funding is essentially oriented towards markets, which is not a bad thing if they are monitored by legal authorities. However, sometimes financial services are sophisticated, not regulated and highly risky. The main limits of this kind of services are the dearth of transparency and liquidity and they often escape from all surveillance and regulation processes. Indeed, some bond assets are funded by shadow banking saving instruments. Consequently, there are tight linkages between the bond market and shadow banking activity (Gabor and Ban, 2015; Ehlers and Zhu, 2018). In addition, according to the Financial Stability Board, the shadow banking may take two principal forms that are securitization and the development of the high-yield bond market.

This point has raised the question of financial stability, for instance. Indeed, the main threat is the non-money market funds' risk-taking decision trade-off between the benefits of the financial products inflows and the risk of causing negative spillovers to other parts of fund sponsors' business. This potential threat could occur in case of financial disruption because of the uncertainty related to the recovery expectations and the sanitary crisis. However, to Fatica and Panzica (2021) during the COVID outbreak, the sale of Green bonds were lower than the traditional bonds. This means that the sanitary crisis has likely contributed to develop the green bonds market since they seem to be safer.

A more detailed analysis of the EU green bonds (Figure – 4) shows that Luxembourg (LU) is a leader in the green bonds markets. Indeed, the share of green bonds reported to reference bonds is about 3.17%, that is relatively high compared to other countries (Netherlands (NL) 2.98%; France (FR) 2.29%; Germany (DE) 1.43%; Italy (IT) 1.29%).

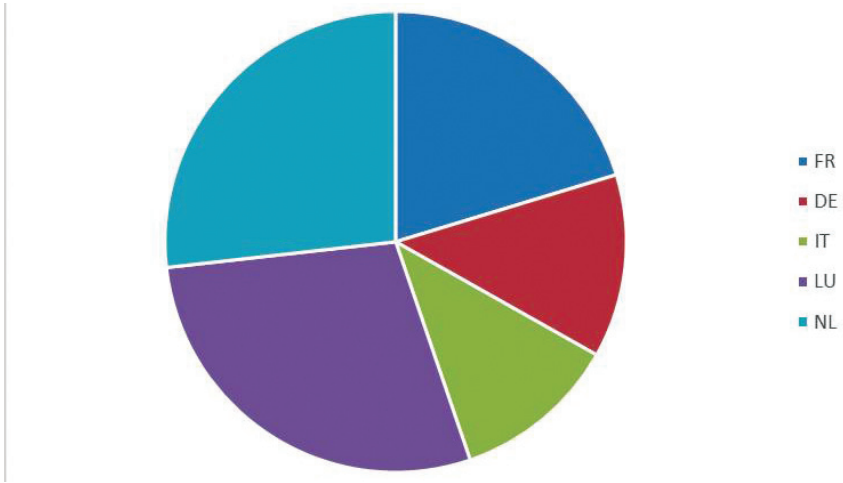


Figure 4. Shares of green bonds
Source: Bloomberg, 2020.

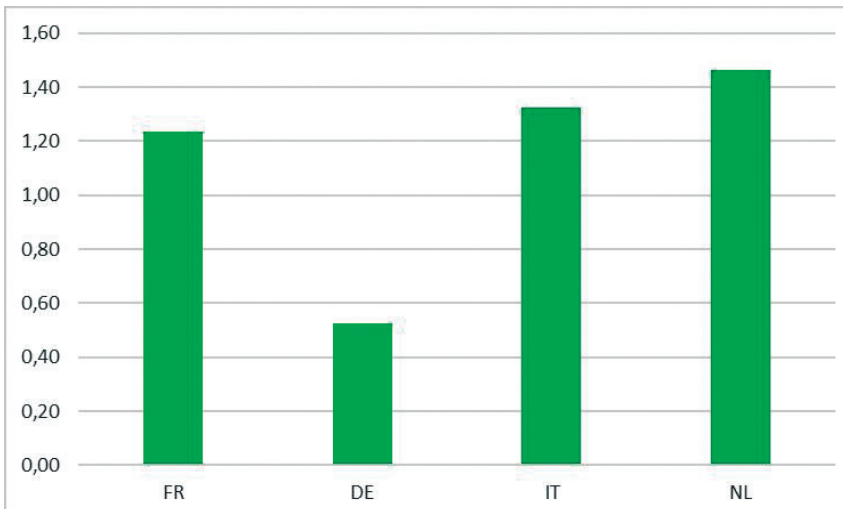


Figure 5. Relation of domestic supply and domestic demand
Source: Bloomberg, 2020.

Figure 5 shows that the ratio (amount issued/amount held) for Green bonds is very important in Europe, particularly in Netherlands, followed by Italy and France. Unfortunately, we regret the lack of data

for several countries like Luxembourg, a leader in the green finance landscape.

Conclusion

To resume the main trends and findings, there is an exponential growth of green bonds supported by the desire of policy makers to reorient the traditional finance towards the sustainable finance. The ECB president, Christine Lagarde, said in March 2020 that the ECB would launch €225 billion worth of green bonds as part of the €750 billion borrowing that will fund its Covid-19 recovery plan. The ECB's projection is based on an expectation that about a third of that total will hit the market next year. Although, reality does not always validate the projections, greening the economy is an on-going process that will flourish in the coming years. Indeed, major central banks have started to establish tools to capture the climate change, but they often postpone the launch dates. For instance, the Bank of England has projected to run a climate stress test on the UK banking system in June 2021. Remind that the first stress tests were programmed in 2020 but because of COVID-19, the date has been postponed to 2021. The Sweden's central bank has got rid of bonds issued by Australia and Canada from their foreign exchange reserves because of the Canadian and Australian high level of carbon emissions. As promised by Joe Biden during his presidential campaign, the US Federal Reserve has joined the Network for Greening the Financial System⁵. This means that there is a mentality overhaul. Indeed, consumers are also responsible for the choices they make and producers respond to a growing demand for "clean products". In addition, the central banks show the way of a more sustainable development. However, up-to-date no major central bank has taken into account explicitly and significantly the climate change criteria to its bond purchases.

From a database point of view, the Bloomberg statistics shed light on interesting evolutions. However, some limits emerge; indeed, up to now, there is no EU taxonomy and the current database may be blamed because of the lack of harmonized definitions. The absence of a taxonomy could also hamper the expansion of green bonds in the EU at a moment where the existence of green approaches is still up for debates. It is useful to notice that since 2020 "The EU Taxonomy guides and mobilizes private investment in activities that are needed to achieve climate neutral-

⁵ Financial Times, 01/01/2021.

ity in the next 30 years. The existing energy mix in Europe today varies from one Member State to another. Some parts of Europe are still heavily based on high carbon-emitting coal. The Taxonomy provides for energy activities that enable Member States to move towards climate neutrality from such different positions”⁶ Regarding statistical data, the public statistics providers should further expand its country panel by taking as an example Sweden that is very dynamic and has a protracted experience in this field (Maltais, and Nykvist, 2020). Moreover, the database available is too short and too aggregated which means that it is not possible to propose panel econometric studies to tackle the short sample obstacles. Of course, commercial panel data sources have also been intensively used by analysts and researchers, although these clearly also have limitations in terms of affordability, access and methodological transparency (Guedoudj, 2021; Goldman and Marinova, 2021; Goldman et al. 2022).

More globally, the public statistical authorities should also enlarge the bonds categories by providing reliable time series on social bonds, sustainability related loans, sustainability bonds etc. Lastly, all these time series should be publicly published on a regular basis (daily, weekly, or monthly frequency, for instance). There is a need for high-quality data on a timely basis. All these limits should be taken into consideration to drive things forward.

In a more general manner, it is worthy to highlight that the new financial products derived from markets are more and more opaque and fast moving, which is a great challenge for the regulators, like central banks. Moreover, the key questioning should be eventually how the financial system (banking and non-banking entities) should refinance an ever-growing mountain of debt. This answer is in the hand of the central banks and their market stabilization missions.

References:

- Bakar, H. and Sulong, Z. (2018). The Role of Financial Sector on Economic Growth: Theoretical and Empirical Literature Reviews Analysis. *Journal of Global Economics*. 06. 10.4172/2375-4389.1000309.
- ECB (2023). *Economic, financial and monetary developments*. 16 March, 2023.
- Ehlers, T. and Zhu, F. (2018). Mapping shadow banking in China: structure and dynamics. *BIS Working Paper WP701*, February 2018.

⁶ http://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_2

- Fatica S. and Panzica, R. (2021). Sustainable investing in times of crisis: evidence from bond holdings and the COVID-19 pandemic. *JRC Working Papers in Economics and Finance*, 2021/7.
- Gabor D. and Ban C. (2015). Banking on Bonds: The New Links Between States and Markets, *JCMS* 2015 pp. 1–19.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. New Haven, Yale University Press, 1969.
- Greenwood, J., and Jovanovic, B. (1990). Financial Development, Growth and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*; V.98–n°5, pp. 1076–1107.
- Grossman, G., and Helpman E., (1991). Quality Ladders in the Theory of Economic Growth. *Review of Economic Studies*; V. 58–n°1, pp. 43–61.
- Goldman, S. and Zhang, G. (2023). Green Production, Green Finance and Economic Growth: A Survey of the Theoretical Approach. *Pennsylvania Economic Association 2023 Conference*. Accepted paper.
- Goldman, S. and Marinova, T. (2022). Risks and Challenges of Ecological Transition for the Financial System: What Role for Central Banks?. *Bulgarian Journal of International Economics and Politics: Issue 2*, pp. 52–67.
- Goldman, S., Nenovsky N. and Zhang, G. (2022). Central Banks and Climate Change Risks: Potential Monetary Prudential Tools. *6TH RAMICS Congress*, October 27–29, 2022; Sofia, Bulgaria
- Gueddoudj, S. (2018). Financial Variables as Predictive Indicators of the Luxembourg GDP growth. *Empirical Economic Review*, 1(2), pp. 49–62.
- Gueddoudj, S. (2021). Statistical data needs on sustainable finance for central banks. *International Conference on “Statistics for Sustainable Finance”*, co-organised with the Banque de France and the Deutsche Bundesbank, 14–15 September 2021, Paris, France, hybrid format.
- IMF (2020). *World Economic Outlook*, January 2020.
- Jeffers, E. and Baicu, C. (2013). The Interconnections between the Shadow Banking System and the Regular Banking System: Evidence from the Euro Area, *CITYPERC Working Paper Series No. 2013/07*.
- Jeffers, E. and Goldman, S. (2020). Ce que l’histoire économique nous enseigne sur la réglementation financière : l’exemple des États-Unis. *Revue d’économie financière*, 137(1), pp. 49–64.
- Maltais, A. and Nykvist, B. Understanding the role of green bonds in advancing sustainability. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, pp. 1–20.
- Maliszewska, M.; Mattoo, A. and van der Mensbrugghe, D. (2020). The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade: A Preliminary Assessment. *Policy Research Working Paper*; No. 9211. World Bank, Washington, DC.

- Medland, D. (2016). Luxembourg Launches World's First Green Stock Exchange: LGX, "The Full Green Monty." *Forbes*. (<https://www.forbes.com/sites/dinamedland/2016/09/27/luxembourg-launches-worlds-first-green-stock-exchange-lgx-the-full-green-monty/#7377337b146e>)
- NGFS (2022). *Dashboard on scaling up green finance*. October, 2022.
- Roubini, N; and Sala-i-Martin, X. (1992), Financial repression and economic growth, *Journal of Development Economics*, 39, issue 1, pp. 5–30,
- Saqib, N. (2015). Review of Literature on Finance-Growth Nexus. *Journal of Applied Finance & Banking*, vol. 5, no. 4, 2015, pp. 175–195.
- Sengupta R. and Xue, F. (2020) The Global Pandemic and Run on Shadow Banks, *Economic Bulletin of Federal Reserve Bank of Kansas City*.
- Sharpe S. and Zhou A. (2020). The Corporate Bond Market Crises and the Government Response. *FredNotes*.

SESSION 1:
**INTERNATIONAL ECONOMICS:
MARKETS AND POLICIES**



INNOVATION POLICY AND ECONOMIC AND INCLUSIVE DEVELOPMENT: THE CASE OF “ONE HEALTH” AS A SECTORAL INNOVATION POLICY IN CAMEROON

Assoc. Prof. Vanessa Casadella, PhD
LEFMI, University of Picardie Jules Verne
Vanessa.casadella@u-picardie.fr

Gérard de la Bayiha, PhD
CIRAD, Montpellier
gerarddelapaixbayiha@yahoo.fr

Prof. Sofiane Tah, PhD
LEFMI, University of Picardie Jules Verne
Sofiane.tahi@u-picardie.fr

ABSTRACT: Our paper sets out to present the case of “One Health” as a sectoral innovation policy in a middle-income country: Cameroon. Public innovation policies, interpreted in the broad sense, are not a “luxury” in middle-income countries and are particularly legitimate, driving economic growth and the inclusion of populations. In the case of Cameroon, analysis in terms of the National Innovation System (NIS) demonstrates its difficulties in systematic construction on the national territory. We must therefore seek sectoral momentum to show the effects of “One Health” and its dissemination within the country. Defined as an integrated approach to health in multiple aspects, “One Health” is above all a tool to be taken into account in formulating agricultural and food sectoral innovation policies. Nevertheless, its implementation remains complex in the context of Cameroon, despite the obvious interest it requires and its integration into the country’s national strategy.

Keywords: *innovation policy, “One Health”, Cameroon, economic development, national innovation system*

Introduction

Developing an innovation policy involves taking into account the changing nature, the interactive dynamics of innovation processes (Leitner et al., 2010). This nature, characterised by the diversity of interactions, collaborations, and their intensity, is an outcome that arises from the conditions of the formulation of policies, their implementation, and their evaluation. Their nature also results from the social institutions that are specific to different societies. Beyond the objectives of economic growth, innovation policies must take into account the effects of the social inclusion of populations. The effect of inclusion in innovation activities on development outcomes is an emerging area of research (Heeks et al., 2014, Johnson et Andersen, 2012, Chaminade et al., 2018). Recent research articles show the interest in defining holistic innovation policies that are focused on the role of users, in terms of needs and problems (Bengtsson, Esquist, 2022). The need for a 3.0 policy focused on eco-innovation or the resolution of social, economic, ecological challenges (Wittman et al., 2020, Sotarauta et al., 2022) is also highlighted. More specifically, it would be a question of anticipating the needs of users and mobilizing identification of the demand for societal issues (Edler, Boon, 2018). Current economic, social, and environmental challenges require a change of direction in innovation policies (Chaminade, Lundvall, 2019). Beyond the effects on economic growth, it is essential to consider pernicious global social and environmental challenges (Chaminade et al., 2018; Schot et al., 2018). This requires further in-depth thinking about the role of demand (Boon et al., 2018), structural transformations (Fagerberg, 2018), and to move beyond the current focus on transitioning from technological systems to inclusive national innovation systems. The case of “One Health” shows the effects of an inclusive innovation policy.

Simultaneously a tool, an instrument, and a concept, it finds echoes as an analytical framework that simultaneously addresses agricultural questions through plant, environmental, and food health (Duru *et al.*, 2016). As such, the health of one of these dimensions is profoundly linked to that of the others in an ecosystem (Pipien, 2022). We have chosen to apply and demonstrate the experience of “One Health” in the case of a developing country (Cameroon) for two reasons: first, as a motive for leverage of a sectoral innovation policy in a country that suffers from significant structural constraints with a failing national innovation system, but also as a potential example of a transformative innovation policy (Lundvall, 2023) that would combine inclusive trajectories, a reduction

in income inequalities, and the eradication of poverty (Arocena and Sutz 2012).

First, we will return to the role of innovation policies (§1), which we will apply to the issue of moderate- or low-income countries (§2). We will then show the difficult construction of the Cameroonian national innovation system (§3) before presenting the concept of “One Health” (§4) and understanding how it can be legitimately introduced as an innovation policy tool (§5) despite various issues and constraints to be raised in the case of Cameroon (§6).

The role of public innovation policies

The term “innovation policy” is quite recent. Established in the 1960s by SPRU (Science Policy Research Unit), it was quickly reappropriated by international organisations in the 1990s (Fagerberg et al., 2011). An interactive and graduated process mobilising different systems of actors, it is mainly based on the mechanisms that generate and use different knowledge in productive systems. This use can be analysed with regard to work innovation models which, starting from a linear and diffusionist conception in the post-war years, have diversified into interactive models (Kline, Rosemberg, 1986), open, collaborative, or systemic. In these latest developments, the different phases of innovation are interrelated through feedback effects (looping) between the stages of the innovation process that do not necessarily follow each other from a temporal point of view but that overlap. From there, innovation does not end when it is in the phase described as diffusion/imitation. Conversely, innovative actions are nurtured by the connections between the various actors that arise in these phases: entrepreneurs, intermediaries (experts in different fields), researchers, media, users and consumers, etc. Innovation then results from the interactive process between formal and informal actors, organisations and institutions within organised structures which can be territorial or sectoral.

According to Lundvall, Borrás (2005), innovation policy is more akin to innovation processes *as a whole*, relying not only on the content of scientific and technical innovations but also on the institutional structure of the economy. In these terms, the role of the State is to design institutional models that allow support for innovation activities and the application of basic research. But this is without compromising the selection of projects or the evaluation of research work (Metcalf, 1994). Research applied and engaged by companies generates positive externalities and

technological opportunities through interactive relations. Generic knowledge derives as much from basic research work as applied R&D work. R & D spin-offs are quite broad in scope and the argument in favour of direct public support for R&D generally appears to be more coState intervention consist not only in supporting basic research in public domains but also in supporting and promoting this type of research in private domains. More specifically, the principles of State intervention in innovation policy consist of a new management of knowledge externalities and a new legitimacy of its interventions.

Unlike the informational approach to technology, which refers to a purely competitive universe in which companies fight against information leaks, the organisation of a system “rich” in positive externalities refers to a universe in which trust between actors is increased and where the degree of openness and dissemination of knowledge is high (Penin, 2003).

Ex ante, State intervention not only consists in financial support, but also in the stimulation of the dynamics of collective interactions, which is the source of the externality. Innovation policy must provide an enabling environment for the formation of partnerships and technological networks between the public and private sectors and within each kind of sector. It must also encourage companies to be responsible for activities that they do not have sufficient interest in developing themselves because of positive externalities. *Ex post*, the fundamental aspect of public intervention is to disseminate positive externalities on a larger scale. This is a problem of the efficient distribution of public knowledge to companies or private laboratories, on the one hand, and a problem of transforming a private good into a public or semi-public good without diminishing the incentives for private initiatives, on the other hand.

Public intervention initially lies in organising the supply of scientific resources, starting with their transfer from the public to the private sector. Innovation policies make available to companies all the scientific means of research, development, application, and technological choices to enable them to develop new means and production processes, new goods and services in industry. Likewise, the State will develop a framework conducive to the diffusion-appropriation of innovation by revising the rules of competition (including questioning monopoly situations on the markets for goods and services, finance and labour) and the introduction of market principles in all areas of economic activity. Public intervention in innovation policy is not limited only in terms of patents but seeks to promote cooperation and the exchange of knowledge between different innovation actors. Less mention is made of “innovation policies”

in the strictly technological sense because the performance of an innovation policy is not measured by its effects on R&D but on its real impact on relationships in the system. We therefore note the different complementarities between the instruments of economic policy (Mohnen, Röller, 2005). If, in a dynamic innovation system, an actor is missing or fails to interact, it can block the innovation system in its entirety. We therefore understand the interest in considering an innovation policy in the broad sense of the term, in accordance with the initial conceptualisation of Lundvall and Borras (2005).

Innovation policies have often been reduced to activities that underpin the conditions for the market to realise scientific proposals in a diffusion logic. Elder and Georghiou (2007) develop another approach that analyses political mechanisms that allow research supply and demand to be met. The first includes the financial elements (subsidies) that drive the activity of institutional research and the second focuses more on the regulation of public markets and the management of private demand. Other authors separate policies according to the main innovation model to which they refer: linear or non-linear (Cimoli et al., 2005). Classic linear diffusionist models are based on the determinism of the scientific and technical offer. The latter are more interested in the role of demand, with the objective of rectifying market failures and asymmetries.

If the policies related to science, technology, and innovation have become a widely studied object of research (Martin, 2012), they are mainly differentiated according to the very conceptualisation of innovation: broad or narrow (Edquist, 2004). The first concern technology policies that focus on infrastructure and technological development promoting R&D. The second take into consideration the formation of human capital through education, higher education, vocational training, also including private business consulting (Goulet et al, 2015).

Public innovation policies in middle-income and low-income countries

The “broad” definition of innovation policy is becoming a necessity in order to better integrate the multiple constraints faced by middle- and low-income countries. An innovation policy first requires capabilities to coordinate political choices between different territorial scales (the relative importance of these scales is contingent on the different economies and on their political regimes) on specific domains or sectors. These capabilities require new forms of governance and knowledge management.

One tool of this governance is based in the literature on learning modes, as proposed by the famous “D.U.I” mode (doing, using, interacting) (Jensen et al., 2007). The latter capitalises on modes of learning by experience, by use, and by interaction. It promotes modes of knowledge management of companies through learning.

One objective of innovation policies is to facilitate interactions between technology users, by creating different learning situations “on the job” that consolidate the mechanisms of imitation and dissemination of technologies. In order to identify the political instruments most likely to meet the need for innovation in developing countries, it is necessary to understand the nature of their innovation (Casadella et al., 2015). Indeed, the heterogeneity of innovation systems is identified around the following issues (Chaminade et al., 2012):

- Infrastructural problems linked to an overall lack of R & D infrastructure (capacity for experimentation and analysis, digital connectivity, information systems),
- Problems of technological capacities related to productive structures (industrial and market weaknesses),
- Problems of informality and network interconnectivity,
- Institutional problems related to institutions and to their weak functionality in the field of support for innovation or governance processes (corruption...),
- Problems of transition and *lock-in* linked to the socio-historical characteristics of dependencies linked to colonial history, the development of globalised companies, political or religious regimes.

If all the institutional and infrastructural difficulties are obstacles to technological dynamics, it should be emphasised that, since independence, middle-income countries have also invested in a certain number of resources (higher education, national research institutions), whose effectiveness can be enhanced by better systemic governance. The difficulties in monitoring and “measuring” innovation to be able to act on public policies are a limiting factor in this governance.

One important point is the selection of policies chosen in relation to the problems identified in the innovation system (Borras, Edquist, 2013). These problems, cited above, are defined as the weak ability of the innovation system to support the creation, absorption, use and diffusion of knowledge through interactive internal knowledge, or in R&D (Carlsson, Jacobsson, 1997). It is therefore necessary to know the causes of these

failures to be able to choose the appropriate political instruments. The idea is not to retain the “optimal” instruments but to consider a certain number of instruments according to their context. In this respect, the *policy mix* has in particular attracted the attention of political decision-makers in recent years. It emphasises the complexity of the actions undertaken and the need for their diversification (Flanagan et al., 2011). This kind of political orientation highlights complementarities between tools because the problems, the socio-political contexts, and the development of these policies are different. These instruments include support services for R&D, those relating to innovations provided by innovation, business centres and incubators, science and technology parks, as well as indirect incentive systems such as tax breaks. These are not only public programmes but above all rules affecting innovation activity and investments in companies. In this perspective, governments are expected to develop broad innovation policies addressing specific systemic issues to build viable innovation systems.

Indeed, most empirical research on inclusion and innovation focuses on microeconomic processes (e.g. frugal innovations), but the importance of institutional structures where the various processes are embedded is largely overlooked (Andersen et Johnson, 2015; Cozzens and Sutz, 2014). Inclusive development is a process of structural change considering societal aspirations (collective or individual). It redistributes income generated in formal and informal sectors and enables them to shape future society in interaction with other groups. Among others, Johnson and Andersen (2012) explain the notion of an inclusive innovation system through the recognition of broad innovation systems oriented towards economic growth and development. More and more studies on innovation systems, from which public policies draw inspiration through their instruments, offer this dimension.

Theme	Work
Inequality and reduction in poverty	Dolla, 2004
Democratisation of knowledge	Dutrenit, Sutz, 2014
Integration of education systems	Cassiolato <i>et al.</i> , 2014
Recognition and measurement of socio-economic capacities	Fagerberg <i>et al.</i> , 2010
Taking informal ties into account	Muller, 2011
Capacity building as an end and a means of development	Lundvall, 2002, Lundvall, 2023

Table 1. Inclusive Innovation Systems

Source: Authors

“Bad development” is no longer considered to be a linear phase but through a group of structural and historical elements taken in a global context. This perspective calls for the construction of innovation systems that take into account the specific, social nature and the contexts of the economies in question. From that, public innovation policies must also draw inspiration in their global formulation to build transformative (Lundvall, 2023) or holistic (Bengtsson, Edquist, 2022) innovation policies. These transformative policies must respond to current global challenges in the fight against inequalities, global inclusion, and sustainability.

The difficult construction of the Cameroonian national innovation system

Cameroon, a country with 25 million inhabitants in 2021, of which more than 60% of the population is under the age of 25, is positioned in the segment of middle-income countries in the lower bracket with per capita GDP estimated at \$1,446 in 2021 (Banque Mondiale, 2021). The Cameroonian economy is just as rich in its relative diversification, while being constrained by its high exposure to variations in global commodity prices. Oil remains Cameroon’s main export product despite the fall in global oil prices. Structurally, the country suffers from factors such as stagnating per capita income, high production costs, poorly developed infrastructure, political instability, and high levels of corruption. Ranked 152nd out of 180 countries in the 2018 Corruption Perceptions Index drawn up by Transparency International Cameroon is, often wrongly, plagued by significant perception and image issues which hamper its development efforts and make it less attractive to investors (OEACP, 2023a).

Cameroon has adopted a National Development Strategy (SND30) representing a reference framework for the government’s impetus for the 2020–2030 period. SND30 aims to place Cameroon as an emerging, democratic, and a country united in its diversity by 2035. It translates into four general objectives, namely: (i) reduce poverty to a socially acceptable level; (2) become a middle-income country; (iii) reach the New Industrialised Country stage; (iv) strengthen national unity and consolidate the democratic process. In parallel with the implementation of SND30, in July 2021 Cameroon signed a new Economic and Financial Programme for the period 2021–2023 with the IMF to support the implementation of major reforms.

The Cameroonian innovation system has characteristics of under-performing innovation systems, i.e. an innovation centre focused on public

research and public research oriented towards laboratories. This system contrasts with that of countries that achieve good economic performance and whose innovation system is centred on companies, with public research oriented primarily towards universities (OEACP, 2023b). The Cameroonian innovation system is split into several sub-systems. The entrepreneurial sub-system is represented by the productive system, small and medium, formal and informal companies, cooperatives and professional organisations. The research sub-system is represented by universities, laboratories, and research centres, private laboratories and local or international institutes. The governance sub-system is represented by the various Ministries, private institutes, and national and international NGOs. Finally, the demand sub-system represents the entire population, civil society, and producer organisations. These four sub-systems are only of interest if their interactions lead to the creation and dissemination of knowledge to promote innovation processes.

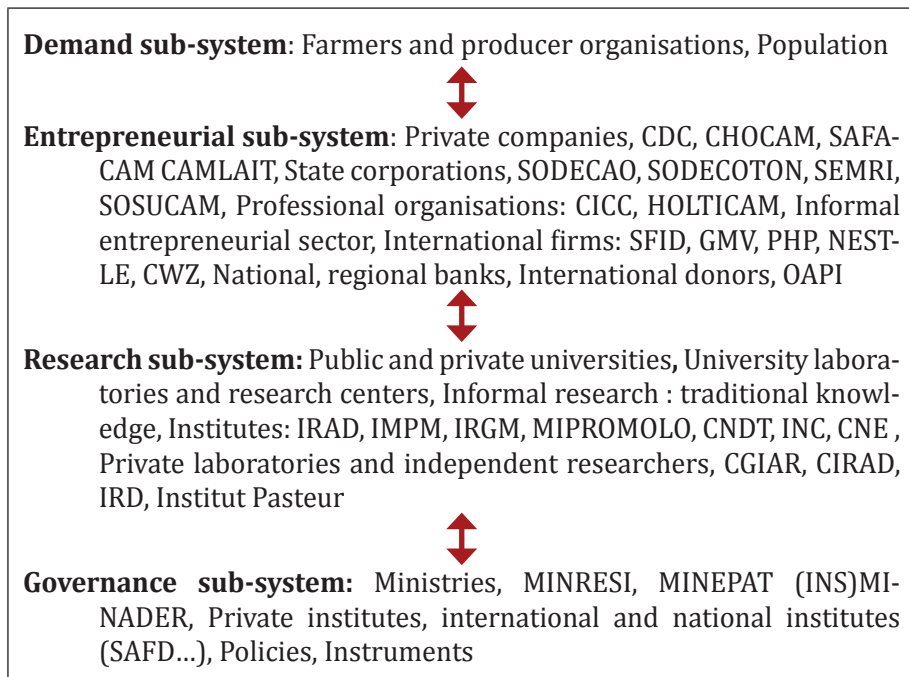


Figure 1. The Cameroonian national innovation system

Source: Inspired by Temple et al. (2017)

However, the Cameroonian economy, due to a lack of quality technological infrastructure and adequate human resources, is characterised by its low capacity for absorption and technological accumulation. Cameroon's innovation system is made up of disjointed elements, operating independently, with no apparent coordination mechanisms and no common assigned objectives. The poor clarity of its system, in terms of its organisation and associated means, results in the absence of a precise editorial line for all the operational structures of scientific research and innovation at the national level. In addition, it is characterised by the absence of a legislative and regulatory framework that clearly defines and organises the structures of research and innovation, clarifying the methods for defining and prioritising the priority areas of R&I, instruments and funding mechanisms, and explaining the mechanisms of interactions and structured cooperation between its different actors, which are the Government, research institutes, higher education institutions, and the economic world. Finally, the Cameroonian national innovation system reveals serious obstacles to its development, preventing any interaction and any form of dynamism in the learning and innovation processes (Temple et al., 2017). It is therefore necessary to move towards more sectoral or local incentives to understand and to foresee real forms of more viable learning dynamics.

Presentation of “One Health”

The concept of “One Health” is defined as “a collaborative, multisectoral, and transdisciplinary approach – working at local, regional, national and global levels – with the aim of achieving optimal health outcomes by recognising the interconnection between people, animals, plants and their environment” (CDC, 2020). It was collectively approved in 2010 by the World Health Organization (WHO), the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), and the World Organisation for Animal Health (OAH). The challenge is that this concept favours multi-sectoral and pluri-disciplinary responses to public health threats from the human-animal-ecosystem interface, food risks, risks from zoonoses¹, and to provide guidance on how to reduce them (Parodi, 2018 ; Angot, 2020).

However, in the definition of “One Health”, it should be noted that the agricultural dimension (the plant component) and the health prob-

¹ They represent infectious diseases transmissible from animal to man arising from the interdependence between environmental, human, and animal health (Venter, 2018).

lems that may arise from it, are not highlighted so clearly in the literature or in projects as other dimensions (human, animal, and environmental) (Vittecoq, 2022). However, the health of plants affects that of human and animal health through nutrition (Fletcher *et al.*, 2009). Thus, in the concept of “One Health” it has been shown that contaminated plants and animals can act as vectors of diseases that negatively affect human health, the environment, food production (Fletcher *et al.*, 2009). Consequently, in implementing “One Health”, it is essential to take into account, in the interdependencies between these different dimensions, that of the agricultural dimension (Figure 2).

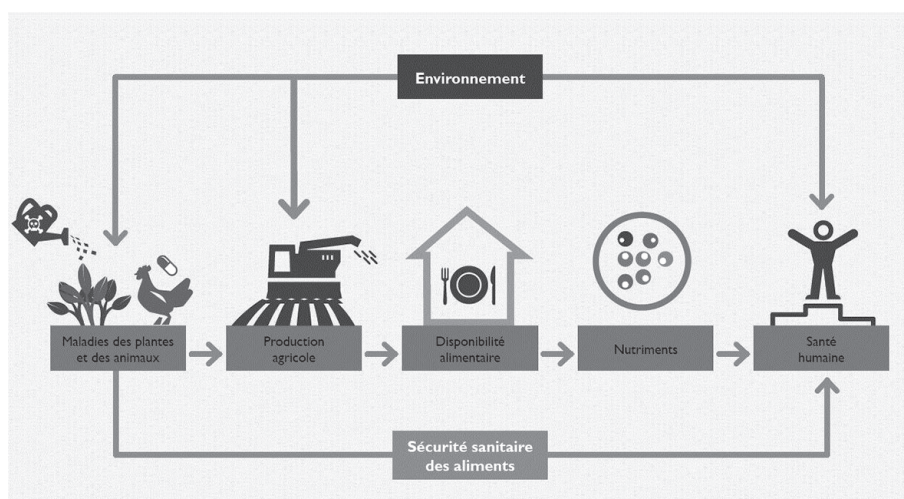


Figure 2. Link between agricultural production, the environment, and human health

Source: Caron, 2019

With this in mind, in recent years knowledge has been produced on the reconnection between agriculture, food, the environment, health in the broad sense, in the transition of agri-food systems (Lamine *et al.*, 2019). This reconnection has led to evidence that “One Health” can be considered as a framework of analysis that simultaneously addresses agricultural issues through plant, environmental, and food health (Duru *et al.*, 2016). As such, the health of one of these dimensions is closely linked to that of others within an ecosystem (Pipien, 2022). Health is defined there in a general way, i.e. taking into account the interdependence between human health, animal health, and that of ecosystems (Lerner, Berg 2015). The first integrates the physical dimension through infectious dis-

eases, or not. It is not just about the absence or not of diseases. The second takes into account the physical health of a herd, including in relation of its environment, but also concepts such as optimal productivity or animal wellbeing. The third shows the link between human activity, ecological change, and health. It encompasses issues linked to climate change, plant health, sustainability. We therefore do not measure health itself, but its perception through indicators such as psychological, emotional, and economic wellbeing, morbidity, the number of species (Zinsstag *et al.*, 2020). As a result, “One Health” can be considered as an integrated approach to health (Abadie *et al.*, 2022) which aims to provide a sustainable solution to face current challenges at socio-economic, environmental, human health and agricultural levels (Häsler *et al.*, 202

The role of “One Health” agricultural sector policy

Despite its difficult implementation, in its SND-30 strategy the Cameroonian government plans to set up, during this decade, a national innovation system as a lever for its socio-economic development (MINEPAT, 2020). Given the difficulties of construction, the sectoral approach seems to be a lever to explore. The sectoral innovation system analyses specific institutional conditions for the production of new knowledge and innovation in a sector of activity (Malerba 2002). We pay attention to the Cameroonian agricultural sector. This is because this sector represents around 20% of the country’s Gross Domestic Product (Zamo Akono *et al.*, 2021). It contributes to national food security, provides raw materials for the industrial sector, and contributes to the country’s foreign exchange earnings (Mouafor *et al.*, 2016). To this end, it represents, on the one hand, the major current productive system for the structural transformation of the Cameroonian economy by 2030 (MINEPAT, 2020). And, on the other hand, it occupies a place of choice to discern a dynamic of the Cameroonian national innovation system.

In order to achieve this government objective by 2030, decision-makers are encouraging the intensive use of chemical pesticides in this sector (MINEPAT, 2020). However, this objective should not be achieved at the expense of the negative externalities caused by these pesticides on human, animal, and environmental health (Ahmadou *et al.*, 2016; Pouokam *et al.*, 2017 ; Oyekale, 2018 ; Achancho *et al.*, 2019). Consequently, it is essential that the actors of the national innovation system mobilise an innovation policy tool in the agricultural sector that is capable of helping to produce new knowledge in order to inform and propose solutions to deal with these problems (Borrás, Edquist, 2013). This tool will later

become an instrument to guide innovation policy (Borrás, Edquist, 2013). Confronted by this, “One Health” can be proposed as a tool of public health and research policy whose objective is not only to manage, prevent zoonoses, and solve, as a matter of priority, innovation health problems that result between different dimensions (animal, human, environment) (Kimani et al., 2016). But, in view of its significance as an integrated approach to health, it must also focus on the prevention and management of health problems arising from the interdependence between human health, the environment, and agriculture due to agricultural production practices (such as the intensive use of synthetic chemical inputs or poor waste management) (Abadie et al., 2022). “One Health” is thus a tool for highlighting new perspectives and research questions relating to emerging agricultural and agri-food dynamics, including the transformations of agricultural productive systems towards systems (such as those of organic farming and agroecology) that save on the use of these pesticides (Garcia et al., 2020; Fasina et al., 2021). To this end, it has been suggested in the study by Nkounkou, Temple (2021), as an instrument to be taken into account in the formulation of agricultural and food policies in the Republic of Congo following the Covid-19 health crisis.

In Cameroon, it could have several long-term positive effects on the socio-economic world at different levels. At the national level, its impacts can be social, for example through the reduction in inequalities of well-being; at the level of health through the improvement in life expectancy, and at the environmental level through the management of biodiversity (Traby et al., 2022). At a more local level, it can promote the production of knowledge on the agro-ecological transition in a territory thanks to innovations that are not only technological, but also social, economic, and institutional (Duru *et al.*, 2014). Nevertheless, implementation of this tool may face two obstacles in Cameroon. The first is that of its funding. The majority (about 90%) of “One Health” initiatives in Africa receive more than 50% of funding from outside the continent (Fasina et al., 2021). The rest of the funding comes from national governments. The objectives of the formulated research projects can therefore be strongly influenced by western donors. The second is the existence of certain weaknesses within the national innovation system, such as the weak capacity to promote innovation and the poor quality of governance (Temple *et al.*, 2017). Nevertheless, if this tool succeeds in overcoming these weaknesses and in being put in place, it could contribute to reconciling the objective of increasing agricultural production by 2030 formulated by the Cameroonian government (MINEPAT, 2020). This objective would thus be achieved without

harming human health, the environment, and that of plants in terms of quantity and quality.

“One Health”: a credible policy tool of the policy of the Ministry of Agriculture and Rural Development (MINADER)

Innovation and scientific research are managed by MINRESI at the national level. Nevertheless, agriculture occupies an important place in Cameroon’s development challenges (MINEPAT, 2020). In view of its low productivity, the government plans to intensify it industrially and through the use of chemical inputs. In this context of intensive agriculture, the subject of plant health is relevant for human and animal nutrition, the environment, even the economy. But this intensification must be carried out taking into account: (i) the negative impacts that may result from it on human, animal, and environmental health (Ahmadou *et al.*, 2016 ; Pouokam *et al.*, 2017; Oyekale, 2018; Achancho *et al.*, 2019) and, (ii) economic impacts. Concerning this second point, for example, in 2012, then in 2016, Cameroon was banned from exporting cocoa, the second export product after oil, to the European Union (UE) due to a high rate of pesticide residues (Galani *et al.*, 2021; Assoua *et al.*, 2022). In 2022, MINADER was forced to suspend the export of certain products (mango, papaya, tomato) to the EU. As before, the reason given was the presence of a level of pesticide residues that is not in compliance with the European Union’s implementing regulation 2021/2285, which pays attention to plant health. These measures disrupted the entry of foreign currencies into the territory. Confronted by this, it is essential that MINADER acquire an innovation policy tool to mitigate these problems (Borrás and Edquist 2013). “One Health” may be this solution from a sectoral viewpoint. Chronologically, from 2012, Cameroon implemented its “One Health” strategy. It was the result of a collaborative effort between ministerial departments from the livestock, health, and environment sectors. But in 2016, as part of the activities of the zoonose programme, there was a proposal to amend this national strategy. The objective was to be able to integrate all public health events, as well as those of other stakeholders (public and private sectors, civil society organisations, various economic partners) by 2018. During this period, “One Health” was not implemented in its entirety in Cameroon because it focused specifically on zoonoses (Nsangou, Ongolo-Zogo, 2022). Currently, there is therefore an opportunity for MINADER, as a member of the multisectoral team of this national strategy (Nsangou, Ongolo-Zogo, 2022), to mobilise it as an innovation policy tool in its sector. Two reasons may support this choice. On the one hand, since the be-

ginning of the 2020s, the Covid-19 health crisis has offered stakeholders at all levels the opportunity to become aware of the importance of placing food systems at the centre of the actions of “One Health” (Rampa, 2020). On the other hand, because of the above-mentioned problems, the public health issue also emanates from agricultural practices related to the intensive use of synthetic chemical inputs.

Conclusion

In the case of Cameroon, with the operability of “One Health”, it will be a question of reflecting on an innovative funding mechanism to develop a roadmap for “One Health” at different levels established by MINADER. This document will be written in interaction with different stakeholders (and within) the sub-systems (entrepreneurial, research, governance, demand) of Cameroon’s national innovation system with a view to addressing agricultural and food issues in a multidisciplinary and intersectoral way. The implementation of the objectives of this roadmap at the territorial level could be supported by the major actors of the entrepreneurial sub-system who are interested in the development of sustainable agrifood models (organic farming, agroecology) and wider health problems. This action will lead to the production of knowledge for the management and prevention of health problems caused by the intensive use of synthetic chemical inputs. Such an approach in the implementation of “One Health”, even in the management of zoonotic diseases at the territorial level, could be promising. It has also been successfully mobilised in Kenya (Munyua *et al.*, 2019).

Conceptually, the integration of “One Health” as an instrument of innovation policy deployed at a sectoral scale clearly demonstrates the interest of a transformative innovation policy (Lundvall, 2023). It encompasses inclusion and sustainability through the case of health, allows us at the same time to highlight the importance of qualitative research methods in innovation policies (Wibisono, 2022), but above all to take into consideration the social orientation which must deeply inspire current innovation policies (Edler, Boon, 2018). Both because it makes it possible to produce and disseminate knowledge on the agroecological transition, because, indirectly, it can generate social innovations, but above all because it will reduce any form of inequality linked to wellbeing, it must be integrated as a valuable tool for the future innovation policies of this country. We are far from the traditional “science and technology” linked to the restricted approach of innovation systems but we are close to the dissemination, production, and resolution of problems in a very buoyant sector and to integrating a development and wellbeing approach for the

population. However, it is clear, and as Sotaurata et al. (2022) believe, that the broadening and deepening of an innovation policy, accompanied by the ambition to “save the world”, is complex. It will be necessary to avoid any form of dispersion around the tools and instruments adopted by the various governments, the dispersion and fragmentation of the Ministries and the instruments of the national innovation policy being one of the reasons for the difficulty in constructing the Cameroonian innovation system. Also, this will undeniably require strengthening national capacities to build favourable governance systems.

References:

- Abadie, C., Alline C., Binot A., Temple L. (2022). *Approches intégrées de la santé des animaux, des plantes et des écosystèmes en lien avec la santé publique*. Montpellier, CIRAD : P.6. Retrieved from: https://publications.cirad.fr/une_notice.php?dk=600279
- Achancho, A. A., Nsobinenyui D., Mih Tasah M., Woserou Nghonjuyi N. (2019) The effects of pesticides on the health of peasant cocoa farmers in munyenge, south west Cameroon, *Bernas, Jurnal Penelitian Pertanian*, 15 (1), 1–10.
- Ahamadou, Y. et al. (2016). Les engrais et les pesticides dans la riziculture périurbaine de la ville de Garoua, au Nord-Cameroun: cas de Nassarao et Boklé, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 18 (1), 26.
- Andersen, A. D., Johnson B., (2015). Low carbon development and inclusive innovation systems. *Innovation and Development*. 5 (2).
- Angot, J.L. (2020). Pour une mise en oeuvre effective du concept « One world – One Health », *Bulletin de l'Académie Vétérinaire de France*, 173 (1), 192–95.
- Arocena, R., Sutz J., (2002), *Innovation Systems and Developing countries*, DRUID Working Paper N° 02–05. Aalborg School. Denmark.
- Assoua, J. E. and al. (2022). The Effect of Sanitary and Phytosanitary Measures on Cameroon's Cocoa Exports: An Application of the Gravity Model, *Heliyon*, 8 (1), 08754.
- Banque Mondiale (2021). *Données en ligne, statistiques*, Retrieved from: <https://donnees.banquemondiale.org/>
- Bengtsson, L., Edquist C., (2022). Toward a holistic user innovation policy, *International Journal of Innovation Studies*, (6) 35–22.
- Borras, S., Edquist, C. (2013). The choice of innovation policy instruments, *Technological forecasting and social change*, 80 (8), 1513–22.
- Carlsson, B., Jacobsson, S. (1997). In search of a useful technology policy – general lessons and key issues for policy makers, in CARLSSON B., *Technological systems and Industrial Dynamics*. Kluwer Press, Boston, 299–315.

- Caron, P. and al. (2019). Santé globale. Homme, animal, plantes, environnement: pour des approches intégrées de la santé, Montpellier, Agropolis. Retrieved from: <https://agritrop.cirad.fr/595216/1/ID595216.pdf>.
- Casadella, V., Uzunidis, D., Liu, Z (2015). Développement économique et Capacités d'innovation dans la mondialisation, Editions ISTE. Paris. 116 p.
- Cassiolato, J. E. and al., (2014). Innovation systems and development, Currie-Alder B., Kanbur R., Malone D.M, International development: ideas, experience and prospects, Oxford University Press.
- Chaminade, C. and al. (2012). Measuring systemic problems in National Innovation Systems. An application to Thailand, Research Policy 41, 1476-1488
- Chaminade, C. and al., (2018). Advanced Introduction to National Innovation Systems, Elgar Publishing.
- Chaminade, C., Lundvall B.A. (2019). Science, technology, and innovation policy: old patterns and new challenges. In Oxford Research Encyclopaedia of Business and Management. Retrieved from: <https://oxfordre.com/business/view/10.1093/acrefore/9780190224851.001.0001/acrefore9780190224851-e-179>
- Cimoli, M. and al. (2005). Science and Technology Policies in Open Economies: The Case of Latin America and the Caribbean. Productive Development Series 165. ECLAC, United.
- Cozzens, S., Sutz, J. (2014). Innovation in informal settings: reflections and proposals for a research agenda, Innovation and Development, vol.4, n1, 5-31
- Dolla, V.S. (2004). Innovation systems, development and the poor: A comparative analysis of China and India, Second Globelics Conference. Beijing, Chine.
- Duru and al. (2016). La santé comme cadre d'analyse pour penser conjointement les questions agricoles, environnementales et alimentaires, Ecole-Chercheurs PSDR 4, Novembre 2016, Toulouse, France.
- Dutrenit, G., Sutz, J., (2014). National Innovation Systems, Social Inclusion and Development: The Latin American Experience. Cheltenham: Edward Elgar.
- Edquist, C. (2004). Reflections on the systems of innovation approach, Science and public policy, 31 (6), 485-489.
- Edler, J., Boon, W.P. (2018). The next generation of innovation policy: directionality and the role of demand-oriented instruments' - introduction to the special section. Science and Public Policy, 45(4) 433-434.
- Edler, J., Goerghiou, L (2007). Public procurement and innovation-Resurrecting the demand side, Research policy, 36, 949-963
- Fagerberg, J. and al. (2010). The role of innovation in development, Review of Economics and Institutions, vol.1, N.2, Article 2.
- Fagerberg, J. and al. (2011). Christopher Freeman: Social science entrepreneur, Research Policy 40: 897-916.

- Fagerberg, J. (2018). Mobilizing innovation for sustainability transitions: a comment on transformative innovation policy. *Research Policy*, 47, 1568–1576.
- Fletcher, J. and al. (2009). Healthy plants: necessary for a balanced 'One Health' concept, *Veterinaria Italiana*; 45, 79–95
- Galani, Y. J., and al. (2021). Contamination of Foods from Cameroon with Residues of 20 Halogenated Pesticides, and Health Risk of Adult Human Dietary Exposure, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18 (9), 5043
- Garcia, S. N., Osburn, B. I., Jay-Russell, M. (2020). One Health for Food Safety, Food Security, and Sustainable Food Production, *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 4 (janvier), 1.
- Goulet, F., Campagnone, C., Labarthe, P. (2015). Émergence des conseillers privés du conseil en agriculture : de nouvelles interrogations pour la recherche, In Campagnone and al. , *Conseil privé en agriculture : acteurs, pratiques, marché*. Versailles : Ed. Quae, Educagri éd., 201–216.
- Hasler, B. Bazeyo, W., Byrne, A., et al. (2020). Reflecting on One Health in Action During the COVID-19 Response, *Frontiers in Veterinary Science*, vol. 7, 785, 2020.
- Heeks, R., Foster, C., Nugroho, Y. (2014). New models of inclusive innovation for development, *Innov. Dev.* 4 (2), 175–185.
- Jensen and al. (2007). Forms of Knowledge and Modes of Innovation, *Research Policy*, Volume 36, No. 5, 680–693
- Johnson, B., Andersen, A. (2012). Learning, Innovation and Inclusive Development: New perspectives on economic development strategy and development aid. Aalborg Universitetsforlag. Globelics Thematic Report, Vol. 2011/2012
- Kimani, T. and al. (2016). One Health stakeholder and institutional analysis in Kenya , *Infection Ecology & Epidemiology*, 6 (1), 31191.
- Kline, S. J., Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation in Rosenberg, N., Landau, R., (Eds.), *The positive sum strategy: harnessing technology for economic growth*, National Academy Press, Washington, 275–305.
- Lamine, C., Magda, D. Amiot, M. J. (2019). Crossing Sociological, Ecological, and Nutritional Perspectives on Agrifood Systems Transitions: Towards a Transdisciplinary Territorial Approach, *Sustainability*, 11 (5), 1284.
- Lerner, H., Berg, C., (2015). The concept of health in One Health and some practical implications for research and education: what is One Health?, *Infection Ecology & Epidemiology*, 5 (1), 25300.
- Leitner, A., Wehmeyer, W., France, C., (2010). The impact of regulation and policy on radical eco-innovation. The need for a new understanding, *Management Research Review*. 33(11), 1022–1041.
- Lundvall, B. A. (2002). *Innovation, growth and social cohesion: the Danish model*, Elgar Publishing. Cheltenham.

- Lundvall, B. A., Borrás, S., (2005). Science technology and innovation policy, in Oxford book of innovation, 599–631.
- Lundvall, B. A., (2023). Transformative innovation policy – lessons from the innovation systems literature, *Innovation and Development*, Jan. 2023.
- Malerba, F., (2002). Sectoral systems of innovation and production, *Research policy*, 31 (2), 247–64.
- Martin, B., (2012). The evolution of science policy and innovation studies, *Research Policy*, 41, 1219–1239.
- MINEPAT, (2020). Stratégie Nationale de Développement 2020–2030, Cameroun, Minepat, p.231.
- Metcalfe, S., (1994). Evolutionary economics and technology policy, *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 425 (Jul., 1994), 931–944
- Mohnen, L., Roller, L. (2005). Complementarities in innovation policy, *European Economic Review*, 49, 1431–1450.
- Muller, J., (2011). Making Ends Meet: Local socio-technological transformations in the South: based on case studies from Tanzania. Aalborg: Department of Development and Planning, Aalborg University.
- Munyua, P. M., Kariuki, Njenga, M., Osoro, E., et al. (2019). Successes and Challenges of the One Health Approach in Kenya over the Last Decade, *BMC Public Health*, 19 (3), 465.
- Nkounkou, J. B., Temple L. (2021). Résilience du secteur alimentaire face à la crise Covid-19 et perspectives pour les politiques agricoles en République du Congo, *Cahiers Agricultures*, 30, 39.
- Nsangou, M., Ongolo-Zogo, P. (2022). Etat des lieux de l’approche «One health» dans les pays de la CEMAC, Centre pour le Développement des Bonnes Pratiques en Santé. Retrieved from: http://www.cdbph.org/attachments/article/1310/NIS_One_health-1.pdf.
- OEACP, (2023a). Rapport de Recommandations Politiques, Cameroun, A paraitre, <https://oacps-ri.eu/en/library/>
- OEACP, (2023b). Rapport d’Etat des lieux de la Science, Technologie et Innovation au Cameroun, A paraitre, <https://oacps-ri.eu/en/library/>
- Okello, A. L and al. (2014). One Health: Past Successes and Future Challenges in Three African Contexts, *PLOS Neglected Tropical Diseases*, 8 (5), e2884.
- Oyekale, A. S., (2018). Cocoa Farmers’ Compliance with Safety Precautions in Spraying Agrochemicals and Use of Personal Protective Equipment (PPE) in Cameroon, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 15 (2), 327.
- Parodi A.L., (2018). Une «Seule Santé» « one world, one health » : la place des vétérinaires, *Bulletin de l’Académie Vétérinaire de France*, 171 (1), 9–13.
- Penin, J., (2013). Are You Open? An Investigation of the Concept of Openness for Knowledge and Innovation. *Revue économique*. 64. 133–148.
- Pipien, G., (2022). Une «Seule Santé» : en pratique ?, *Environnement, Risques & Santé*, 21 (3), 197–200.

- Pouokam, G. B. and al., (2017). A Pilot Study in Cameroon to Understand Safe Uses of Pesticides in Agriculture, Risk Factors for Farmers' Exposure and Management of Accidental Cases, *Toxics*, 5 (4), 30.
- Rampa, F., A (2020). Covid-19 and "One Health": food systems, territorial investment and global leadership, *Emerging Economies*, n° 16 (septembre), 19–23.
- Schot, J., Steinmueller, E. (2018). 'Three Frames for Innovation Policy: R&D, Systems of Innovation and Transformative Change', *Research Policy* 47, 1554–1567.
- Sotarauta, M. and al. (2022). Innovation policy in Finland, Working Paper 50/22, Tampere University, Suede.
- Stephen, C., Karech, W. B. (2014). Is One Health delivering results? Introduction, *Revue scientifique et technique (International Office of Epizootics)*, 33 (2), 375–92.
- Temple, L. Casadella, V. (2020). Politiques et Modèles d'Innovation en Afrique : Enjeux systémiques et structurels par le renforcement des Capacités, *Technologie et innovation*, 5 (3).
- Temple, L. and al., Emple, L. (2017). National System of Research and Innovation in Africa: The Case of Cameroon , *Innovations*, 53 (2), 41–67.
- Venter, M., (2018). Assessing the Zoonotic Potential of Arboviruses of African Origin ». *Current Opinion in Virology, Emerging viruses: intraspecies transmission • Viral Immunology*, 28 (février), 74–84.
- Vittecoq, M., (2022). Mettre en pratique l'approche «Une Seule Santé». Au-delà du "comment" se poser la question du "pourquoi", *Environnement, Risques & Santé*, 21 (3), 201–4.
- Wibisono, E., (2022). The Expansion of Qualitative Research Methods in Innovation Policy Studies, *Journal of STI Policy and Management*, Volume 7(1), 2022, pp. 63–75
- Wittmann, F. and al., (2020). Developing a Typology for Mission-Oriented Innovation Policies. Fraunhofer ISI Discussion Papers – Innovation Systems and Policy Analysis No. 64. Karlsruhe; Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI.
- Zamo Akono, C., Bedzeme, T., Ebaa Ebaa, J. B., Niekou, R., (2021). Transformation structurelle et Inégalités de revenus au Cameroun : 2001–2014 , in *Transformation structurelle et inégalités de revenus au Cameroun : 2001–2014*, *Papiers de recherche*, Paris Cedex 12: Agence française de développement, p. 1–34.
- Zinsstag J., Schelling E., Waltner-Toews D., Whittaker M.A., Tanner M. (2020). *One Health, une «Seule Santé» : Théorie et pratique des approches intégrées de la santé*, éditions Quae, p. 585.

GREENING THE BELT & ROAD INITIATIVE: TRENDS AND EVOLUTIONS IN CHINA'S ENERGY INVESTMENTS AND PROJECTS¹

Assoc. Prof. Elizabeth Yoneva, PhD
University of National and World Economy
yoneva@unwe.bg

ABSTRACT: The Belt & Road Initiative is considered not simply as an infrastructure development strategy, but also as the branding blueprint for China's foreign policy. However, its energy trajectories were not so often in the spotlight. With the calls for sustainable development, the spill-over effects of PRC's domestic transformations in the energy field are also visible in its new approach towards investments in the BRI countries. In the light of these new trends, the paper explores the principal dimensions of Chinese energy projects in different regions and their repercussions for boosting energy transition and green growth.

Keywords: *China, Belt & Road Initiative, energy, renewables, investments*

¹ This paper is based on the broader research within the project „China's „One Belt – One Road“ Initiative in the Black Sea Region – Analysis of the Opportunities and Risks for Bulgaria“ (КП-06–H55/15), financed by National Research Fund – Bulgaria.

Introduction

The global energy landscape is marked currently by various unparalleled challenges and mismatched complications. The problematic functioning of the energy sector represents a product of a strange blend between the heterogeneous internal deformities and shortcomings, and the disharmonious spill-over effects from the turbulent external ambiance. The malformations in the energy industry assisted immensely in forging the unbreakable bond between energy security and international relations. The noticeable trend towards politisation of energy issues provides incentives for expanding the palette of tools and mechanisms employed by the countries to obtain the needed energy resources. Furthermore, the depletion of fossil fuels goes hand in hand with the ecological imperatives to reduce their use and to hasten the energy transition. The magical formula for the diversification with regard to the energy mix, the transport routes and the suppliers proved its worth but it has not eliminated the urgency to find alternative approaches and innovative paths. However, to unlock the solutions to the pressing energy challenges was not an easy task, as the sector was hit in three consecutive years by different crisis – the pandemic in 2020, the energy crisis in 2021 and the 2022 re-drawing of the world energy map resulting from the war in Ukraine. Surely, not all regions and states were equally effected by these shocks, which brings up the question for the distribution of the negative aftermath. In parallel, there is also the search for the cases of the more resistant countries with a rather consistent and unfluctuating performance, which demonstrated a kind of solid and stable energy setting with deep-rooted apparatus for balancing in situations of disturbances. In the framework of this discussion, especially intriguing is the exploration of China's energy sector and its development with respect to the endogenous and exogenous dynamics.

The debate about the current and future role of PRC in the global energy architecture could not be full-fledged and panoptic without incorporating the analysis of the implemented modes and concepts for its energy involvement and expansion into numerous regions and particularly along the trajectories of the Silk Road. Since its start, China's Belt & Road Initiative attracted the attention of politicians, business communities, media, experts, researchers, and broad audiences all over the world. With regard to its vast scope and multiple dimensions, BRI is considered not simply as an infrastructure development strategy, but also as the main branding blueprint for the foreign policy of the Asian leader.

Over the years since its inception, the initiative added to its geographic and thematic capacity, encompassing connectivity and logistics, unimpeded trade, financial integration, policy coordination and people-to-people bonds. Nonetheless, the energy trajectories of BRI were not so often and commonly in the spotlight. However, with the growing climate change concerns and the resounding calls for sustainable development, the topic of the impact of Chinese investments and projects on the energy sector becomes much more relevant, complex and nuanced. Definitely, one of the significant goals of the implemented initiative was to strengthen bilateral and multilateral energy cooperation with partners along the “Belt and Road”. While China itself is facing the challenge to adapt to the new realities in the energy field, the spill-over effects of its domestic transformation are also visible in its new approach towards investments in the BRI countries. In the light of these new developments, the paper explores the principal dimensions of Chinese energy projects in different regions and their repercussions for boosting energy transition and green growth. The research showcases the main vectors in the energy investment flows with emphasis on recent metamorphoses within the trends favoring an environmental shift. Special attention is paid to the imminent plans, as energy investment in BRI economies is expected to total \$27 trillion by 2050. Essential component of the study is the examination of different aspects of China’s leadership in renewable energy from the perspective of international relations.

China’s energy model – changeover and post-pandemic challenges

With regard to its status as the world’s largest consumer of energy, PRC implements a targeted policy to decrease its rising import-dependency and to improve the domestic environmental situation. In times of the COVID-19 pandemic, the Asian country showed its better immunity to the overflowing shocks in the energy industry. Looking at the data for 2020 (Table 1), there is no doubt in its recovering capacity, as in the ultimate energy dimensions China was always on the plus side in contrast to the derangements and struggles in other regions. Noteworthy is the remarkable achievement in the department of renewables, where the Asian leader was the largest contributor to their growth.

Table 1. China's energy performance in 2020

Energy Aspect	World Total	China
Primary Energy Consumption	- 4.5%	+2.1%
Oil Demand	- 9.3%	+1.7%
Natural Gas Consumption	- 2.3%	+6.9%
Coal Production	- 4.2%	+1.2%
Nuclear Energy Generation	- 4.1%	+4.7%
Renewables Consumption	+9.7%	+15.0%
Hydroelectricity Generation	+1.0%	+3.6%

Source: Table by the author, based on the data from BP (2021).

As concerns the energy sector, the impact of the pandemic crisis was assessed diametrically – not only by calculating its devastating range, but also with reference to appraising the chances to switch to a new energy model worldwide. The global plans for achieving „sustainable recovery“ (IEA, 2020), based on green growth, were fractionally scalded by the breakout of the energy crisis in 2021 that displayed categorically the interconnectedness and interdependence of present energy systems. The energy shocks erupted as a result of a specific combination of factors, but its force were more detonative for the European countries. However, China also faced its worst energy crisis in years that affected many provinces and sectors of the national economy due to power shortages and blackouts. Energy companies had to ration electricity to industrial and domestic users, so many factories reduced their operating days and power consumption. According to the experts, the main cause for these complications could be found in the high dependence of the Asian leader on coal for power generation. With the start of the recovery process after the initial phase of the pandemic, the economic bounce-back leans extremely on construction and heavy industry, which induced the surge in coal demand (Myllyvirta, 2021a). Resultantly, the increase in the prices on the desired resources motivated a government intervention. China expanded its import, restarted old coal mines and expanded the production of the operating ones. Nonetheless, these kind of measures to deal with the energy crunch sparked concerns that the plans to decarbonize the economy and drastically reduce pollution in line with the official emissions targets would be derailed by the persistent addiction to coal (Inman, 2021).

In 2022, the worldwide discussions on energy issues moved towards the repercussions from the war in Ukraine with regard to the disruptions in supplies and markets. With crude prices hitting new highs, many countries had to deploy new modes of solving their energy traumas and embark on a quest to reorganize their energy affairs and bonds. China was not in the role of the great sufferer in these turbulent times – the Asian leader was even labelled as a winner in the crisis. By applying the formula of “normal trade cooperation” with Russia, Beijing had the chance for buying or increasing stakes in Russian companies, purchasing the vacant commodities and reselling resources to Europe. However, the transformations of the redrawing of the world energy map contributed to the limited growth in China’s primary energy consumption – it increased by only 0.9%. PRC remained the world’s largest consumer of energy with a share of 26.4% (in front of the US 15.9% and EU 9.6%). Noteworthy is the decline in carbon dioxide emissions of 0.1%, resulting in a reduction of its share in world’s total to 30.7% (compared to 31.1% in 2021). China is still the biggest polluter far ahead of the US (14.0%) and EU (7.9%). Remarkable is also the drop in oil consumption by 4.0%. The country is on the second place with a share of 14.7% of the global oil consumption, following the US with 19.7% and in front of the EU with 11.1%.

Similar trend is observed in the segment of natural gas consumption, where the reduction is by 1.2%, putting PRC with regard of shares on the third place (with 9.5%, following the US 22.4% and Russia 10.4%) compared with the fourth for 2021, as through the medium of its gas savings the EU (with a share of 8.7%) switched positions with the Asian leader. As concerns the natural gas imports, China increased its pipeline volumes by 9.7% to 58.4 bcm, of which 32.9 came from Turkmenistan, 14.7 from the Russian Federation, 4.4 from Kazakhstan 4.0 from Myanmar and 2.5 from Uzbekistan. Per contra, the country scaled down its LNG imports by 15.2% to 93.2 bcm, of which 35.0 bcm came from Australia, followed by partners such as Qatar with 24.8, Malaysia 10.2, Russia 6.1 and Indonesia 5.1 bcm. The imports from the US fell from 12.4 bcm in 2021 to 2.6 in 2022, confirming that the American LNG tankers found their new destination in the EU. Europe attracted 31.4% of the world’s total LNG supplies, while the Asia Pacific region received 64.1%. The energy metamorphoses restored Japan’s position as the world’s largest LNG importer, which was occupied by China in 2021. The Asian giant went on the second place with a share of 17.2% of the global LNG supplies.

Despite the efforts to replace gradually coal with gas in its energy mix, PRC still relies on its favoritism for the polluting resources due to

their advantages as a domestic source. The country is the world's largest coal producer (with a share of 50.6%) and consumer (share of 54.8%). In 2022, China posted an increase in its production by 10.5% as a persisting effect of its previous crisis management actions. Apart from the fossil fuels department, the country continues to widen the distance from France with regard to nuclear energy, after they switched their positions at the beginning of the pandemic. PRC had a share of 15.6% of the global nuclear energy consumption in 2022, secondary only to the runner US (with a share of 30.3%). The Asian colossus is the leader with respect to hydroelectricity consumption (with a share of 30.1% of world's total) and advances in renewable energy – as concerns the global capacity additions the largest fragment of wind and solar growth was for China with about 41% and 37% respectively. Its renewable energy generation increased by 18.3%, resulting in a rise in its share in world's total to 32.3% (compared to 19.3% for the EU and 16.8% for the US) (BP, 2023).

After nearly 3 years of strict pandemic measures, China started its reopening since the beginning of 2023. With respect to its status as the world's second largest economy and the biggest consumer of commodities, there are expectations that the relaunch of the Asian leader would result in a boost of global economic growth. On the energy front, the calculations are based on presumptions for fresh investment funds and new projects, as well as on the predictions for rise in the global prices for fuels, metals (such as copper, aluminum and zinc) and agricultural goods. According to the statements in a report of the International Energy Agency, the global demand for oil could reach an all-time high of 101.7 million barrels per day this year with China contributing to almost half of the increase (IEA, 2023). Especially in the second half of 2023, experts expect oil prices to hit \$95 a barrel (Cooban, 2023a) due to more dynamic travel and consumption, in combination with the more active restocking activities.

The appetite for energy of the Asian giant could generate new complications for the EU, specifically in the period ahead of next winter when the member-states will be in search for refilling their natural gas stores. China is a major competitor for Europe on the LNG market, eminently when it comes to the cargoes from the United States and Qatar with respect to their role as Europe's most important suppliers. According to the prognosis of Christine Lagarde, president of the European Central Bank, the LNG amount that PRC "will be buying from the rest of the world will be higher than we have seen". In her opinion, the added demand in energy and in commodities in general will produce extra inflationary

pressure (Cooban, 2023b). Hence, as the energy crisis is far from over, new influx of instability could hit the markets. Apart from these dark predictions, many experts comment the options for eventual redirection of energy flows, as major Asian importers such as China and India would be able to purchase Russian natural gas at a discount, leaving free volumes from other exporters to reach Europe.

Another focal point for discussion is directed towards Beijing's potential to achieve "green recovery". With regard to its role as the world's number 1 carbon emitter, the Asian country is facing the urgency of tackling greenhouse gas pollution. It has the ambition to peak carbon emissions by 2030 and reach carbon neutrality before 2060 (China's Mid-Century Long-Term Low Greenhouse Gas Emission Development Strategy, 2021). The data in the released annual statistical communique for 2022 (National Bureau of Statistics of China, 2023) show that in contrast to the 2.9% rise in total energy consumption, China has seen a 0.8% reduction in the carbon intensity of economic activity. Many analysts have questioned the probability of achieving the twin goals for GDP growth and lowering carbon emissions, as they believe, the two come into conflict. However, the implemented measures in the country generated promising results, as being the leader in the investments in renewable energy and low-carbon products, especially in the sector of electric vehicles, not only introduced domestic environmental benefits, but also improved the image of PRC abroad.

Even so, concern sparks the registered wave of permits for the construction of new coal-fired power plants, not seen as a phenomenon since the rush in 2015. The promise of President Xi Jinping to reduce coal consumption by the period 2026–2030 comes into collision with the missing statement, when China will stop building new power plants. Similarly to the situation in 2015, when provincial governments were granted the right to approve novel projects, currently there is a comparable risk large infrastructure campaigns to be used as a tool for boosting economic activity in the respective regions. The 106GW of new coal projects permitted is more than four times 2021's 23GW score (Hannam, 2023). In parallel, the coal consumption increased by 4.3% in 2022, accounting for 56.2% of the national energy mix. The fall in the department of the other fossil fuels (because of the drop in crude oil consumption and natural gas use) marked the first decline registered in the period of the last 20 years, but its compensatory effects for the sake of the coal boost are not so extreme. The information in the official communique indicates, that clean energy consumption (calculated as

encompassing natural gas, hydropower, nuclear power, wind and solar power) accounted for 25.9% of the energy mix. The further advances in no-fossil energy have not only their internal, but also an external impetus with regard to mitigating geopolitical risks for China's energy security. The country succeeded in winning the race for renewable energy domination through the medium of flexible strategic policies, based on the determination to convert from import of technologies to building of competitive national industry (Chiu, 2017).

The Asian giant is working currently on the construction on an impressive renewable energy projects. An emblematic one is the opening of the world's largest hybrid energy plant in 2023 that will combine the output from the Kela Solar Power Station in Sichuan Province with that of the nearby Lianghekou Hydropower Station, located on the Yalong River (a major tributary of the Yangtze River) and already connected to the national grid. The combination of the two types of plants aims to reduce the negative effects of daily and seasonal fluctuations, as well as the unstable supply of power. The project is labelled as environmentally-friendly, because the solar panels at the Kela Plant will be positioned 1.8 meters above the pastureland, in order to allow local herdsman to continue to feed their livestock in that zone. The solar farm should operate in harsh mountain conditions on a plateau more than 4,600 meters above sea level, but some of the challenges should be eliminated with the help of the latest information technologies, such as highly computerized operation platform with self-learning AI (Wei, 2022). The project is expected to reduce carbon dioxide emissions by over 1.6 million tons, an equivalent of burning 600,000 tons of coal.

The spill-over effects of domestic energy transformations and the course towards greening the BRI

The metamorphoses in China's energy policy induced also a novel approach towards investments in the BRI countries. New energy projects were launched in different regions, aiming to confront the criticism that PRC promoted dependence on fossil fuels along the "Belt and Road" and supported ecologically damaging infrastructure. The amended course towards energy investment favoring an environmental shift was demonstrated by an improved normative base, encompassing relevant documents such as "Guidance on Promoting Green Belt and Road" (2017), "The Belt and Road Ecological and Environmental Cooperation Plan"

(2017), and “Vision and Actions on Energy Cooperation in Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road” (2017). They highlighted Beijing’s ambition to “share the ecological civilization philosophy and achieve sustainable development”. The evolving green BRI approach found a culmination in the statement of the Chinese president Xi Jinping at the United Nations General Assembly in 2021, that the Asian leader will stop financing the construction of new coal-fired power plants abroad. PRC followed the example of countries such as Japan and South Korea that have previously announced their decisions to quit with future investments in coal power (Myllyvirta, 2021b).

Consequently, the changed direction of overseas energy finance resulted in various important steps, proving that China embraced in earnest the mission to rebrand BRI as an environmentally-friendly initiative. With regard to the numerous projects, a few examples from different regions could be presented in confirmation of the current trends, devoted to the goals of boosting energy transition and green growth. Emblematic case of Beijing’s shifting energy investments directions from coal to renewables represents Pakistan. The interests of Chinese business were oriented towards fossil fuels and hydropower for a long time. However, the three recent projects for wind energy (with a combined capacity of nearly 150 MW) in the Jhimpir region has transformed the area into the core of Pakistan’s renewable energy center. The last two of them, finished in 2018, were implemented in the framework of the China Pakistan Economic Corridor (CPEC), a fundamental component of the Belt and Road Initiative.

The impact of these investments is painful, because the country’s energy mix is largely dominated by fossil fuels (61%), followed by hydropower (24%), and nuclear (12%). Renewable energy formed only 3% of the total energy consumption in 2022. Pakistan is struggling with power shortages and its specific interests are focused on the development of the domestic coal reserves in Thar desert. PRC offered its support in 2013 with an enormous blueprint for coal mining and infrastructure construction. The eight coal projects for total 6,900 MW were also an integral part of CPEC. However, with China’s direction revision, Pakistan decided also to change its course towards shift from coal and set the goal to reach 60% of clean and renewable sources in its energy mix by 2030. Currently, the national plans aim at replacing the potential coal projects with such for renewable energy. For example, the planned 300 MW plant at the Chinese-controlled Gwadar sea port in Balochistan has to be abandoned in favor of a solar plant.

Solar energy is the less developed sector in Pakistan. Only one of the 21 energy projects under CPEC is for this type of energy – the 1,000 MW Quaid-e-Azam Solar Park in Cholistan Desert, Punjab. The project, implemented by the Chinese company Zonergy is still in development, but when reaching its full capacity it should serve as one of the world's biggest solar parks. With regard to the negative effects of the dependency on fuel imports on the economy, especially in the financial sphere, the national authorities plan to promote transitioning to solar power for the public sector and for the plants running on fossil fuels.

The efforts of Beijing to remove the “non-eco” stigma on BRI have resulted in the promotion of the idea of a “green” CPEC. However, many experts support the view that the new vectors will point towards hydropower rather than wind and solar energy. China Three Gorges Corporation, acclaimed for the construction of the eponymous world's biggest power station, is engaged not only with the Jhimpir wind energy projects, but is also behind several hydropower endeavors such as the completed 720 MW plant in Karot in northern Pakistan, the progressing 1,124 MW hydropower plant near Muzaffarabad and the 640 MW project in Mahl (Jillani, 2022). Logically, PRC will continue to have a major role as an investment factor in the country under new CPEC mega-projects or just as an importer of renewable technologies.

Another important area for the development of BRI is the Middle East and Northern Africa. Building on the fundament of its “South-South” cooperation, Beijing applies its approach of non-interference in domestic affairs (the so-called „clean hands policy“). Definitely, the promotion of the “no strings attached” principle draws into its orbit new partners in the region. Having in mind the importance of the Suez Canal, Egypt emerges as a hub of China's political and economic expansion in the strategic zone. The wide palette of collaborations between the two countries includes also the energy sector. At the end of 2022, China Energy signed an agreement with the Egyptian government to develop a project for green hydrogen production in the Suez Canal Economic Zone. The \$5.1 billion complex will include a wind farm and a solar park for generating around 140,000 tons of green hydrogen annually. The Chinese company has already a long history of cooperation with Egypt, as it has completed 10 projects in the country such as the 700MW solar plant in Kom Ombo (Bose, 2023). Although China is considered “the new kid on the block” (Mathews, 2021) with respect to the challenges of facing the competition of the traditional Western powers in the region, the growing engagement of the Asian leader with various megaprojects gives a clear signal of its grand vision in the geoeconomic realm.

As concerns Europe, notable is the expansion of Chinese energy buses on the continent, especially in the Scandinavian region. The leading bus producer in the country Xiamen Golden Dragon Bus Co. shipped in March 2023 94 buses to Norway and Denmark. The company offers series of pure and hybrid electric vehicles, as well as hydrogen fuel cell powered buses. In 2020, Golden Dragon exported the first 20 units to Norway. In 2022, its shipment value to the European market totaled 42 million euros. Norway and Denmark are using currently more than 150 buses of these types and have additional plans for importing about 140 units in 2023, build with stainless steel suitable to the conditions of the Nordic weather (Mallikka, 2023). The Golden Dragon's vehicles operate also in other European countries such as Finland and Netherlands, and expand their presence on the markets in other regions (for example in Israel and Pakistan). In 2022, the company struck an impressive deal for an order of 1,850 new energy buses with Thailand.

Along with the importance of the markets in Asia and Africa, the main target for the Chinese auto maker is Europe. However, the process of its conquering is a complicated one, metaphorically interpreted as „teaching fish to swim“ (Xinhua, 2023) with respect to the competition of the strong local brands and the strict excellence norms on the continent's markets. Other Chinese producers in the sector are also aiming at enlarging their overseas sales, and theirs results are remarkable. According to the data of the China Association of Automobile Manufacturers, the exports of new energy vehicles has reached 679,000 units in 2022. The Asian leader has developed its specific assortment of tools and measures to strengthen this important industry. Therefore, the prospects for further unfolding of the potential of China's manufacturers are quite promising.

Southeastern Europe grows also as an attractive area for PRC's energy investments. They are supported by the Center for Dialogue and Cooperation on Energy Projects, established by Beijing under the framework of the “16+1” format (Habova, 2020). A crucial partnership was unfolded with Greece with the 2018 agreement between China Energy Investment Corporation and Copelouzos Group. The Chinese company was involved in the construction of four wind farms (Tian, 2019). The Sino-Greek relations are also elevated in the solar energy dimension, where their emblem became the MINOS 50MW solar thermal project in Crete (CSP, Focus 2019). In Bulgaria, interesting example is the 2MW facility near Ihtiman – the first photovoltaic plant, financed and build by Chinese companies in the country (Xinhua, 2010). Several firms of the Asian leader were engaged in different projects, contributing to the building of over 150MW in solar capacity. The Chinese electric vehicles

producer Cenntro Automotive Corporation and its partner, Luxembourg-based SEVIC eMobility started in 2018 their plan for an assembly plant for small electric utility vehicles near Plovdiv (Mihaylov, 2018). Croatia appeals also alluring for green investment, as the Chinese company Norinco International Cooperation launched in 2018 the construction of a 156 MW wind farm near Senj (Spasić, 2018). In the Western Balkans, the Asian giant is also active in the renewable energy realm. In Bosnia and Herzegovina, Chinese companies are involved in the construction of wind farms in Iovik and near Tomislavgrad, as well as of the solar park in Livno (Dimitrievska 2014). In Montenegro, a noteworthy project is the Možura wind power plant.

Conclusion

The Chinese experience in applying green energy technologies as a driver for strengthening the BRI is not only exceptional, but it also transforms the energy patterns in other regions. In the face of the various energy and broader economic downturns, renewables are promoted as an instrument for achieving recovery, based on the idea for decentralization. Leaning on the chances, generated by the recent crises, PRC is using wisely the novel options for cooperation. In the emerging new world energy order, China's status as a renewable energy leader offers improved apparatus for international expansion. Furthermore, the green energy vector opens a relevant testing ground for the vitality and endurance of BRI. The success of the Asian giant in this department proves the meaningfulness of the Chinese proverb that "a crisis is an opportunity riding a dangerous wind".

References:

- Bose, K. (2023). China Energy Building \$5bn Hydrogen Plant in Egypt. – *Energy Live News*, 16 March 2023, Retrieved from: <https://www.energylivenews.com/2023/03/16/china-energy-building-5bn-hydrogen-plant-in-egypt/>
- BP. (2021). *Statistical Review of World Energy – all data, 1965–2020*. London.
- BP. (2023). *Statistical Review of World Energy – 2022*. London.
- China's Mid-Century Long-Term Low Greenhouse Gas Emission Development Strategy, 28 October 2021, Retrieved from: <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/China%E2%80%99s%20Mid-Century%20Long-Term%20Low%20Greenhouse%20Gas%20Emission%20Development%20Strategy.pdf>
- Chiu, D. (2017). The East Is Green: China's Global Leadership in Renewable Energy. – *New Perspectives in Foreign Policy*, Issue 13, Center for Stra-

- tegic and International Studies, Retrieved from: <https://www.csis.org/east-green-chinas-global-leadership-renewable-energy>
- Cooban, A. (2023a). China's Reopening Isn't All Good News. Inflation Could Get a Second Wind. – *CNN*, 27 January 2023, Retrieved from: <https://edition.cnn.com/2023/01/27/business/china-commodities-energy-inflation/index.html>
- Cooban, A. (2023b). Global Interest Rate Hikes Are 'Yet to Bite,' says IMF head. – *CNN*, 20 January 2023, Retrieved from: <https://edition.cnn.com/2023/01/20/economy/imf-economy-davos/index.html>
- CSP Focus. (2019). Chinese EPC Consortium of Greece MINOS 50MW CSP Project Look for Partners and Vendors. 22 November 2019, Retrieved from: http://www.cspfocus.cn/en/project/detail_183.htm
- Guidance on Promoting Green Belt and Road. (2017). – *Belt and Road Portal*, 8 May 2017, Retrieved from: <https://eng.yidaiyilu.gov.cn/p/12479.html>
- Habova, A. (2020). China's Presence in the Balkan Energy Sector. In: *The Silk Road, Collection of Papers from the Fifth International Conference on Chinese Studies*, Confucius Institute in Sofia, Sofia, 2020, pp. 163–172.
- Hannam, P. (2023). Confusion Surrounds China's Energy Policies as GDP and Climate Goals Clash. – *The Guardian*, 28 February 2023, Retrieved from: <https://www.theguardian.com/world/2023/feb/28/china-energy-policies-gdp-climate-goals-clash>
- Inman, P. (2021). How bad is China's energy crisis?. – *The Guardian*, 29 September 2021, Retrieved from: <https://www.theguardian.com/world/2021/sep/29/how-bad-is-chinas-energy-crisis>
- International Energy Agency. (2020). Sustainable Recovery. Paris, Retrieved from: <https://www.iea.org/reports/sustainable-recovery>
- International Energy Agency. (2023). Oil Market Report, 18 January 2023, Retrieved from: https://iea.blob.core.windows.net/assets/6b994ae3-17fe-4a44-8bb8-eb1217cc4604/-18JAN2023_OilMarketReport.pdf
- Jillani, S. (2022). China's Shifting Energy Investments in Pakistan, from Coal to Renewables. – *The Third Pole*, 18 November 2022, Retrieved from: <https://www.thethirdpole.net/en/energy/analysis-chinas-shifting-energy-investments-in-pakistan-from-coal-to-renewables/>
- Mallikka, M. (2023). Chinese Energy Buses Expand in Scandinavia. – *ScandAsia*, 8 March 2023, Retrieved from: <https://scandasia.com/chinese-energy-buses-expand-in-scandinavia/>
- Mathews, S. (2021). The Competition for Egypt: China, the West, and Megaprojects. – *Al Jazeera*, 15 March 2021, Retrieved from: <https://www.aljazeera.com/news/2021/3/15/the-competition-for-egypt-china-the-west-and-mega-projects>
- Mihaylov, I. (2018). China's Cenntro Automotive Corporation, Partner to Open Electric Utility Vehicles Plant in Bulgaria. – *SEE News*, 12 July 2018, Retrieved from: <https://seenews.com/news/chinas-cenntro>

automotive-corporation-partner-to-open-electric-utility-vehicles-plant-in-bulgaria-619862

- Myllyvirta, L. (2021a). The Real Reasons Behind China's Energy Crisis. – *Foreign Policy*, 7 October 2021, Retrieved from: <https://foreignpolicy.com/2021/10/07/china-energy-crisis-electricity-coal-pricing-renewables/>
- Myllyvirta, L. (2021b). Why Xi's Coal Pledge Is a Big Deal. – *Foreign Policy*, 28 September 2021, Retrieved from: <https://foreignpolicy.com/2021/09/28/china-xi-jinping-coal-pledge-unga-clean-energy-developing-countries/>
- National Bureau of Statistics of China. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2022 National Economic and Social Development. 28 February 2023, Retrieved from: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202302/t20230227_1918979.html
- Spasić, V. (2018). Norinco Launches Construction of 156 MW Wind Farm on Adriatic Coast. – *Balkan Green Energy News*, 22 November 2018, Retrieved from: <https://balkangreenenergynews.com/norinco-launches-construction-of-156-mw-wind-farm-on-adriatic-coast/>
- The Belt and Road Ecological and Environmental Cooperation Plan. (2017). – Belt and Road Portal, 14 May 2017, Retrieved from: <https://eng.yidaiyilu.gov.cn/p/13392.html>
- Tian, G. (2019). Greek Wind Power Opens the Door to Cooperation with Chinese Enterprises. – *Seetao*, 13 November 2019, Retrieved from: <https://www.seetao.com/details/9842.html>
- Vision and Actions on Energy Cooperation in Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road. (2017). – Belt and Road Portal, 25 December 2017, Retrieved from: <http://obor.nea.gov.cn/detail/669.html>
- Wei, Liu. (2023). China Set to Open World's Largest Hybrid Energy Plant in 2023. – *CGTN*, 1 October 2022, Retrieved from: <https://news.cgtn.com/news/2022-10-01/China-set-to-open-world-s-largest-hybrid-energy-plant-in-2023-1dLLxnhKDbW/index.html>
- Xinhua. (2010). China-invested Solar Plant Opens in Bulgaria. – *China Daily*, 24 November 2010, Retrieved from: https://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-11/24/content_11601711.htm
- Xinhua. Made-in-China new energy buses race towards overseas markets. – *Big News Network*, 6 March 2023, Retrieved from: <https://www.bignewsnetwork.com/news/273597504/made-in-china-new-energy-buses-race-towards-overseas-markets>

ROMANIA'S ADAPTATION TO EUROPEAN CLIMATE CHANGE STRATEGIES

Assoc. Prof. Oana Chindriș-Văsioiu, PhD

Institute for World Economy, Romanian Academy
oana.vasioiu@gmail.com

Assoc. Prof. Mădălina Tocan, PhD

Ecological University of Bucharest,
Institute for World Economy, Romanian Academy
madalina.tocan@gmail.com

ABSTRACT: The European Green Deal aims to protect, maintain and improve the European Union's natural capital, as well as protecting citizens from environmental risks and related impacts. At the same time, the transition must be fair and inclusive, with increased attention to the regions, industries and employees who will face the greatest difficulties.

Romania is committed to preventing and combating climate change and aims to reduce carbon emissions, although our country already has one of the lowest emission rates in the European Union. The integration of mitigation and adaptation measures into Romania's national strategies, policies and programs represents an important step on the way to ecological economic growth with low carbon emissions.

Keywords: *climate change, climate neutrality, pollutant emissions, air pollution, greenhouse gas emissions.*

Introduction

The member states of the European Union have unanimously assumed, through the European Green Deal, the implementation of environmental policies with the aim of reducing, by 2030, the net emissions of greenhouse gases by at least 55% compared to the level of 1990 and to completely eliminate these emissions by 2050. For this, it is necessary to ensure that pollution is reduced to a level that, according to estimates, is no longer harmful to health and natural ecosystems and falls within limits that our planet can tolerate. This means that there is a need to re-think the way goods and services are designed, manufactured, delivered, performed and/or used, and that pollution prevention be included in all relevant EU policies.

As highlighted in the speciality literature, the European Green Deal can profoundly and successfully change the European Union economy, essentially, if it remains a real political priority in both the short and long term, especially with regard to the climate agenda at EU and global level and whether its implementation leads to justified reorientation of financial measures and allocation of funds. (Siddi, 2020)

Wolf S. et al (2021) consider that a European climate strategy, aiming at climate neutrality by 2050, can be successful if there will be a new path of economic development that benefits from significant political and social support. This means that the EU must adopt measures that bring improvements in living conditions for the European citizens from all regions and social groups. In the view of Hainsch et al. (2020), the European Green Deal, which is a package of measures aimed „to put Europe on the path to a sustainable future, leaving no one behind“, can combine climate neutrality with a sustainable European economic recovery. The authors believe that this requires a tightening of climate targets for 2030 and the development of an ambitious climate policy pathway.

The European Green Deal is justly considered an opportunity for a change to a horizontal regulatory framework based on efficient and effective instruments in both the long and short term. (Miccinilli, 2019) In the summer of 2020, the Commission presented a more ambitious goal to reduce its greenhouse gas emissions, namely a reduction that is in 2030, compared to 1990 levels, of least 50% and tending towards 55%. To achieve these further reductions in greenhouse gas emissions, the Commission will review and propose the revision, as appropriate, of all relevant climate-related policy instruments. This review will cover the Emissions Trading System, including taking into account a possible exten-

sion of the European Emissions Trading System to new sectors, but also Member States' objectives to reduce emissions in non-trading sectors of emission certificates and the Regulation on land exploitation, change of land use and forestry. The Commission will propose amending the climate legislation to update it accordingly.

These policy reforms will contribute to the ensuring of effective carbon pricing across the economy. Thanks to these steps, consumers and businesses will be encouraged to change their behaviour and the sustainable public and private investment growth will be facilitated. The different pricing instruments must complement each other and, together, to provide a coherent policy framework. At the same time, it is essential to ensure that the tax system is aligned with climate objectives.

In the following, we will analyse the main indicators that show the state in which our country is on the path to achieving the objective of climate neutrality, to the extent that the available data allow us.

Methodology

In this paper we have selected three indicators that we consider essential in our analysis and we aimed for them to fulfil the following characteristics:

- to be clearly defined and contain a value and a unit of measure;
- to be objective and quantitatively expressed;
- to be relevant in order to measure the achievement of the European Green Deal's climate neutrality targets.

The indicators were processed from the Eurostat database and described from a theoretical point of view, thus creating the framework for the interpretation of the results. As part of the research, an analysis of the evolution of the selected indicators in the national context have been carried out. At the same time, based on the available data, a forecast of their evolution until 2030 was made for each indicator.

Indicator for pollutant emissions resulting from transport

The indicator refers to polluting emissions from transport (CO₂ emissions). Transport currently accounts for a quarter of the EU's emissions of greenhouse gases and air pollutants. Of these, 72% come from road transport. The EU has set a target of reducing CO₂ emissions from transport by 60% by 2050, compared to 1990 levels.

Moving to sustainable transport means putting users on the first place by offering them more affordable, healthier and cleaner alternatives. One of the main objectives is to stimulate the use of clean vehicles and alternative fuels.

Transport is an important sector of the European Union and plays a vital role in today’s society. Transport and mobility are essential for sustainable development. Sustainable transport can boost economic growth and improve accessibility, while respecting the environment and improving the resilience of cities as well as urban-rural linkages. EU transport policy aims to promote clean, safe and efficient transport.

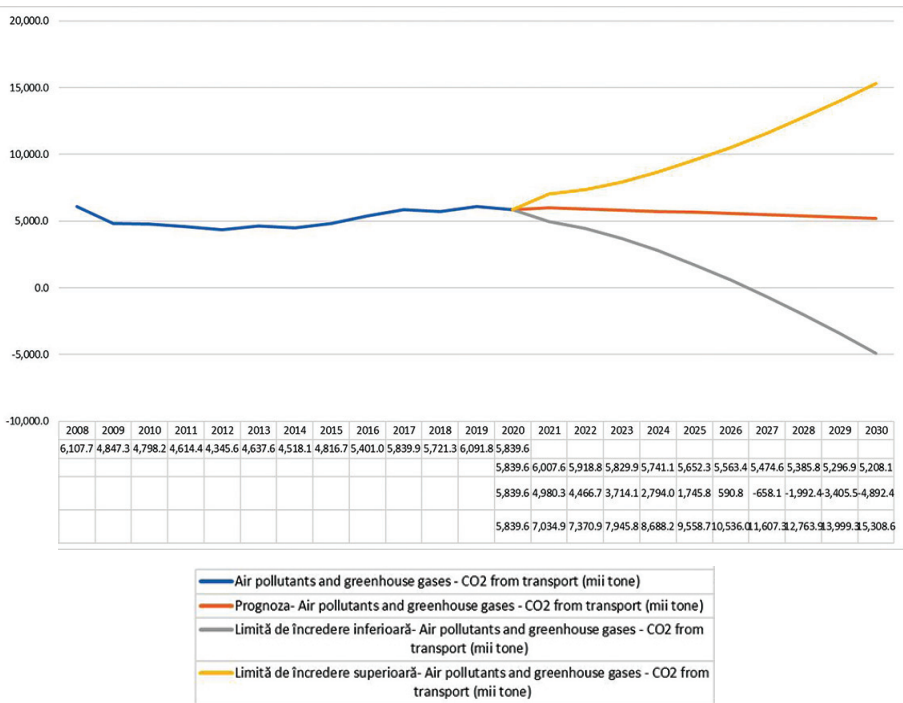


Figure 1. Forecast of pollutant emissions resulting from transport in Romania (CO₂)

Source: Authors own calculations, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

As emissions reductions have slowed, achieving the target will not be easy. Other sectors have reduced emissions since 1990, but as people move more and more, CO₂ emissions from transport are increasing.

The amount of CO₂ emissions from passenger transport varies significantly depending on the mode of transport. Private cars pollute the most, emitting 60.7% of all CO₂ emissions from European road transport. However, modern cars could be one of the most environmentally friendly means of transportation if they carried several passengers at a time, instead of being used by a single person.

In the above graph, it can be seen that Romania has not been able to reduce the polluting emissions resulting from transport, the graph appearing as a horizontal line with small variations, for the period 2008–2020. Based on the forecast, it is found that the share of polluting emissions resulting from transport (CO₂) in Romania in 2030 will be, with a probability of 95%, in the range (-4.892.409) – 15.308.625. The forecast value is 5.208.108, so our country will not be able to reduce until reaching the target of 2.627.834 tons, imposed by the European Union.

Indicator for air pollution with suspended particles

The indicator is part of the European Union Sustainable Development Goals (SDG) set of indicators and it is used to monitor progress towards SDG 11 on creating inclusive, safe, resilient and sustainable cities and human settlements and SDG 3 on health and well-being, which is embedded in the European Commission's priorities under the European Green Deal.

SDG 11 aims to renew and plan cities and other human settlements so that they provide opportunities for all, with access to basic services, energy, housing, transport, green public spaces and others, while improving the use of resources and reducing the impact on the environment. SDG 3 aims to ensure the health and well-being of all, at all ages, by ending epidemics of major communicable diseases and reducing non-communicable and mental illnesses. It also calls for reducing behavioural and environmental risk factors for health.

Directive 2008/50/EC of the European Parliament on air quality established limits for PM_{2.5}. The Directive also establishes the need to reduce pollution to levels that minimize harmful effects on human health, paying particular attention to sensitive populations and the environment, to improve air quality monitoring and assessment.

The indicator measures the weighted average annual concentration of suspended particles in the urban environment. Fine and coarse particles (PM₁₀), i.e. particles whose diameter is less than 10 micrometres, can be carried deep into the lungs, where they can cause inflammation and exacerbate the condition of people suffering from heart and lung

diseases. Fine particles ($PM_{2.5}$) are those whose diameter is less than 2.5 micrometres. They are therefore a subset of PM_{10} particles. Their adverse health effects are more serious than PM_{10} because they can be more toxic.

The unsatisfactory implementation of national and European environmental legislation regarding air quality led to the positioning of Romania on the 15th rank in the EU and 57th out of 106 countries worldwide according to the 2020 world air quality report. (www.greenpeace.org)

Also, for this reason, in December 2021 Romania was referred to the Court of Justice of the European Union (CJEU) as a result of non-compliance with the rules on combating pollution and the lack of an air pollution control program. Based on Directive 2016/2284 EU member countries have the obligation to develop, adopt and implement air pollution control programs, which include measures to ensure air quality in such a way as to ensure the reduction of negative effects on the environment and human health. By April 1, 2019, Romania should have submitted the new national air pollution control program, but until that date the program had not yet been adopted. In August 2021, the project „Development of the capacity of the Ministry of Environment, Waters and Forests regarding the development of policies and national measures necessary to comply with national commitments to reduce emissions of certain atmospheric pollutants until the year 2030“ was launched (www.mmediu.ro). The deadline for the completion of this project was 18 months from the date of signing the financing contract. Under these conditions, in February 2023 the National Program for the Control of Atmospheric Pollution was adopted.

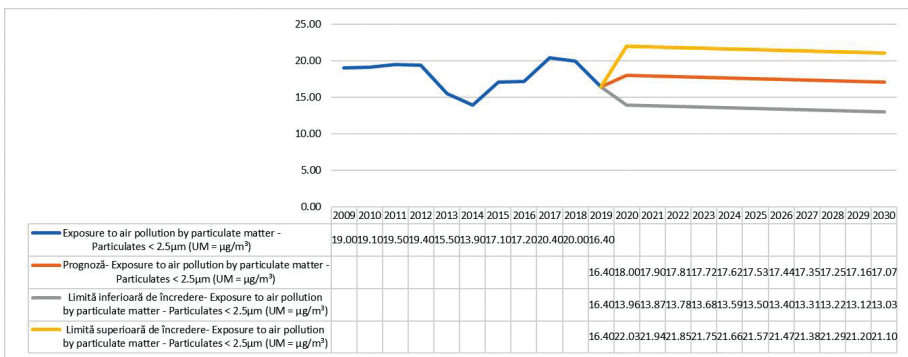


Figure 2. Forecast of air pollution with suspended particles in Romania ($PM_{2.5}$)

Source: Authors own calculations, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

In 2019, compared to 2009, the level of PM_{2.5} suspended particulate matter emissions decreased by 13.68%, and compared to 2018 by 18% (from 20 µg/m³ in 2018 to 16.4 µg/m³ in 2019). Although there has been a reduction in PM_{2.5} fine particulate matter emissions, Romania must continue its efforts to be able to fulfil the commitments provided by the Directive on national emission ceilings for the period 2020–2029 and for any year after 2030.

Following the forecast, it turned out that in 2030 the level of PM_{2.5} fine particles in suspension in Romania will be, with a 95% probability, between 13.3 µg/m³ and 21.10 µg/m³, the gap between the forecast value of 17.07 µg/m³ and the proposed target of 8.7 µg/m³, being 8.37 µg/m³. Taking into account the fact that the proposed target is below the lower confidence limit of 13.03 µg/m³, Romania has no chance of reaching this target only through the simple natural evolution of the indicator. However, we believe that if pollution reduction efforts are stepped up, this gap could narrow.

Indicator for greenhouse gas emissions

The European Environment Agency (EEA) produces an annual greenhouse gas inventory report on behalf of the EU. Estimates of greenhouse gas emissions are produced for a range of sources that are delineated into sectors primarily according to the technological source of the emissions, as designed by the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). The five main emission source sectors include: energy (fuel combustion and fugitive emissions from fuels) — which also includes transport; industrial processes and use of products; agriculture; land use, land use change and forestry and waste management.

The European Union, as part of the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), reports annually the greenhouse gas inventory for the year t-2 and in the area covered by its member states. The inventory contains data on carbon dioxide (CO₂), methane (CH₄), nitrous oxide (N₂O), perfluorocarbons (PFCs), hydrofluorocarbons (HFCs), sulphur hexafluoride (SF₆) and nitrogen trifluoride (NF₃). The EU inventory is fully consistent with national greenhouse gas inventories drawn up by EU Member States. Each greenhouse gas has a different ability to cause global warming, depending on its radiative properties, molecular weight, and length of time it remains in the atmosphere.

The EU fights against climate change through ambitious domestic policies and close cooperation with international partners. The EU has set targets for the progressive reduction of greenhouse gas emissions. The EU has set itself the goal of reducing emissions by 55% by 2030. By 2050, Europe aims to become the world’s first climate-neutral continent.

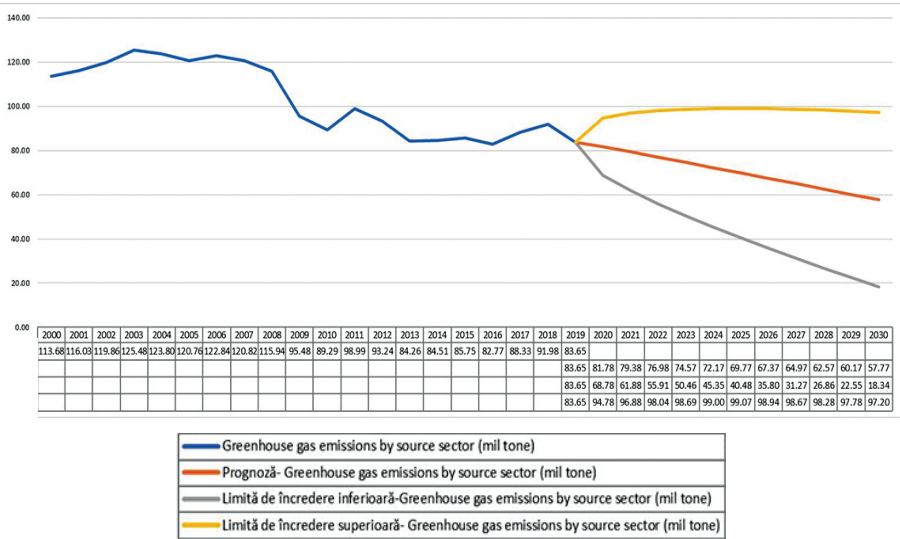


Figure 3. Forecast of greenhouse gas emissions in Romania (thousands of tons)

Source: Authors own calculations, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

According to Eurostat data in Romania, from 2000 to the present the level of greenhouse gas emissions decreased by 26.41%, from 113.68 million tons in 2000 to 83.65 million tons in 2019. This reduction of greenhouse gas emissions can be attributed to a combination of economic and legislative factors, related to the implementation of EU climate change policies and measures. At the same time, this decrease is due to the disaggregation of the Romanian industry, especially the energy-intensive one, the structural changes of the economy from the pre-accession and post-accession period to the European Union, the national economic crisis from 2008–2010, the increase in energy production from renewable and natural gas-based sources. In 2019, Romania’s CO₂ level was 83.65

million tons, our country already reaching its 2020 target of 114.33 million tons.

Despite these positive trends, fossil fuels are still the largest source of energy and emissions. Decarbonising the economy will require further reductions in GHG emissions over the next 30 years as the EU aims to become a climate neutral economy by 2050.

Following the forecast, it turned out that the level of greenhouse gases in Romania in 2030 will be, with a 95% probability, between 18.34 million tons and 97.20 million tons, the forecasted value being 57.77 million tons. Taking into account the fact that the assumed target for 2030 is 99.81 million tons, Romania will reach its target only by maintaining the current trends. Even if Romania will reach its greenhouse gas target in 2030, the transition to a green, post-fossil fuel economy will have negative effects both economically and socially, as Romania may end up depending on the energy produced by other countries.

Conclusion

The probability of achieving the objective of eliminating pollution is extremely low given that the target for the level of air pollution with suspended particles set by Romania for the year 2030 of $8.4 \mu\text{g}/\text{m}^3$ is below its forecast value of $17.07 \mu\text{g}/\text{m}^3$ and below the lower limit of the confidence interval of $13.03 \mu\text{g}/\text{m}^3$. One reason for not reaching this target is related to the poor quality of vehicles that are registered and drive on public roads in Romania (cars, vans, means of transport). Many of these are still in use even though they the term of operation expired and do not comply with environmental regulations.

Regarding greenhouse gas emissions, an indicator that measures the degree of fulfilment of the Climate Actions objective, they should decrease by 12.7% until 2030, the target being 99.81 million tons. According to the forecast, greenhouse gas emissions will decrease by over 50%, reaching a value of 57.77 million tons. One reason why the 2030 target can and will be reached is related to the fact that Romania already has one of the lowest emission rates in the European Union as a result of the industrial collapse of the last decade of the last century.

References:

Hainsch, K., Brauers, H., Burandt, T., Göke, L., Von Hirschhausen, C. R., Kemfert, C., Kendzioriski, M., Löffler, K., Oei, P.Y., Präger, F. and

- Wealer, B. (2020). Make the European Green Deal real: Combining climate neutrality and economic recovery, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) Publisher, Berlin.
- Miccinilli, M. (2019). Europe's Green Deal Needs to Effectively Handle Rising Distributional Effects – CERRE ISSUE PAPER – 6 November 2019, pp. 1–4.
- Siddi, M. (2020). European Green Deal, assessing its current state and future implementation – Finnish Institute of International Affairs Working Papers, pp. 4–12.
- Wolf, S., Teitge, J., Mielke, J., Schütze, F. and Jaeger, C. (2021). The European Green Deal – More Than Climate Neutrality – Intereconomics, vol.56, pp. 99–107.
- World Air Quality Report, (2020), Retrieved from: https://www.greenpeace.org/static/planet4-romania-stateless/2021/03/d8050e-ab-2020-world_air_quality_report.pdf (accessed on 15.05.2022)
- National Air Pollution Control Program, (2022), Retrieved from: <http://www.mmediu.ro/categorie/programul-national-de-control-al-poluarii-atmosferice/417> (accessed on 24.05.2022)

ECONOMETRIC ANALYSIS OF ENERGY DEPENDENCY IN THE EU, BULGARIA, AND ROMANIA

George-Cornel Dumitrescu, PhD

Institute for World Economy, Romanian Academy
george.dumitrescu@iem.ro

ABSTRACT: This comprehensive study explores the relationship between renewable energy share (RES), national expenditure on environmental protection (NEEP), and energy import dependency (EID) in the EU27, Bulgaria, and Romania. Using quantitative analysis of Eurostat data, the research establishes a significant inverse correlation between RES and EID in Bulgaria and Romania. On the other hand, the relationship between RES and EID in the EU27 was found statistically insignificant. Furthermore, the correlation between NEEP and EID varied among regions, with a significant positive linear relationship in the EU27 but not in Bulgaria and Romania. The findings highlight the diverse influences of renewable energy and environmental expenditures on energy import dependence.

Keywords: *energy, imports, dependency, environment.*

Introduction

The debate surrounding renewable energy and its influence on energy import dependency is indeed varied, with a range of arguments present in the literature. Scholars have divergent views, with some highlighting the potential benefits of renewable energy while others drawing attention to potential costs and uncertainties.

One of the positive arguments is from Pode (2010), who argued that integrating renewable sources into India's future energy mix could lead to energy security and enhance the quality of life. This position resonates with the idea that renewable energy can decrease a country's dependency on energy imports, subsequently improving the nation's energy resilience.

Similarly, Aslani et al. (2014) offered a financial perspective by demonstrating that implementing renewable energy can lead to substantial savings. By citing Finland's energy action plans to install new renewable capacities, they estimated that such a move could save over 4 billion dollars on natural gas imports. This proposition offers a powerful incentive for countries to invest in renewable technologies to decrease import dependency and save costs in the long run.

Contrarily, Marques and Fuinhas (2012) provided a cautionary perspective by highlighting the potential economic strain renewable energy sources might impose. They argued that the high costs of promoting renewable energy sources could inadvertently lead to increased electricity tariffs, negatively impacting the economy. This underlines the potential downside of pushing for renewable energy, particularly if it leads to increased production costs, consequently slowing economic activity.

In addition, Bremen (2010) raised a technical challenge associated with renewable energy sources, specifically, the variability of photovoltaic and wind power generation. This variability, directly tied to weather conditions, creates uncertainties in energy production and challenges in grid management. This reinforces the notion that renewable energy can offer solutions to import dependency, but it also brings about its technical complexities that need to be managed.

Analysed indicators

1. National Expenditure on Environmental Protection: This metric gauges the financial commitment made by resident units towards safeguarding the natural environment. It encompasses ongoing expenses related to environmental conservation and investments made for long-term environmental protection. This includes net financial transfers made internationally for environmental protection initiatives.

2. Energy Import Dependency: This indicator shows how much a country relies on external sources to meet its energy requirements. It highlights the proportion of a nation’s energy consumption fulfilled by imports. This metric is computed by taking the ratio of net energy imports to the total available energy within the economy.

3. Share of Energy from Renewable Sources: This measure quantifies the contribution of renewable energy across four key sectors: Transport, Heating and Cooling, Electricity, and Overall renewable energy use. It helps understand the role of sustainable energy sources in different segments of energy consumption and the overall energy mix.

National expenditure on environmental protection

EU27: For the EU27, there’s been a consistent and significant increase in environmental protection expenditure over the years. The expenditure rose from 234,540.9 million euros in 2014 to 282,082 million euros in 2019, an increase of 20,27%. This rise signifies a growing commitment towards environmental protection at the level of the European Union.

Bulgaria: Bulgaria’s expenditure on environmental protection fluctuates during the observed period. It started at 1,096.2 million euros in 2014, dropped to a low of 662.1 million euros in 2016, and then increased to 924.6 million euros in 2019. However, despite the fluctuations, there’s a noticeable increase from the lowest point in 2016 to the end of the observed period in 2019 (Figure 1). From 2014 to 2019, Bulgaria’s expenditure dropped 15.65%.

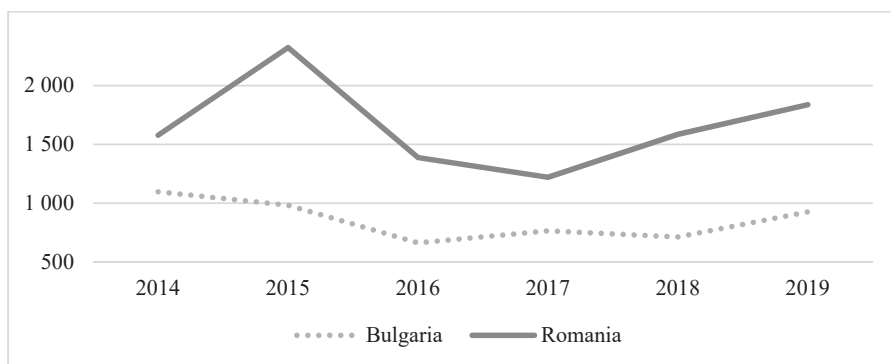


Figure 1. National expenditure on environmental protection, million euro
 Source: Eurostat, 2023.

Romania: Romania’s environmental protection expenditure also shows fluctuations, with a net increase from 1,577.4 million euros in 2014

to 1,837 million euros in 2019 (a rise of 16.46%). The highest expense was in 2015 (2,323.2 million euros), followed by a decrease in 2016 and 2017 and an increase in 2018 and 2019.

Energy imports dependency

1. EU27: The energy import dependency for the EU27 gradually increased from 56.854% in 2004 to a peak of 60.481% in 2019. However, the dependence decreased in the last two years, reaching 55.533% in 2021.

2. Bulgaria: The dependency of Bulgaria on energy imports shows a significant decrease over time. It starts from 48.34% in 2004 and goes down to 36.137% in 2021, with some fluctuations. Despite slight increases in specific years, the trend is predominantly downward, indicating that Bulgaria has been able to decrease its reliance on imported energy over time. (Figure 2).

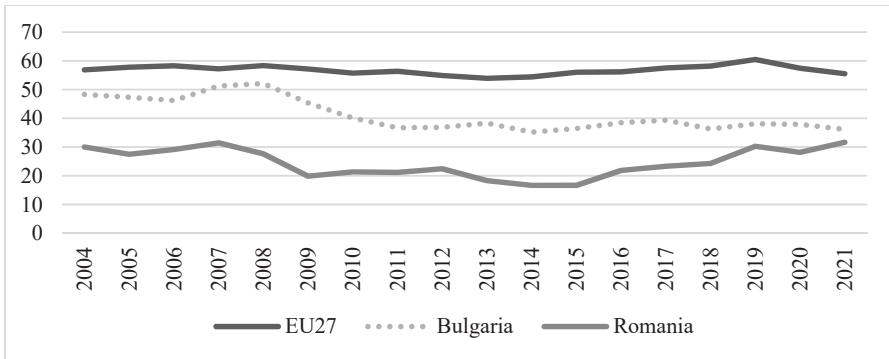


Figure 2. Energy imports dependency (EID), percentage

Source: Eurostat, 2023.

3. Romania: Romania presents a less consistent trend over time than the EU27 and Bulgaria. After a general decrease from 2004 (30.036%) to 2015 (16.687%), the country's energy import dependency increased from 2016 onwards, reaching a peak of 31.645% in 2021 – even higher than its 2004 level.

Renewable energy sources

EU27: The share of renewable energy in the EU27's total energy mix consistently increased from 9.605% in 2004 to 21.775% in 2021,

despite a slight decrease from 22.038% in 2020. This upward trend indicates a growing emphasis on renewable energy in the EU’s energy policies and practices.

Bulgaria: Bulgaria’s renewable energy share increased over time but with more fluctuation. Starting at 9.231% in 2004, the share peaked at 23.319% in 2020 before a substantial drop to 17.015% in 2021. Despite this recent decrease, Bulgaria’s overall trend indicates a growing percentage of renewable energy.

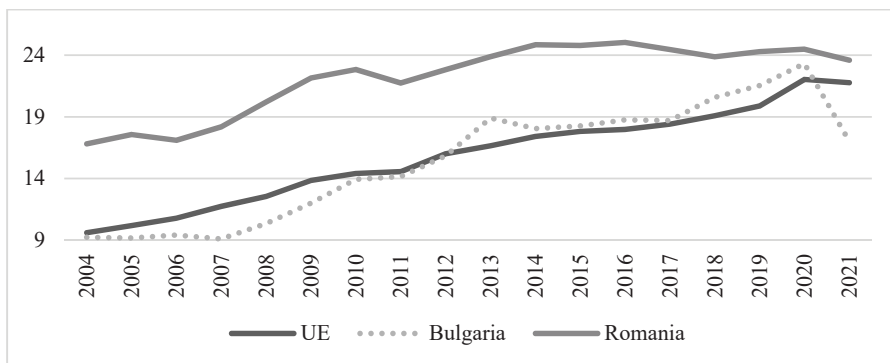


Figure 3. Renewable energy sources (RES), percentage

Source: Eurostat, 2023.

Romania: Romania started with a relatively higher share of renewable energy (16.811% in 2004) than the EU27 and Bulgaria. The country also showed an overall increase, reaching a peak of 25.032% in 2016. However, after 2016, Romania’s share of renewable energy fluctuated with slight decreases and increases, ending at 23.596% in 2021. This suggests some variability in Romania’s renewable energy sector.

Methodology

We conducted a rigorous ex-post quantitative analysis on the data indicators sourced from Eurostat. Utilising Excel as our primary tool, we determined the correlation coefficients, establishing the strength and direction of the linear relationships between the variables. To further substantiate our findings, we assessed the statistical significance of these relationships at a 95% confidence level, employing both null and alternative hypotheses. This provided a more robust understanding of the data. We then calculated the coefficients of determination, providing us with insight

into the explanatory power of our models. Finally, we constructed the regression equations and delivered insightful interpretations of our results, translating our complex analysis into understandable conclusions.

Econometric examination of the relationship between the share of energy from renewable sources and energy imports dependency

This study aims to elucidate the econometric relationship between the proportion of energy harnessed from renewable sources (RES) and the degree of energy import dependency (EID) in the European Union (EU), Romania (RO), and Bulgaria (BG). We utilised Eurostat's database for our primary data (as shown in Table 1) and conducted our econometric computations (as summarised in Table 2) using Microsoft Excel.

Table 1. The relationship between the share of energy from renewable sources and energy imports dependency

Country	EU		RO		BG	
Year	RES, %	EID, %	RES, %	EID, %	RES, %	EID, %
2004	9.605	56.854	16.811	30.036	9.231	48.340
2005	10.182	57.819	17.571	27.474	9.173	47.343
2006	10.778	58.257	17.096	29.158	9.415	46.223
2007	11.749	57.219	18.195	31.460	9.098	51.233
2008	12.552	58.370	20.204	27.650	10.345	52.154
2009	13.850	57.175	22.157	19.890	12.005	45.393
2010	14.405	55.766	22.834	21.386	13.927	40.146
2011	14.547	56.359	21.743	21.140	14.152	36.732
2012	16.002	54.918	22.825	22.463	15.837	36.859
2013	16.659	53.939	23.886	18.317	18.898	38.313
2014	17.416	54.421	24.845	16.663	18.050	35.171
2015	17.820	56.064	24.785	16.687	18.261	36.446
2016	17.978	56.160	25.032	21.901	18.760	38.472
2017	18.411	57.548	24.454	23.295	18.695	39.362
2018	19.096	58.138	23.875	24.291	20.581	36.325
2019	19.887	60.481	24.290	30.282	21.545	38.109
2020	22.038	57.458	24.478	28.191	23.319	37.884
2021	21.775	55.533	23.596	31.645	17.015	36.137

Source: Author based on Eurostat, 2023.

Table 2. The relationship between the share of energy from renewable sources and energy import dependency – econometric statistics generated by Excel

	EU	BULGARIA	ROMANIA
Multiple R	-0.100883291	-0.832343256	-0.542783081
R Square	0.010177438	0.692795296	0.294613473
P-value	0.690406933	0.000018283	0.019935798
Intercept	57.4691239	56.63664555	45.5852078
Slope	-0.042020124	-1.001834736	-0.949652828
Statistically significant	No	Yes	Yes

Source: Author based on Table 1.

Our analysis revealed a statistically significant inverse correlation ($r=-0.83$) between RES and EID for Bulgaria, indicating that EID tends to decrease as RES increases. Furthermore, this relationship was validated at a 95% confidence interval, thus confirming its statistical significance. In addition, the null hypothesis (H_0), which posited no significant correlation between RES and EID, was rejected due to a P-value (0.000018283) that was lower than our chosen significance level ($\alpha = 0.05$). Thus, we can assert with 95% confidence that there is a significant inverse relationship between RES and EID in Bulgaria.

A similar scenario was observed in Romania, wherein a moderate yet statistically significant negative correlation ($r=-0.54$) was evident between the two variables.

In Bulgaria, the coefficient of determination ($r^2=0.7$) suggests that about 70% of the variability in EID can be explained by changes in RES. Meanwhile, in Romania, the coefficient of determination ($r^2=0.3$) implies that the model explains around 30% of the variance in EID. It's important to clarify that these correlations do not denote causality.

In contrast, the correlation between RES and EID was weak and statistically insignificant in the EU.

According to our regression models, an incremental increase in RES by one percentage point could reduce EID by approximately 1.0018 and 0.95 percentage points in Bulgaria and Romania, respectively. These models are visually depicted in the scatter plots of Figures 4 and 5 (above).

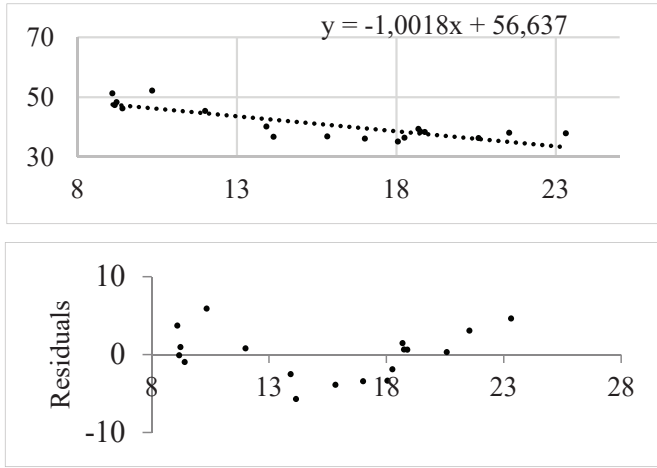


Figure 4. The relationship between the share of energy from renewable sources and energy imports dependency, Scatter chart (above) and residual plot (below) for Bulgaria.

Source: Author based on Excel representations.

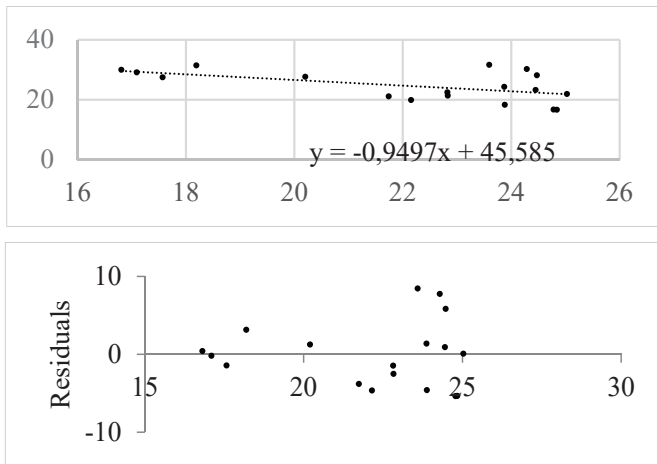


Figure 5. The relationship between the share of energy from renewable sources and energy imports dependency, Scatter chart (above) and residual plot (below) for Romania.

Source: Author based on Excel representations.

The associated residual plots (Figures 4 and 5, below) provide additional support for the validity of our regression models. Furthermore, the randomness of residual distribution around the zero line signifies no apparent violation of the homoscedasticity assumption, reinforcing our models' appropriateness for this analysis.

Econometric analysis of the relationship between national expenditure on environmental protection and energy imports dependency

The next part of our study explored the relationship between national expenditure on environmental protection (NEEP) and energy import dependency (EID), as demonstrated in Table 3 and econometrically evaluated in Table 4.

Table 3. The relationship between the national expenditure on environmental protection and energy imports dependency

Country	EU		RO		BG	
Year	NEEP	EID	NEEP	EID	NEEP	EID
2010	216,789.7	55.766	1,638.4	21.386		
2011	221,080.5	56.359	1,856.9	21.140		
2012	227,119.5	54.918	2,013.9	22.463		
2013	229,747.4	53.939	2,105.7	18.317		
2014	234,540.9	54.421	1,577.4	16.663	1,096.2	35.171
2015	239,786.8	56.064	2,323.2	16.687	982.3	36.446
2016	244,793.9	56.160	1,386.9	21.901	662.1	38.472
2017	256,154.3	57.548	1,220.5	23.295	764.2	39.362
2018	268,193.2	58.138	1,585.3	24.291	711.7	36.325
2019	282,082	60.481	1,837	30.282	924.6	38.109
2020	287,047.2	57.458		28.191		
2021	291,664.5	55.533		31.645		

Source: Author based on Eurostat, 2023.

Table 4. The relationship between the national expenditure on environmental protection and energy imports dependency – econometric statistics generated by Excel

	EU	Bulgaria	Romania
Multiple R	0.597644612	-0.623487379	-0.296531804
R Square	0.357179082	0.388736512	0.087931111
P-value	0.040143981	0.185955085	0.405428133
Intercept	46.27447675	42.26933362	27.84845583
Slope	0.000040511	-0.005783004	-0.003537125
Statistically significant	Yes	No	No

Source: Author based on Eurostat, 2023.

The analysis suggests that the correlations between NEEP and EID are not statistically significant for Bulgaria and Romania. The correlation coefficient for Bulgaria is moderately high but not statistically significant, while the correlation for Romania is relatively weak.

For the EU, the Pearson correlation coefficient (r) of 0.59 indicates a moderate to a strong positive linear relationship between NEEP and EID, signifying that an increase in one variable corresponds to a rise in the other.

We conducted a hypothesis test at the 95% confidence level to validate the statistical significance of this relationship. The null hypothesis (H_0) assumes no statistically significant linear relationship between NEEP and EID in the EU, while the alternative hypothesis (H_a) posits a significant linear relationship. The hypotheses are as follows:

$$H_0: \rho = 0; H_a: \rho \neq 0.$$

Given that the P-value (0.04) is less than the significance level ($\alpha = 0.05$), we reject H_0 . This allows us to state with 95% confidence that there is a statistically significant linear relationship between NEEP and EID in the EU.

According to our regression model, an additional expenditure of one million euros on environmental protection at the national level could potentially increase the EID by approximately 0.00004 percentage points in the EU (as shown in Figure 6, above).

The residual plot, Figure 6 (below), validates the robustness of our model as the residuals are randomly distributed around the horizontal axis, showing no apparent pattern or violation of the assumption of homoscedasticity.

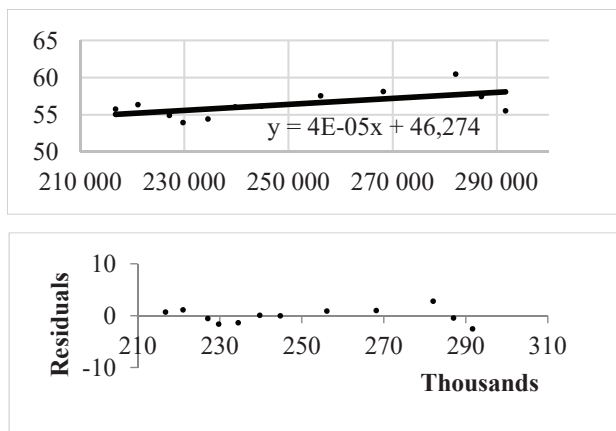


Figure 6. The relationship between the national expenditure on environmental protection and energy imports dependency, Scatter chart (above) and residual plot (below) for the EU.

Source: Author based on Excel representations.

Conclusion

Our econometric computations established a statistically significant inverse correlation between RES and EID in Bulgaria and Romania, suggesting that energy import dependency tends to decrease as the share of renewable energy increases. However, this relationship was not observed in the EU27, suggesting regional disparities in the effectiveness of renewable energy deployment in reducing import dependency.

Meanwhile, the relationship between NEEP and EID proved to be more complex. A moderate to strong positive correlation was observed in the EU27, indicating that higher environmental expenditure could correspond with an increased reliance on energy imports. Yet, this relationship was insignificant in Bulgaria and Romania, implying that different dynamics may be at play in these countries.

While these findings highlight the potential of renewable energy in reducing energy import dependency, it's crucial to note that correlation does not equate to causation. In addition, factors such as national energy policies, domestic resource availability, and broader economic condi-

tions may also influence these relationships. Hence, these findings should guide further in-depth research and inform policymaking rather than being considered prescriptive measures.

Given the importance of energy security and environmental sustainability in today's global context, it is essential to continue examining these relationships across different regions and over time. This would contribute to understanding the intricate dynamics between renewable energy, environmental protection expenditure, and energy import dependency, ultimately informing more effective and sustainable energy policies.

References:

- Aslani, A., Helo, P., & Naaranoja, M. (2014). Role of Renewable Energy Policies in Energy Dependency in Finland: System Dynamics Approach. *Applied Energy*, 113, 758–765.
- Bremen, L. V. (2010). Large-scale Variability of Weather-Dependent Renewable Energy Sources. In: *Management of Weather and Climate Risk in the Energy Industry* (pp. 189–206). Springer Netherlands.
- Marques, A. C., & Fuinhas, J. A. (2012). Is Renewable Energy Effective in Promoting Growth? *Energy Policy*, 46, 434–442.
- Pode, R. (2010). Addressing India's Energy Security and Options for Decreasing Energy Dependency. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14(9), 3014–3022.
- Eurostat, Energy imports dependency: Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NRG_IND_ID_custom_5974317/default/table (accessed on: 2023-05-11).
- Eurostat, National expenditure on environmental protection: Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TEN00135/default/table> (accessed on: 2023-05-11).
- Eurostat, Share of energy from renewable sources: Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NRG_IND_REN_custom_5206658/default/table (accessed on: 2023-05-11).

QUO VADIS EUROZONE?

Iulia Monica Oehler-Şincai, PhD

Institute for World Economy, Romanian Academy
oehler.sincai@gmail.com

Andrei Rădulescu, PhD

Macroeconomic Research Banca Transilvania
Institute for World Economy and Macro-Modelling Centre,
Romanian Academy
iemradulescu@gmail.com

ABSTRACT: The eurozone economy is beset by challenges, including both supply and demand side factors. The intensification of asymmetric shocks (endogenous/exogenous) has been again testing the resilience of the European Monetary Union since 2020. The overlapping supply shocks and the current geo-political crisis has determined the accumulation of unprecedented inflationary pressures and the deterioration of the risk perception. In this context, the paper has as a key objective the assessment of recent macroeconomic developments in the euro area, which is strongly influenced by the international environment due to trade and capital flows, but also from the perspective of uncertainty.

Keywords: *eurozone, macroeconomic indicators, competitiveness, volatility, global risks.*

Introduction

After the deep recession of 2020 (GDP contraction of 6.2%), the eurozone recovered during 2021 and 2022 (Table 1). The latest Economic Outlooks by the European Commission, International Monetary Fund (IMF) and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) underscore that GDP growth is projected to slow down in 2023 and then modestly increase in 2024 (European Commission, 2023; IMF, 2023a and 2023b; OECD, 2023).

The post-pandemic favourable situation is due to declining oil prices, supportive government policy, resilient household spending and improved situation of the labour markets (European Commission, 2023). Nevertheless, the overlapping supply shocks owing to sanctions against Russia as well as supply chain issues and the geo-political crisis determined the accumulation of unprecedented inflationary pressures and the deterioration of the risk perception.

Even if recent US banking sector turmoil did not spill over directly into the euro area, the war in Ukraine generates a set of consequences with a negative impact on the economic activity dynamics, such as: a sticky inflation, eroded purchasing power, persisting supply chain disruptions and elevated costs for some agricultural commodities, high uncertainty, significant fall in bank equity prices, higher cost of capital associated with a decelerated bank lending (OECD, 2023; European Commission, 2023). Experts of the European Central Bank (ECB) consider that in the context of tighter financial conditions in order to counteract sticky inflation, volatility may increase, recession fears re-emerge, equity risk premia may widen, while global risks are rising (ECB, 2023a).

Taking into account such evolutions, the paper brings to the forefront recent macroeconomic developments, as well as the outlook for the eurozone economy. The investigation is based on current economic phenomena and processes, specialized literature, the latest statistical data and reports, longitudinal and cross-sectional analyzes. The macroeconomic indicators regarding Romania are interpreted in the larger European and global contexts, with a forecast for 2023–2024.

In this paper, for the own calculations, it is applied the Cobb-Douglas production function. It was implemented to estimate the contribution of the factors to the YoY pace of the potential output, as reflected by the following formula:

$$Y = L^\alpha \times K^{1-\alpha} \times TFP \tag{1.1}$$

where:

Y – the output; L – the labour factor; K – the capital stock; TPF – the total factor productivity; α – the output elasticity of labour.

Applying the logarithms, and the relation (1.1) turns into:

$$Y_t = \alpha \times L_t + (1 - \alpha) \times K_t + TFP_t, \tag{1.2}$$

where:

Y_t – the output; L_t – the labour component; K_t – the capital stock; TFP_t – the total factor productivity.

Recent macroeconomic developments in the eurozone: GDP evolution

After a strong recovery in 2021 and the first part of 2022, following the deep recession generated by the Covid-19 crisis, the eurozone has marked a noticeable slowdown afterwards (Table 1).

Table 1: Real GDP growth in the eurozone according to three key forecasts (%)

Source of forecasts	2020	2021	2022	2023	2024
European Commission	-6.1%	5.4%	3.5%	1.1%	1.6%
IMF	-6.1%	5.4%	3.5%	0.8%	1.4%
OECD	-6.2%	5.2%	3.5%	0.9%	1.5%

Sources: European Commission, 2023; IMF, 2023a and 2023b; OECD, 2023.

The economy of the euro area recorded a technical recession in the first quarter (Q) of 2023. The seasonally adjusted GDP decreased by 0.1% in both Q4 2022 and Q1 2023 (Figure 1). This is described by experts as minimal as “the labour market is so strong that it’s hard to argue that this is a recessionary environment. The stagnation of the economy does mark a clear cut from the recent post-pandemic boom though” (Colijn, 2023).

Eurostat data reflects that Germany has been also affected by economic contraction (Eurostat, 2023a; 2023b), largely due to the energy prices considered as extremely high as compared to the pre-sanctions period. The other eurozone countries in a technical recession in Q1 2023 are: Estonia, Lithuania, Ireland. In the case of countries where multinational production is volatile on a quarterly basis (for instance Ireland), the multiannual evolution of GDP is more relevant than the quarterly

GDP. On a yearly basis, Estonia, Lithuania and Germany are in recession in 2023, while Ireland records the highest GDP growth rate. According to prognoses for 2024, the economic situation improves slightly in most of the eurozone member countries (Figure 2).

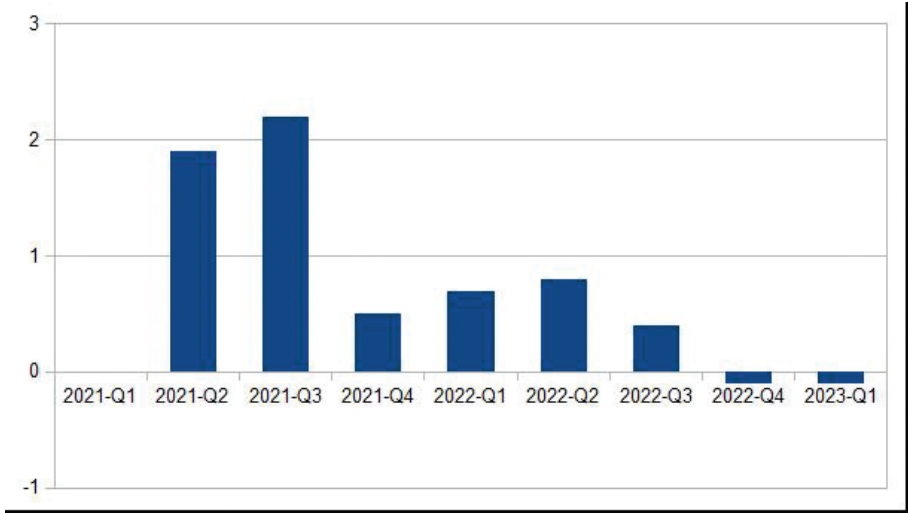


Figure 1: Gross domestic product at market prices in the eurozone in 2021–2023 (% change Q/Q)

Source: Eurostat (2023a; 2023b).

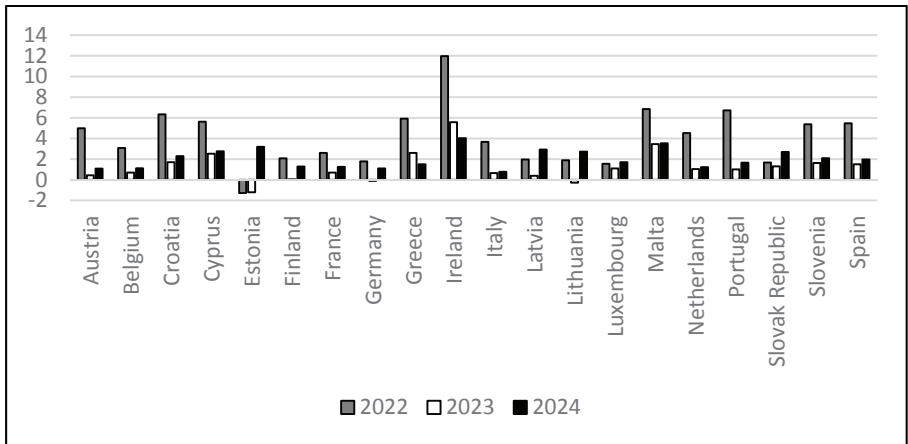


Figure 2: Gross domestic product, constant prices in the eurozone in 2022–2024 (% change year on year)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

By applying the Cobb Douglas production function for Euroland including the 2022 data, one can notice that the main challenge for the economy of the region is the slow contribution of the total productivity factor to the YoY pace of the potential output (Banca Transilvania, 2023, Figure 3).

This is determined by the discontinuity of the structural reforms, the problems in implementing the Banking Union and the Capital Markets Union and the lack of political integration.

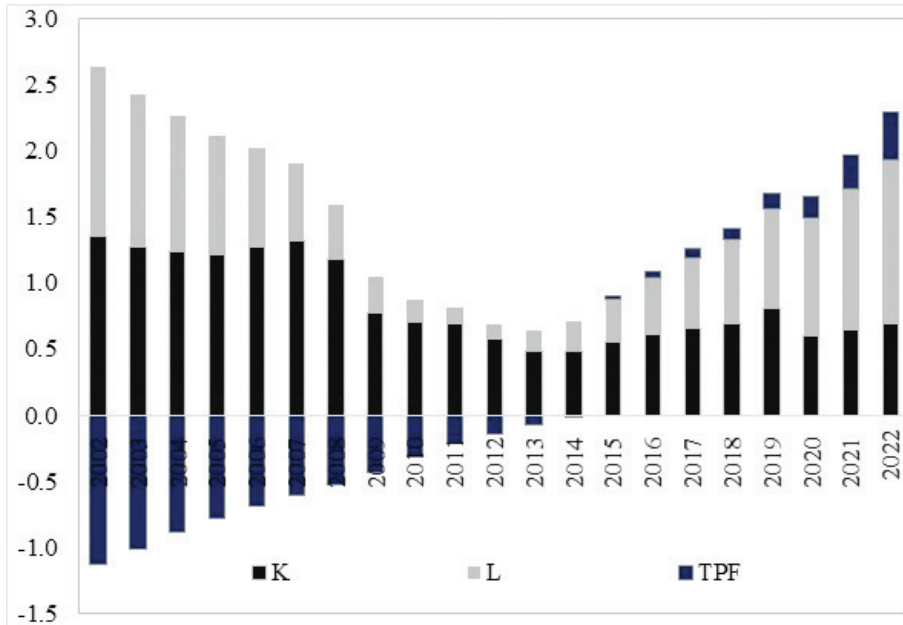


Figure 3: Contribution of production factors to the YoY pace of potential output in Euroland (pp)

Sources: own estimates, using Eurostat database and the described methodology.

According to the PMI (Purchasing Managers' Index) indicator computed by Markit Economics, there can be noticed the divergence between the strong dynamics of the services sector (also supported by the positive labour market climate) and the contraction of the manufacturing sector (in the context of the unfavourable dynamics of the global trade). This divergence is reflected in the following chart.

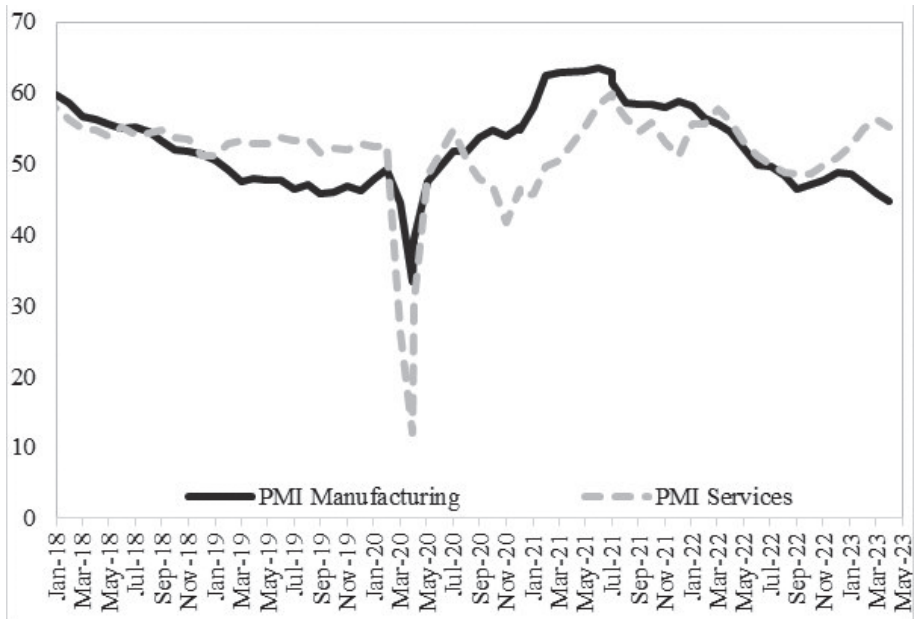


Figure 4: Euro Area PMI indicators (points)

Source: Markit Economics (2023).

Inflation, fiscal deficit, public debt and current account balance in the euro area

After years of low inflation rates and even deflation in some countries, the situation changed in 2022. Demand-push and cost-push inflation, stimulated by “helicopter money” and the effects of the war in Ukraine led to inflation rates higher than 10% in 2022 in the following countries: Estonia (19.4%), Lithuania (18.9%), Latvia (17.2%), Slovakia (12.1%), Netherlands (11.6%), Croatia (10.7%) and Belgium (10.3%) (The European Commission, 2023; IMF, 2023a, 2023b). Other ten eurozone countries recorded inflation rates larger than 8%, while Finland, Malta and France witnessed lower rates (7.2%, 6.1% and 5.9%, respectively). For 2023, significant declines are forecast in most euro area countries, a trend which will continue in 2024 (Figure 5).

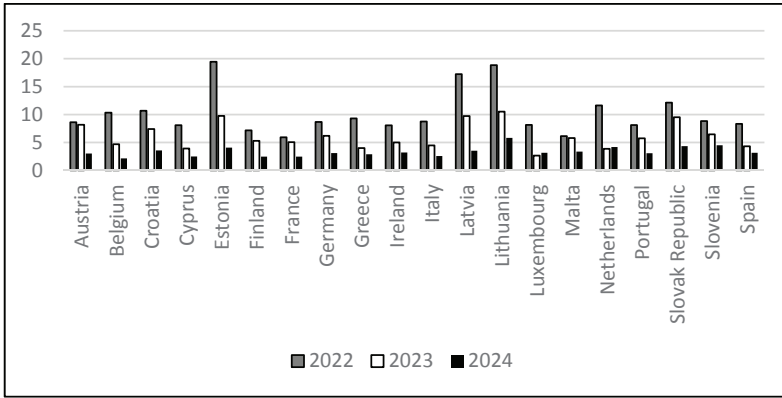


Figure 5: Inflation rate, average consumer prices in the eurozone in 2022–2024 (% change)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

Increasing inflationary pressures determined the European Central Bank to increase the monetary policy rate by an aggressive pace over the past quarters, towards the highest level since 2008. As the pace of inflation changed the trend in the recent months, the ECB may recalibrate the monetary policy by the end of 2023.

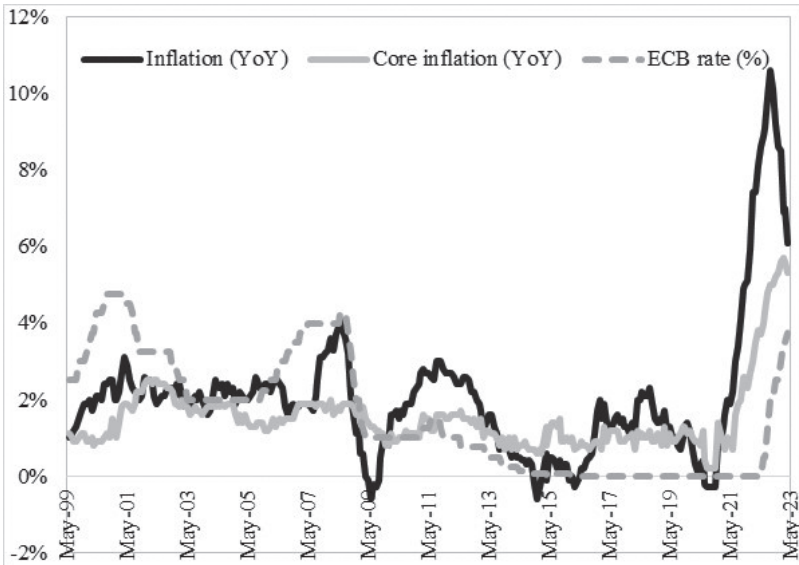


Figure 6: Inflation vs. monetary policy rate in Euroland

Note: YoY = year on year.

Sources: Eurostat (2023b), ECB (2023b).

Fiscal deficits were in 2022 much lower than during the Covid-19 crisis in most of the euro area countries. According to IMF (2023a), Cyprus and Ireland came back to surpluses. In Greece and Spain, the deficit diminished from more than 10% of GDP to 4% of GDP in 2020–2022. In contrast, the decrease was much slower in Italy.

There are still many countries with fiscal deficits larger than 3% of GDP in 2023–2024. In 2023, this group is made up of Belgium, the three Baltic States, France, Germany, Spain, Italy, Malta, Slovak Republic, Slovenia, while in 2024 it is forecast to shrink to seven: Belgium, France, Slovakia, Malta, Estonia, Spain, Italy (Figure 7).

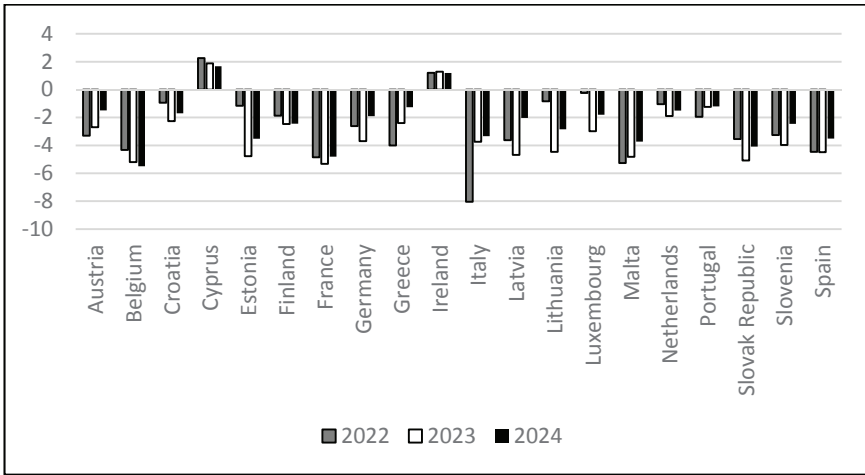


Figure 7: General government net lending/borrowing in the eurozone in 2022–2024 (% of GDP)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

Public debt reached historical levels in most of the members of the eurozone in 2020, in the first year of Covid-19 pandemic. In Greece it surpassed 200% of GDP, in Spain 120%, Italy almost 150%, Portugal 135%, France and Cyprus, 114% each, Belgium 112%. Afterwards, one can remark a decreasing trend, with the exception of Estonia, Finland, Luxembourg and Malta (Figure 8). However, these countries record low levels of public debt as a share of GDP.

As regards the current account balance (as % of GDP), Netherlands,¹ Luxembourg, Germany and Austria record as a rule surplus. The largest group is made of countries with alternative surpluses and deficits, while Cyprus and Greece record generally deficits. One can notice decreasing deficits in countries such as Belgium, Cyprus, Estonia, Finland, France, Greece, Latvia, Lithuania, Portugal. In Austria there are ups and downs in its small surpluses. Ireland, Netherlands, Germany, Luxembourg record high surpluses, some increasing (Germany, Netherlands), Luxembourg with variations, Ireland with a decreasing trend (Figure 9).

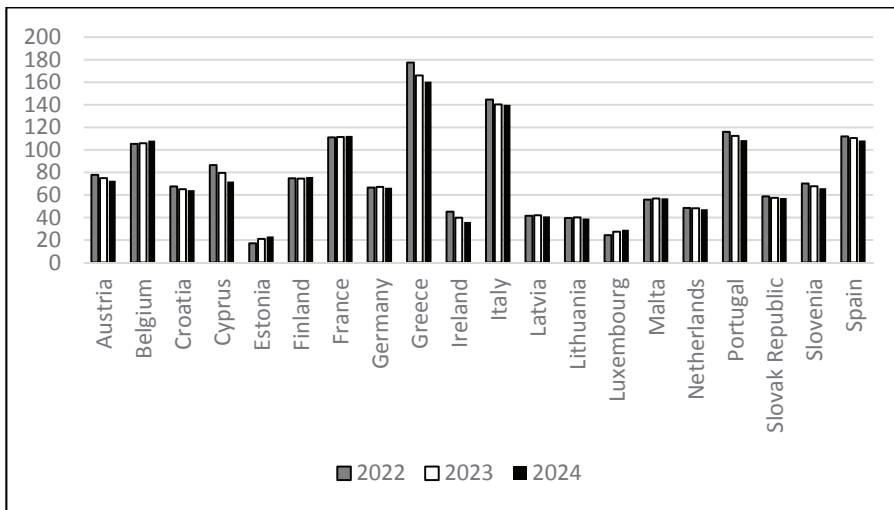


Figure 8: General government gross debt in the eurozone in 2022–2024 (% of GDP)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

¹ According to Eurostat, Dutch imports are over-estimated because of the “Rotterdam effect”, as goods destined for the rest of the EU arrive and are recorded in harmonised EU external trade statistics in Dutch ports. To a much lesser extent, Belgian trade figures are also over-estimated (“Antwerp effect”), but this does not prevent deficits in some years.

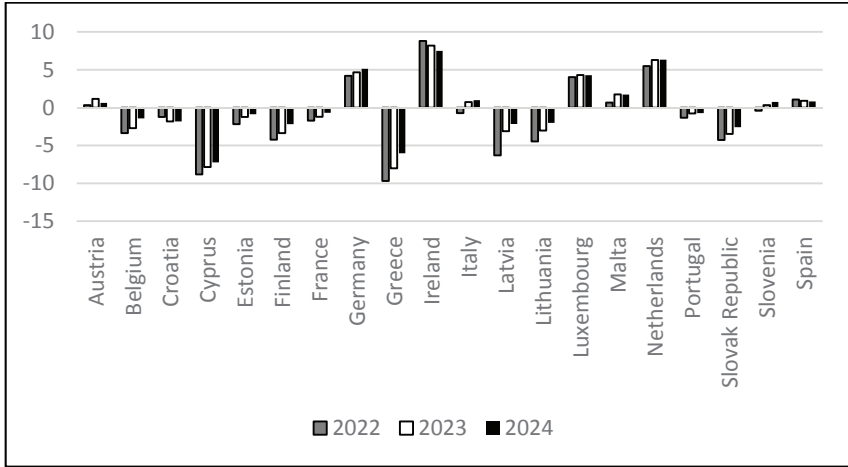


Figure 9: Current account balance in the eurozone in 2022–2024 (% of GDP)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

Employment

In the euro area, similar with the EU as a whole, labour market has been outperforming expectations and unemployment rate has hit successive record lows (European Commission, 2023). The average unemployment rate is 6.7–6.8% as a percentage of total labour force, with still high levels in Spain and Greece (12–13%) and low levels in Germany, Malta, Netherlands and Slovenia (under 4%) (Figure 10). It should be underscored that Greece and Spain recorded much higher unemployment rates in the past, the former 24%–27% in 2012–2016, while the latter 21%–26% in 2011–2015 for instance. Italy, Ireland, Latvia, Slovakia, Spain, Croatia and others witnessed also high unemployment in the past, associated with former crises.

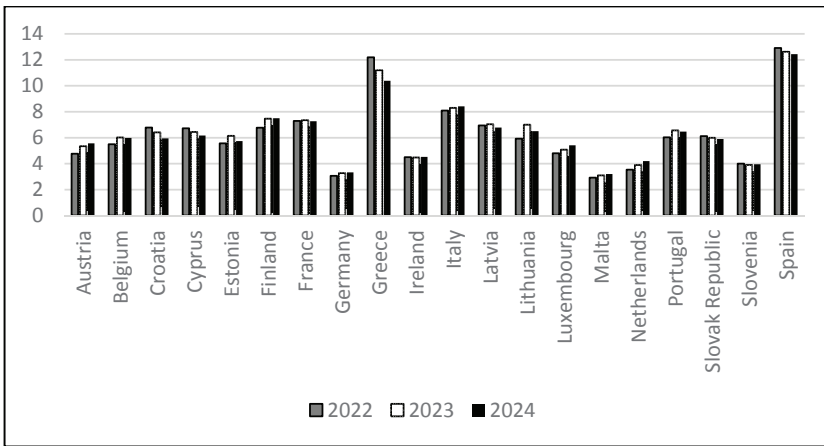


Figure 10: Unemployment rate in the eurozone in 2022–2024 (% of total labour force)

Note: Estimations for 2023, prognoses for 2024.

Source: IMF (2023a).

The trend of unemployment in the euro area is revealed in the following chart. In spite of robust activity and high employment rates, real wages are falling due to inflation, which affects the households’ purchasing power. Exports will continue to have a larger contribution to change in GDP as compared to private and public consumption (European Commission, 2023).

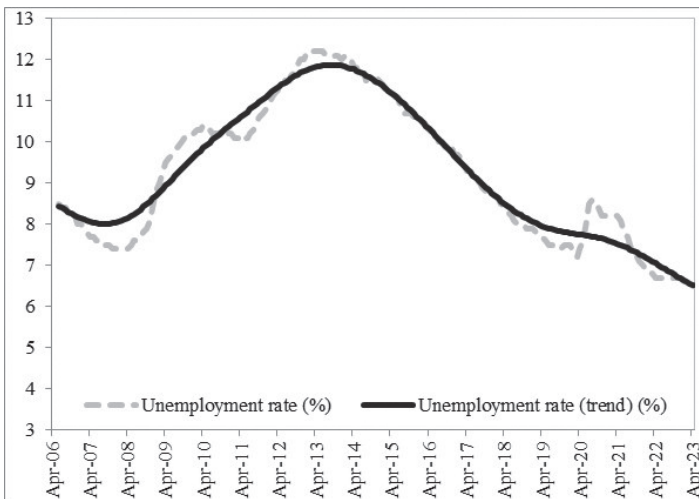


Figure 11: Unemployment rate and its trend

Source: Eurostat (2023b).

The investors' confidence in Euroland remains at a low level, below the trend, according to the ZEW Institute indicator, as can be noticed in the following chart. The recent deterioration of the ZEW indicator (also influenced by the increase of the financing costs) expresses prospects for an unfavourable investment climate in the euro area in the short run (Figure 12).

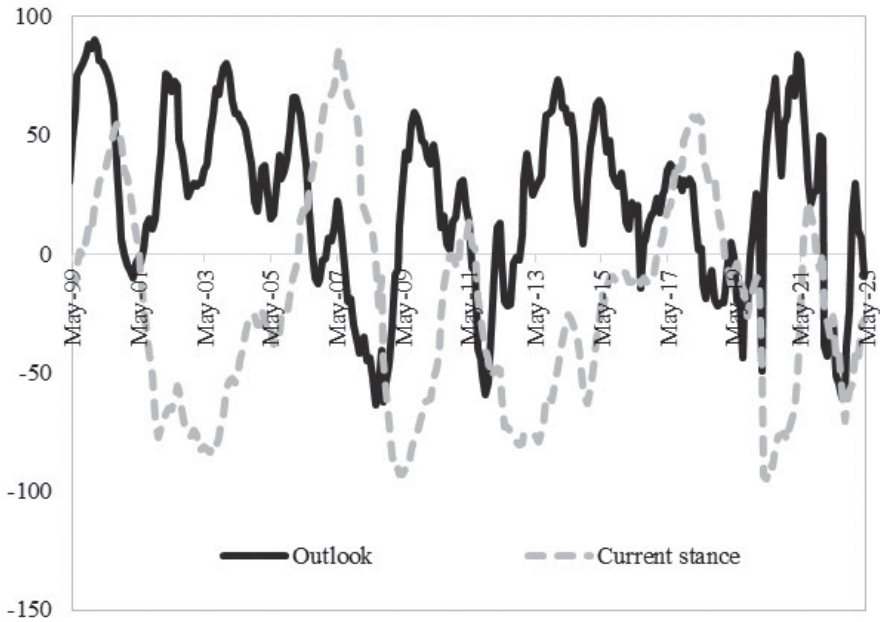


Figure 12: Investors' confidence in Euroland

Source: ZEW (2023).

In the long run there are also higher costs associated to: the double transition (green and digital), a shrinking local workforce in parallel with an increasing share of workforce from abroad (Fuest, 2023), not only in Germany, but also in the other member states. As migration movements are generated primarily from asylum seekers, not the systematic recruitment of skilled workers, reforms are needed „to encourage people to work and to ease the financial burden on social security systems, especially pension insurance” (Fuest, 2023).

Conclusion

The analysis of the main macroeconomic indicators in the euro area underscores mixed results. On the one hand, high inflation, associated

with high credit costs and a visible erosion of purchasing power and also increasing uncertainty, both regionally and globally, affects the eurozone economy. On the other hand, the labour market climate is favourable, as unemployment rate has hit successive record lows. The delayed effects of the Covid-19 pandemic, together with those of the war in Ukraine affect differently the eurozone member states. It depends on their degree of dependency on imported energy and food, on previous level of economic relations with Russia, on the integration in global production chains and a host of other factors. Taking the example of Germany, it is worth noting that its economic model has been based decade after decade on innovation, partnerships and a specific social market economy. A significant pillar of this model were cheap resources from Russia and a strategic partnership with this country but also with China. However, the West-East divide and antagonisms, as well as sanctions against Russia have brought deep changes. The immediate impact is reflected by inflation, credit costs and the slowdown of economic growth. In the long run, the green and digital transitions will generate also chain effects regionally and globally. Flexibility and rapid adaptation to new conditions are vital for both households and companies. At the same time, successive migration waves have determined the sharp increase of the financial burden on social security systems. On the whole, social costs are increasing. The fundamental question is up to what level these costs can be borne by taxpayers.

This paper has one key strength and also one key weakness. Its strength resides in the synthesis of the main macroeconomic indicators for all eurozone countries, reflecting the current situation and perspectives. The key limitation is the narrow framework of interpretation of these indicators, as their interrelations and determinants are more complex than presented in this paper.

References:

- Banca Transilvania. (2023). *Estimations and prognoses*, Macroeconomic analyses. <https://www.bancatransilvania.ro/research>
- Bank of International Settlements (BIS). (2023). *Property Prices Database*, retrieved from: https://www.bis.org/statistics/pp_selected.htm.
- Colijn, B. (2023). *Eurozone in technical recession after all*, ING Economic and Financial Analysis, 8 June.
- ECB. (2023). *Financial Stability Review*, May.

- ECB (2023b). *Key interest rates*, Retrieved from: https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html.
- European Commission. (2023). *European Economic Forecast Spring 2023*, Economic and Financial Affairs, Institutional Paper 200, May.
- Eurostat. (2023a). GDP main aggregates and employment estimates for the first quarter of 2023 – GDP down by 0.1% and employment up by 0.6% in the euro area, 65/2023 – 8 June.
- Eurostat. (2023b). *Database*, Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Fuest, C. (2023). The German Economic Model – Decline or Second Economic Miracle? IFO Viewpoints, No. 247, April 12.
- International Monetary Fund (IMF). (2023a). *World Economic Outlook Database*, retrieved from: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/April>.
- IMF. (2023b). *World Economic Outlook – A Rocky Recovery*, Washington, DC. April.
- Markit Economics (2023). *Purchasing Managers Index*, Retrieved from: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/mi/products/pmi.html>.
- National Bank of Romania (NBR). (2023a). *Key interest rates*, Retrieved from: <https://www.bnr.ro/Rata-dobanzii-de-politica-monetara-1744-Mobile.aspx>.
- NBR. (2023b). *Statistics*, Retrieved from: <https://bnr.ro/Publicatii-periodice-204-Mobile.aspx>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2023). *OECD Economic Outlook*, issue 1, preliminary version.
- ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. (2023). ZEW Index, retrieved from: <https://www.zew.de/>.

LEBANON'S CURRENCY CRISIS: A CASE OF ASYMMETRIC RIVALRIES

Hicham Hachem, PhD

CNAM Liban

LEFMI, University of Picardie Jules Verne

hicham.hachem@isae.edu.lb

ABSTRACT: Mainstream explanations argue that the Lebanese currency crisis is rooted in public debt and balance of payments deficits. This paper is less concerned with the causes of the crisis as much as it raises the problem of adverse relationships between institutions of money creation and destruction. The analysis builds on the theoretical approach of mimetic rivalries. It aims to study the sensitivity of solvency constraints to explain asymmetric relationships. The applied case of Lebanon shows two relevant results (1) asymmetric relationships between economic agents and (2) top-down dynamics of money creation and destruction. These findings imply an institutional model of extractive economic policy dominated by strategies of vindication and rivalry.

Keywords: *money creation; parity; lending capacity; redistribution; rivalries*

Introduction

The standard literature on the Lebanese monetary crisis explains market dynamics driven by a reversal of capital flows. The discourse on short liquidities supposedly justifies banking practices revolving around withdrawal rationing on foreign currency denominated deposits; a situation that led to bank runs, discounts and the suspension of asset convertibility. Analysis of current account dynamics served as a pretext for the Government to declare default on Eurobonds. Beyond the merits of causal and normative studies of the Lebanese monetary crisis, this paper raises the question of ensuing channels of wealth distribution. The problem of this paper is therefore strictly framed to provide an outline for understanding antagonistic relationships that govern institutions of money creation and destruction. The baseline analytic approach aims as such to explain instruments and dynamics that govern such relationships.

The analysis falls within the institutional governance approach of the monetary regime. The theoretical framework builds therefor on the contribution of Aglietta et Orléan (1982) on “mimetic rivalries”. A simplified top-down standard model – i.e. hierarchical system of monetary institutions – is applied to the Lebanese case. The model borrows heavily from the Regulation school and graph theory (Aglietta *et al.*, 2016, p. 90; Easley & Kleinberg, 2010). It is however less inclined on institutionalism as it incorporates graph theory analysis in concurrence with the monetary approach to the balance of payments. Though the study aims specifically to provide an interpretation of monetary policy problems ensuing from solvency constraints and antagonistic interests between institutions of money creation – i.e. (1) the Treasury for issuing sovereign debt; (2) the Central Bank for issuing the monetary base and (3) the banking system issuing credit and broad money.

This paper is organized as follows: the following section presents a bird’s eye overview of the literature on the Lebanese currency crisis. It proposes a classification of normative and positive contributions to make the distinction between theoretical and applied work. The next section describes the baseline theoretical framework of the regulation school (Aglietta & Orléan, 1982). It depicts the institutional model, the system of ensuing relationships, and the analytical model adapted from graph theory. The following section presents the applied case of Lebanon. It describes the data set and provides the results captured by using graph theory. Next is a discussion and analysis of the findings, which show asymmetric relationships between institutions of money creation.

The paper concludes by exploring implications on monetary policy, social redistribution, institutional strategies and international relations.

A bird's eye view of the literature

To put the problem into perspective it may be useful to give a quick overview of the literature on the Lebanese currency crisis, which may be classified under two methodological perspectives: (1) normative approaches and (2) positive analyses. The former mostly advocate a currency board regime and explain the currency crisis by the exposure of the financial sector to sovereign debt. The second group is mostly empirical. It is grounded, either on data analysis or upon an institutional historical approach. It mostly explains the crisis by external deficits and debt sustainability.

In essence, normative proposals promote a currency board regime (Hanke, 2020; Böwer, 2021). The empirical analyses of Mansour-Ishraquieh (2022), corroborates that a Lebanese currency board automatically sterilizes risks associated with dollarization. Studies in economic history recommend on the other hand a restructuring of public administrations. Gaspard (2020) appeals to a monarchist model centered on the State's sovereignty. On the other end of the spectrum, Dagher (2022) advocates a Weberian model based on the rationalization of the civil service to restore confidence in state institutions. Farah and Maucourant (2022), observe a breakdown of State credibility. They conclude that patronage policies are used as a tool in defense of social classes.

Positive approaches seek to explain the fundamental causes of the Lebanese crisis. The empirical method is dominant. The toolbox is mostly grounded on statistics, econometrics, and data analysis. The findings of Neaime (2004) and Dakhlallah (2020) show the risks associated with the prevalence of expansionary fiscal policies. Dakhlallah (2020) concludes that political authorities have exposed themselves to the risks of short-term macroeconomic imbalances in order to achieve fiscal solvency in the medium and long term. The findings of Balance sheet analyses of the central bank (Nenovsky and Chobanov, 2020; Bitar, 2021) conclude that seigniorage operations were the cause of the banking crisis. Concerning these operations, Nenovsky and Chobanov (2020) caution that discretionary monetary issuance undermines the counterpart of the money supply and constitutes the foundations of the parity crisis.

Finally, Salem's (2012) geopolitical analysis warned in 2012 that the Syrian crisis would have spillover effects on the banking sector in

Lebanon. This analysis explores the doctrine of monetary sovereignty adopted by the U.S. Treasury. It projects that a potential banking panic would lead to a public debt crisis and an ensuing collapse of economic activity. Such foundational geopolitical events set off a wave of incentives for the reversal of capital flows.

Theoretical framework

To study Institutions of money creation and destruction, the analysis is grounded on the approach of the regulation school (Aglietta & Orléan, 1982). According to this theoretical body of studies, rivalries between agents are mimicked – they are copied, and then mitigated by legitimate institutions that impose sovereign action and social mediation. The “norm” which revolves around institutions of wealth redistribution, constitutes a body of conventions and regulations governing standards of repayment and enforcing the convertibility of the sovereign currency to liquidate obligations.

Institutions of money creation and redistribution may be represented by the following simplified model (Figure 1) adapted to study the case of the hierarchy and regulation order in Lebanon.

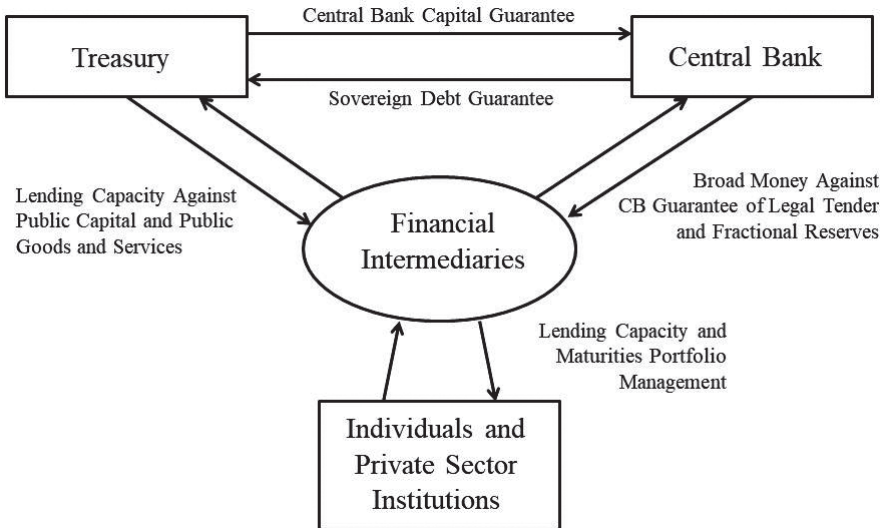


Figure 1. Simplified Top-Down Model (Aglietta et al., 2016, p. 90)

To achieve equilibrium, financial institutions and monetary authorities act as intermediaries to offset deficits and sterilize surpluses that are subject to the solvency constraints of the different agents. This implies that imbalances are compensated by the capacity of the economy to finance deficits, which leads to a problem of social redistribution of wealth and assets, and which in turn are subject to risk aversion constraints.

Grounded on the theoretical framework of Aglietta & Orléan (1982), the model may be represented by the following system of equations:

$$C(G)=f(BD) \tag{1}$$

$$C(M)=f(R+DA) \tag{2}$$

$$C(F)=f(TB+I+L) \tag{3}$$

Where $C(G)$ is the solvency constraint of the Government. It is a function of the sustainability of the budget deficit BD . The solvency constraint of the monetary authorities $C(M)$ is given by currency reserves R and domestic assets DA . The solvency constraint of financial intermediaries $C(F)$ is determined by liquidity L , sovereign TB and domestic lending I .

To achieve equilibrium, financial institutions and monetary authorities act as intermediaries to offset deficits and sterilize surpluses that are subject to the solvency constraints of the different agents. Given n agents $n=\{G;M;F\}$; this implies that imbalances of agent $C(i)$ are compensated by the aggregate solvency constraint of other agents $C(n-i)$.

$$\sum C(i)=0 \tag{4}$$

Provided that solvency constraints are price dependent, the budget deficit is financed by creating demand deposits. The “double convention” (*Ibid*, p. 61) verifies the identity between the money supply and domestic assets. The solution of the system is given by the monetary approach to the balance of payments:

$$\Delta M_t = \Delta R_t + \Delta DA_t \tag{5}$$

System imbalances imply institutional rivalries and indicate a redistribution process. Using graph theory (Easley & Kleinberg, 2010), imbalances may be captured by the combinations of weighted vertices v on a star graph $G(v, \varepsilon, A)$ where v is the set of vertices representing each agent $v = \{G;M;F\}$ and A the set of weights assigned for each directed edge $\varepsilon = \{j,k\}$. The set A is given by the following combination of ratios:

$$A=\{C(G)/C(M), C(G)/C(F), C(M)/C(F), C(M)/C(G), C(F)/C(G), C(F)/C(M)\} \tag{6}$$

The rivalry interpretation (*Ibid*) is an optimization problem between liquidity and obligations. When the system is not cleared exter-

nal imbalances accumulate, and the graph is skewed towards agents with dominant strategies.

The case of Lebanon

Data set

The data set is sampled over a period of four fiscal years, spanning from 2018 to 2021 – i.e. a symmetrical distribution around the starting date of the currency peg crisis. This is a deliberate design to avoid normalizing the downturn. The sample size consists of 48 observations across three institutional bodies: the Budget and Debt Service of the Treasury, the Central Bank’s balance sheet and the aggregate balance sheet of financial intermediaries. The source of the data set is in the official figures of the Treasury and the Central Bank.¹ The current value of the Treasury and Central Bank’s figures, is converted into US dollars at market rates published in newspapers. Deposits in foreign currencies are classified in a distinct category of Broad Money according to the Central Bank’s statistics. Bank loans and deposits in foreign currencies are corrected for exchange rate discrimination and discounts on liquidation of bank deposits and other assets according to Central Bank circulars².

Results

By applying the model $G(v, \varepsilon, A)$ to the data set, the results show asymmetric relationships between agents of money creation. Figure 2 shows skewed results with drastically devalued budget deficits at the expense of the financing capacity of the economy and the guarantee of the legal tender.

¹ *cf.* The official figures of the Banque du Liban data for Central Bank and Financial Sector balance sheets: <https://bdl.gov.lb/webroot/statistics/> and the Treasury data source: <http://www.finance.gov.lb/en-us/Finance/EDS/FP>.

² *cf.* <https://www.bdl.gov.lb/basiccirculars.php>.

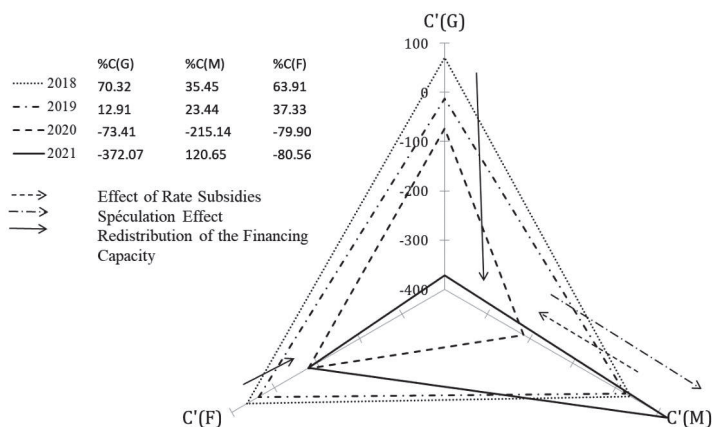


Figure 2. Yearly rate of change of solvency Constraints

Given the fall of the parity the sensitivity of the fiscal policy substantially overweighs those pertaining to the currency guarantee and to the financing capacity of the financial intermediaries. Figure 3 shows asymmetric sensitivities substantially skewed towards the dominant strategy of the Government. The latter in essence imposes regulations and norms to finance Treasury spending. This strategy comes at the price of draining the financing capacity of the economy. It is enforced either through issuing public debt or by wealth redistribution through an inflationary tax ensuing from exchange rate discrimination.

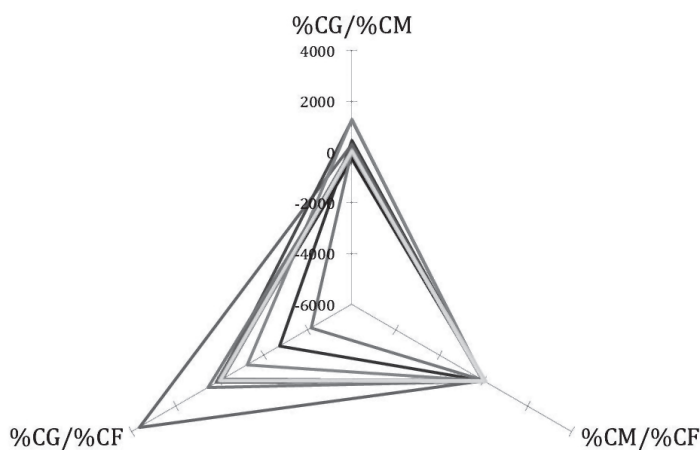


Figure 3. Model Sensitivity Analysis

These results show a dynamic shift between public deficit, national savings and currency reserves. By the end of 2021, the reversal of the budget deficit in real terms goes from a 70% increase to a surplus of 372%. As the deficit is financed by savings and seigniorage operations, there is a greater sensitivity of the Treasury's solvency to the financing capacity of the economy (Figure 2).

Discussion

The asymmetry of rivalry relationships highlights the polarization of interests based on the redistribution of wealth among the three institutions of money creation. To grasp the extent of this asymmetry, let us consider at first the annual evolution of solvency constraints. Figure 2 shows the Treasury's vested interests in devaluing the parity and discounting securities. This is the natural outcome of the extractive model of State finances, which typically are the largest debtors. After adjusting for price levels and asset discounts, a reversal in the Budget Deficit stands-out by shifting towards a surplus in 2020. In 2021, the surplus increased by 372% in real terms. On the other hand, the financing capacity is undermined. Starting early 2020, it has experienced an 80% decrease, representing a cumulative rate of 96% over two consecutive years. The asymmetry of solvency relationships reveals the dominant strategy of the Treasury. Figure 3 shows a public deficit sensitivity that is more than proportional to financing capacity. This amounts to a near complete destruction of net national savings that are extracted by the system of hierarchical rivalries.

The relationship between the Central Bank and the Treasury is no less antagonistic. After financing off-budget expenses from the discretionary resources of the Central Bank, the Government's recovery plan decided to default on Eurobonds and refused to honor its commitments to the Central Bank. The plan (Lebanese Government, 2020) reveals „losses“ accumulated by the BDL due to the „restructuring“ of public debt. It recommends filling the gap in seigniorage operations by a contribution from bank deposits, thus completely depleting net national savings (Gaspard, 2020). In reality, the central bank maintains a guarantee on liquidities for over a 100% of the narrow money supply. This has been the case even after subsidy policies depleted foreign currency reserves – policies that were at the root of hoarding and market shortages. By end 2022, the gold coverage warranted a covered exchange rate of 3,675 LBP/USD of the

monetary base³. This amounts to one-tenth of the market exchange rate and one-eighth of the interbank rate. On the other hand the gold coverage warrants a rate of 13,147 L.L./USD to guarantee M4 money supply including M2, deposits in foreign currency M3 and treasury bonds M4 according to BDL classification. The magnitude of the spread with market rates (Hanke, 2002) may be strictly interpreted as a speculative strategy adopted by the monetary authorities.

The central bank's speculative policy and the ensuing tightening of liquidity triggered a bank run. Because of the reversal of capital flows, banks failed to bridge the deficit in their net foreign assets and so were unable to liquidate deposits at the central bank. This led to rationing of foreign currency withdrawals and the suspension of the convertibility of deposits in foreign currencies. The weakened confidence signaled creditors to adopt a strategy of defection towards the legal tender. It amplified interests in cashing out on assets, hoarding and the conversion into safer assets. The dollarization dynamics thus reflect the fragility of institutions of money creation. It triggered a banking panic, and led to the depletion of the financing capacity of the economy.

Conclusion

This study builds on the theoretical framework of the regulation school to identify antagonistic rivalries between institutions of money creation and destruction. The model implies the paradigm of the monetary approach to the balance of payments, debt sustainability, bank runs and speculative attack models. The decision-making problem of each agent highlights the role of rivalries and antagonistic relationships in monetary theory. Using the data of the Lebanese case, sensitivity analysis implies social redistribution at the expense of the capacity of the economy to finance productive capital. The model shows asymmetric relationships between institutions of money creation it explains a crowding-out effect which improves substantially the constraint of the public finances at the expense of the economy.

In conclusion, the findings suggest a feedback loop effect that is characteristic of the antagonistic relationships among Lebanese institutions of money creation. On one hand, mimicked rivalries are channeled through bottom-up dynamics. The vindictive strategy of defaulting on asset convertibility, spreads from the banking sector to the Treasury's pol-

³ *i.e.* currency in circulation plus demand deposits

icy. On the other hand, the dominant strategy is hierarchical. Faced with the public debt crisis and the monetary crisis, the State's interests imply credit redistribution. Public institutions are thus the primary source of antagonistic relations diffused in a cascade rippling effect. At the core of the diffusion process is the central bank, which redistributes deficits. The speculative policy pursued by the Lebanese Central Bank, whether declared, conscientious, or as the result of administrative dysfunction, negligence, or incompetence, is essentially a devaluation-based redistribution policy that eludes democratic institutional governance. It describes a dynamic of polarization between the issuing institutions, and in essence, represents an extractive model of national savings, that destroys the financing capacity of the economy, and stands for a „predatory state“ (Galbraith, 2008) of national wealth.

Despite the specificities typical of Lebanese institutions, the currency crisis cannot be conceived independently of the global context. Similar trends are observed in almost every emerging economy. Indeed, there is much diversity because of the institutional specificities in every country. A common thread may be drawn however on the magnitude of public debt in foreign currencies, which has reached an unprecedented level on the global scale. Such is also the case with the reversal of capital flows. These dynamics are often explained by the Fed's tapering policy, which has been raising interest rates since 2016 (Aglietta & Coudert, 2014). The liquidation of carry trades and the reversal of capital flows in emerging markets put financial pressures on the service of sovereign debts. The „monetary sovereignty doctrine“ on the other hand raises a question of legitimacy in money creation. It bears directly to the relationship with savings and scriptural money creation, which leads to the logic of institutions as both creators and destroyers of money on a global scale.

References:

- Aglietta, M., Coudert, V. (2014). *Le dollar et le système monétaire international*. Paris, La Découverte.
- Aglietta, M., Orléan, A. (1982). *La Violence de la monnaie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Aglietta, M., Ould Ahmed, P., Ponsot, J.-F. (2016). *La Monnaie Entre dettes et souveraineté*. Paris : Odile Jacob.
- Bitar, J. (2021). The Monetary Crisis of Lebanon. *Review of Middle East Economics and Finance*, 17, pp. 71–96.
- Böwer, U. (2021). A Double-Edged Sword – Can a Currency Board Help Stabilise the Lebanese Economy? *Economic Briefs, European Economy*, 068, pp. 1–16.
- Easley, D., Kleinberg, J. (2010). *Networks, Crowds, and Markets: Reasoning about a Highly Connected World*. Cambridge Mass.: Cambridge University Press.
- Dagher, A. (2022). *Comment une élite prédatrice a détruit le Liban*. Lormont, Bord de L'eau.
- Dakhlallah, K.M. (2020). Public Debt and Fiscal Sustainability: The Cyclically Adjusted Balance in the Case of Lebanon. *Middle East Development Journal*, 12, pp. 340–359.
- Dibeh, G. (2002). The Political Economy of Inflation and Currency Depreciation in Lebanon, 1984–92. *Middle Eastern Studies* 38, pp. 33–52.
- Farah, F., Maucourant, J. (2022). Dette et démocraties. L'ordre de la dette, les exemples grecs et libanais : sur la "Défense de la richesse", part 2, in: Kefallonitis, S. (Ed.), *Dette et politique*. Presses universitaires de Franche-Comté.
- Galbraith, J. (2008). *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too*. New York, Free Press.
- Gaspard, T. (2020). *Lebanon's Financial Collapse: A post-mortem* (Policy Paper No. 25). Konrad-Adenauer-Stiftung and La Maison du Futur.
- Hanke, S. (2002). On Dollarization and Currency Boards: Error and Deception. *The Journal of Policy Reform*, 5, pp. 203–222.
- Lebanese Government (2020). *The Lebanese Government Financial Recovery Plan*. Ministry of Finance.
- Mansour-Ichrahieh, L.M. (2022). *The Dollarization Curse*. Konrad-Adenauer-Stiftung, Lebanon.
- Neaime, S. (2004). Sustainability of Budget Deficits and Public Debt in Lebanon: A Stationarity and Co-Integration Analysis. *Review of Middle East Economics and Finance* 2, pp. 42–60.

- Nenovsky, N., Chobanov, P. (2020). Les limites du seigneurage au Liban. *Commerce du Levant*, 16492.
- Rizkallah, S. (2021). L'Hyperinflation répétée au Liban... quelle leçons monétaires? *Défense Nationale*, 115, pp. 31-53.
- Salem, P. (2012). *Can Lebanon Survive The Syrian Crisis?* Carnegie Endowment for International Peace, Washington DC.

THE NEW EU SCREENING REGULATIONS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENTS: FACTORS AND EFFECTS

Chief Assist. Prof. Elena Spasova, PhD
New Bulgarian University
elenaspasova@nbu.bg

ABSTRACT: This paper examines the current trends in FDI screening processes, which have been increasingly implemented by various countries, particularly developed ones. The paper analyzes the reasons behind the adoption of these screening procedures and considers the evolving context of global FDI flows. Specifically, it narrows its focus to the EU FDI screening procedure introduced in 2019 and explores its application in recent years. The paper outlines the key characteristics of this procedure and discusses its potential implications and impacts.

Keywords: *FDI, screening, EU, security, developing countries.*

Introduction

The paper focuses on the latest trends in Foreign direct investments (FDI) screening procedures and their increased adoption predominantly among developed countries, but not exclusively. The main factors for their adoption are analyzed, as well as the changed context in FDI flows globally. The narrow focus of the paper is the EU FDI screening procedure that was introduced in 2019 and its application in the last couple of years. The main features and potential effects of the procedure are outlined. The paper is structured in 4 sections. In the first section it is described and analyzed the changing international context in terms of FDI movements and screening. The second section focuses on the main trends impacting the increased focus on the FDI screening in the EU, as well as presents the main features of the newly adopted EU FDI screening procedure in Regulation (EU) 2019/452. The analysis and synthesis of the key factors and purposes for the adoption of the screening procedure at EU level are presented in the forth section where also the effects and of its application in the last two years are outlined. The last concluding section of the paper focused on the expected effects of the application of the EU FDI procedure which are grouped in two directions: 1) effects on economic efficiency and market operations; 2) geostrategic and competitiveness effects.

For the purposes of the analysis, we define the FDI screening procedures following the UNCTAD's Investment Screening Database methodological approach. According to the methodological notes, FDI screening:

- Involves the discretionary use of regulatory powers by public authorities, exercised on a case-by-case basis (thus not bound by statutory bans on FDI).
- Involves national security considerations.
- Is only nationwide, thus excluding sub-national level reviews.
- Sectoral exclusions to FDI or negative-list schemes are not considered as screening.
- Prohibitions on foreign ownership of land based on border-related or territorial integrity grounds are not considered as screening.

FDI screening procedures: international context and latest trends

Certain restrictions on FDI flows have always been in place. Public order, health and safety, as well as essential security interests, are pointed out as legitimate reasons for capital controls yet in 1961 in the OECD Code of Liberalisation of Capital Movements Art. 3¹.

National interest (also, national security or essential security interests) has always been the red line states draw when it comes to foreign investment interest and most countries have a legal framework for restricting such investments. However, the last decade marks a significant change in the way “national interests” are defined and perceived and a certain increase in restricting measures are being observed.

According to data published by UNCTAD (2023), at least 37 countries introduced a regulatory framework for the screening of investments on national security grounds since 1995 (22 in Europe, 9 in Asia, 2 in North America, 2 in Oceania, 1 in Latin America and 1 in Africa). The key objectives of these measures include harmonizing or codifying dispersed provisions and practices on inward FDI, greater protection of sensitive sectors from foreign investors, and increased visibility of the relevant regimes.

According to UNCTAD (WIR, 2022), in 2021 countries that have FDI screening account for 63 per cent of global FDI inflows and 70 per cent of stock (up from 52 and 67 per cent, respectively, in 2020). In 2021 compared to 2020 the number of measures restricting FDI declined by 20% (from 50 in 2020 to 40 in 2021), however, they reached an all time high as some countries reinforced their screening procedures and extended the temporary measures introduced in response to Covid-19. About 60% of the newly introduced measures in 2021 concern the introduction or tightening of FDI regulations in relation to national security.

Tightening of screening procedures for national security enacted over the past five years focus on three substantial aspects:

- 1) expanded scope of sectors targeted by the screening mechanism, in order to cover new activities increasingly considered as strategic.

¹ OECD Code of Liberalisation of Capital Movements Art.3: “The provision of this Code shall not prevent a Member from taking action which it considers necessary for: i) the maintenance of public order or the protection of public health, morals and safety; ii) the protection of essential security interests; iii) the fulfillment of its obligations relating to international peace and security.

- 2) wider application of the screening regime as the threshold rules are lowered (they mostly refer to the value of transaction or the percentage of foreign participation).
- 3) Generally broader scope of the FDI screening regimes by expanding the criteria for triggering of the procedure, the types of acquisitions observed and focusing on specific types of investors.

Additionally, it is observed that a more stringent approach is being introduced by envisioning longer periods for institutional reaction (blocking an investment) and adoption of sanctionary mechanisms for non-compliance with obligatory filing obligations. Other regulatory changes during the period included an extension of initial review timeframes (e.g., the discretionary period during which the authorities can block an investment) and the introduction of sanctions and penalties for non-compliance with obligatory filing obligations (UNCTAD, 2023, p. 5).

All these measures are a clear indicator that the changes in the national authorities' attitude towards FDI is a response to the changed direction of FDI flows worldwide. The two decades of booming FDI expansion were predominantly characterized by flows from the developed to the developing countries. For instance, Mota (2018, p. 451) estimates that between 1992 and 2009 there were 2 748 legislative changes reported worldwide with 89 per cent favouring FDI (based on UNCTAD data).

In the last decade, FDI flows have been made in two directions. Developing countries change their role, turning into investors (even in developed economies). A process that changes the "rules of the game". China is recognized as a major player in that regard being the second-biggest provider and largest FDI receiving country. The concerns by states and public opinion about the compatibility and impact of FDI are growing, specifically, when it comes to certain investing countries targeting certain sectors (Moran, 2013). These concerns are related to the protection of some values, policies, objectives, and standards of the host state. There have been identified at least three potential threats generated by FDI originating from developing economies: 1) Overdependence on and dominance of few suppliers in the host country; 2) Illicit technological transfer harming the host country interests and competitiveness; 3) Possibility for espionage and control of information for geopolitical and other strategic reasons (Moran (2013, p. 372–373), Dobson (2017, p.28–41), Hanemann and Rosen (2012, p. 60)).

EU FDI screening procedure: European context and main provisions

The European union is traditionally regarded as one of the bastions of free capital movement, as it is one of the four pillars of the Community. Being one of the largest FDI exporters and recipients, the EU is one of the most liberal powers in terms of FDI flows internationally. Hindelang (2009) summarizes that stance very well, stating that “(...) *optimal allocation of capital furthers prosperity: if the flow of capital is unrestricted, capital can be directed to the places where it can be used most efficiently to generate the best return, and it is thereby capable of contributing to an efficient squaring of demand and supply of capital within the Community*”. Although, there have always been certain limitations based on public policy or public security concerns (Art. 65.1(b) of Treaty on the Functioning of the European Union), until recently, there were no Community restrictions and provisions for control and screening mechanisms of FDI on the territory of the EU.

However, in 2017 a change in the EU attitude towards FDI was initiated. In September that year the former President of the European Commission famously stated: “*Let me say once and for all: we are not naive free traders. Europe must always defend its strategic interests. That is why today we are proposing a new EU framework for investment screening. If a foreign, state-owned, company wants to purchase a European harbour, part of our energy infrastructure or a defence technology firm, this should only happen in transparency, with scrutiny and debate. It is a political responsibility to know what is going on in our backyard so that we can protect our collective security if needed*” (EC, 2017).

That statement marked the start of a new approach for the EU to meet and tackle the new realities in global political economy and internationalization. In 2019 the Regulation (EU) 2019/452 entered into force introducing a common approach for FDI screening, which consecutively resulted in most of the EU member states adopting new, more stringent rules for FDI screening mechanisms.

A couple of circumstances played a role in that transition of the EU position – most of them are in line with the global trends already described above, however, their impact and intensity differ.

Firstly, in the last two decades, shares of FDI stocks in the EU by developed countries (main investors from USA, Switzerland, and Japan) decrease. In 2015 the USA is still the largest investor in the EU, with a share of 41.5% in the EU FDI stock, however, it decreased by about ten percentage points in comparison to 1995. A similar change is registered on the

Swiss share in the EU FDI stocks. FDI shares of Brazil, China, and Russia have increased over the same period. In the case of Brazil, China (including Hong Kong), and Russia, these shares increased from 0.3%, 0.2%, and 0.4%, respectively, in 1995 to 2.2%, 2%, and 1.1% in 2015 (Witkowska, 2020). Non-EU investors control only 0.4% of EU companies, but account for about 13% of the total turnover, 11% of value-added, and 6% of the total employment in the EU (EC 2017a, pp. 3–4).

Secondly, changes in the sectoral distribution of FDI located in the EU are reported. High-tech and manufacturing sectors in the EU are specifically targeted by foreign investors, with special reference to strategic technologies, infrastructure, inputs, or sensitive information. Sunesen and Hansen (2018, p.5) make a thorough analysis of the FDI inflows and mark the Chinese share of the FDI made in the EU in the form of M&As which reach up to 3% of the total number of the M&As by external investors. Knoerich and Miedtank (2018, pp. 7–8) also point out the untypical nature of the Chinese investments in the EU due to some unusual approaches they adopt, the controversial nature of some of the project, considering the fact that Chinese investors are latecomers with few firm-specific ownership advantages in the EU.

Although, it is indisputable that the developing economies show increased interest in investing in strategic sectors in the EU, the Chinese FDI flows are not particularly welcome, especially after 2017. Unido (2022) provides data showing a steady decline in Chinese investments since 2017. The decline could be explained by the increased scrutiny – including stronger EU investment screening, economic slowdown and capital control in China. The three main European destinations for the Chinese investments are Germany, the UK and France. Between 2012 and 2020, their share accounts for 57 per cent of total Chinese FDI in Europe.

Major part of the Chinese investments are directed to Europe's automotive industry (EUR 2.4 billion). It is identified (Unido, 2022) that the focus is mainly on battery production and growth opportunities in Germany, France and the UK. Chinese investors also show strong interest in Europe's health, pharmaceutical and biotech industry, investing EUR 961 million in 2021, as well as in information and communication technology (ICT) (EUR 941 million) (Unido, 2022). These two industries account for 9 per cent and 8 per cent of total Chinese investments in Europe, respectively. The Chinese greenfield investments are also focused mainly in the automotive and the ICT industries (around 94% of total investments in Europe). Figure 1 demonstrated the sectoral distribution of the Chinese investments in the EU and UK.

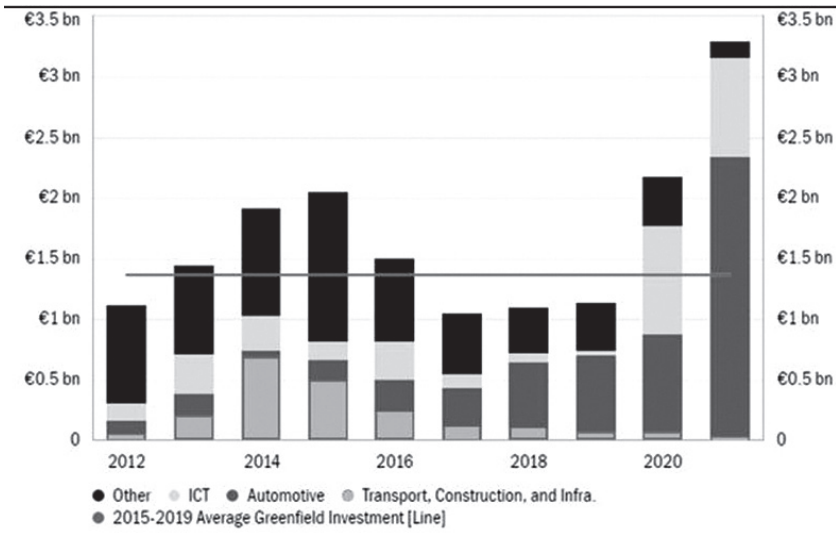


Figure 1. Investments in the EU and the UK by industry, in EUR billion

Source: Unido (2022) citing Rhodium Group

The observed trends in FDI flows, specifically, from China, are factors for European policy makers to adapt their screening investment procedures. Germany, Italy and the UK have publicly blocked Chinese investments in strategic industries in 2022. The EU currently prepares more regulations regarding subsidies and procurements to counteract the Chinese practices.

It may be summarized, that the new developments in international FDI flows to the EU are related to (EC (2017b); EPRS (2017); Sunesen and Hansen (2018, p. 11); Gerhard (2018, pp. 815–817)):

- persistent changes in shares of FDI stocks in the EU by foreign investors which originated in emerging economies.
- changes in the sector distribution of FDI inflows to the EU.
- entry modes applied by investors from emerging economies.
- characteristics of foreign investors according to ownership and relations with states of their origin.

The screening procedure is outlined in Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union. Through this regulation, the European Union sought to establish Union-wide coordination and cooperation mechanisms on screening,

including a set of recommendations and principles governing the screening of investments in the Member States.

This Regulation represents the first time that, in a significant way, the European Union adopts a specific measure to control foreign investment in critical sectors. Prior to the entry into force of Regulation (EU) 2019/452, there was no common EU framework for controlling direct investments made by investors from third States. Up to this point, it was considered that screening and control due to public order and security reasons are a national/local matter.

Even though it takes the form of a Regulation, it does not specifically imply the introduction of a mandatory control system within the European Union. It is stated that the Regulation (EU) 2019/452 is limited to establishing a European framework with general guidelines that must be developed by the Member States in their internal legislation and introduces a series of coordination mechanisms in the analysis of foreign investments between Member States and the European Commission. As long as the national rules follow the general recommendations, the screening mechanisms are subject to the national legislation of each state.

According to the minimum requirements, national foreign investment control regimes must include:

- The principles of transparency and non-discrimination. Member States must determine the circumstances that must be present to initiate a check, the reasons for it and the applicable procedural rules.
- Certain deadlines.
- Requirements for protection of confidential information.
- Requirement for envisioning right to appeal.
- Measures to prevent circumvention of the rule.

The screening procedures and potential restrictions may be imposed only in case of threat for the public order and security. The Regulation provides an exhaustive list of the factors that can be taken into consideration when determining whether a measure may affect public order or security and, therefore, justifies the adoption of a foreign investment control mechanism. The following factors are mentioned:

- Critical infrastructures, both physical and virtual, including energy, transportation, water, health, communications, media, data processing or storage, aerospace, defense, electoral or financial infrastructures and sensitive facilities.

- Critical technologies and dual-use items, including artificial intelligence, robotics, semiconductors, cybersecurity, defense aerospace, energy storage, quantum and nuclear technologies, as well as nanotechnologies and biotechnologies.
- Supply of essential inputs, particularly energy or raw materials, as well as food security.
- Access to sensitive information, particularly personal data, or the ability to control said information.
- Pluralism and freedom of the media.

Additionally, it is expected that States consider factors related to the investor and, specifically:

- Whether the foreign investor is controlled directly or indirectly by the Government of a third country, through ownership structure or significant financing.
- If the foreign investor has participated in activities that may affect the security or public order of a Member State.
- If there is a serious risk of the investor engaging in criminal or illegal activities.

Member States or the European Commission may make claims in relation to foreign direct investment up to fifteen months after it has been made. If the European Commission considers that a foreign direct investment may affect programs or projects of interest to the Union, it may issue an opinion for the attention of the Member State in which said investment has been planned or carried out. These programs include the programs for the establishment and operation of the European satellite radionavigation systems (Galileo, EGNOS and Copernicus), the Horizon 2020 Research and Innovation programme, the trans-European transport and energy networks, the European development program defense industry and projects included in the framework of Permanent Structured Cooperation.

EU FDI screening procedure: key factors and application

The EU FDI screening procedure was adopted for several reasons, aiming to protect the EU's strategic interests and address concerns related to national security and interests. The factors underlying the adoption of the regulation may be summarized into 5 specific points:

- 1) First and foremost, safeguarding national (and European) security. As mentioned, the regulation provides a common mechanism to assess and control foreign investments that may pose risks to critical infrastructure, key strategic technologies, sensitive information, or other strategic assets.
- 2) Addressing vulnerabilities in existing regulatory mechanisms in member states and introducing common definition of sectors of significance and potential impact on national (and European) security.
- 3) Coordinating action at the EU level: it allows for better coordination and information sharing among member states. It provides a harmonized approach, avoiding the exploitation of loopholes that may exist when individual countries have varying screening mechanisms.
- 4) Enhancing competitiveness: The procedure seeks to strike a balance between openness to foreign investment and the need to protect European companies and industries from unfair practices, mainly originating from developing countries.
- 5) Responding to changing global landscape and order: The increasing complexity of global investment flows and the changing geopolitical landscape prompted the EU to establish a common framework for FDI screening. This helps address emerging risks, including those associated with non-market economies, and ensures reciprocity and equal treatment in terms of access to foreign markets. Emerging and developing economies have shown willingness to export investments, while their national regimes for receiving investments are considerably restrictive. It is noteworthy that, in 2016, Chinese enterprises in the EU rose by 77%, whereas EU investments in China dropped by a quarter (Simon, 2021).

According to the data provided by the EC in the Second Annual Report on the screening of FDI (2022), there are over 740 FDI transactions which have been subjected to screening.

The second annual report shows that the use of the mechanism has expanded in 2021. Its key findings highlight that:

- Most of the screened FDI pose no problem from a security/public order perspective and are approved. In 3% of the transactions there was a potential impact on security and public order.

- The majority of the screening procedures were completed fast – 86% were assessed in just 15 calendar days.
- The top five countries for the ultimate investor notified in 2021 were the US, the UK, China, the Cayman Islands and Canada. Russian FDI accounted for less than 1.5% of the cases and Belarus for 0.2%.
- Most cases notified concerned manufacturing (44%) –including defense, aerospace, energy, health and semiconductor equipment, and Information and Communications Technologies (32%). Defense and aerospace account for almost half of the notifications in that sector (45%).
- The main sectors at issue in Phase 2 cases were Manufacturing, ICT, and Financial activities. Manufacturing and ICT accounted for 76% of all Phase 2 cases. The ICT sector rose quite drastically from 17% in the previous report to 32% in the last one.

EU FDI screening procedure: expected effects and concluding remarks

A couple of researchers analyze and identify a number of expected consequences and effects of the adoption and implementation of the FDI screening (see Witkowska (2020), Sunesen and Hansen (2018)). Based on their analysis and the major findings outlined in the previous section, we could group the expected consequences in two major directions: 1) effects on economic efficiency and market operations; 2) geostrategic and competitiveness effects.

The first group of potential effects includes increased compliance and administrative costs related to the actual application of the procedure and the monitoring process. These costs directly associated with building capacity to implement the screening may further increase in case of uncertainty and delays at national level. Sunesen and Hansen (2018, p. 42) associate the administrative costs with personnel and expert costs, as well as the financial burden related to identifying cases, the number of files, the complexity of the screening procedure, as well as the willingness of the potential investor to cooperate and disclose the required information. Witkowska (2020, p.31) estimates that the number of files at the level of the EU might increase 1.5–2.5 times in comparison to the pre-regulation period. The mentioned costs are associated with foreign investors adapting to the EU regulations and experiencing delays in investment projects. These potential expenses can have a detrimental ef-

fect on the investors' competitive positions and create a potential burden for them. The envisioned collaboration between the European Commission and the Member States will potentially further prolong the decision-making process. However, since the final decision could be unfavorable, it introduces uncertainty from the investor's perspective. Consequently, the occurrence of these costs may adversely affect the decisions of potential investors regarding investing in the EU Member States.

That potential consequence is particularly important for some of the Member States which count on external capital flows for restructuring and reforming the national economy and increasing competitiveness. That threat is part of the second group of potential effects from the EU FDI screening procedure. Furthermore, the restrictions might result in retaliatory measures by external partners and worsen the external economic relations of the EU with the rest of the world, particularly, the developing countries and China. Witkowska (2020, p.31) raises the issue that the Member States show differentiated attitudes towards third countries' investment, especially Chinese investment. The new EU Member States from CEE seem to be interested in cooperation under the 'One Belt, One Road' (OBOR) initiative, which is not explicitly approved by the 'old' Member States. The economic interests of the 'old' Member States are related to protecting strategic sectors and key technologies in the context of security and public order, while the new Member States strive to attract investments to develop them. These discrepancies in economic and political interests could lead to tensions within the EU.

With regards to the potential retaliatory measures, China has adopted the new Foreign Investment Law, which entered into force on 1 January 2020 and includes provisions addressing issues of crucial importance for foreign investors, i.e., pre-establishment national treatment, the protection of foreign investors' intellectual property rights, and improved investment protection in comparison to the previous law. Starting from 18 January 2021, China has expanded the number of sectors that are subject to foreign investment security review. Previously, this review only included investments in proximity to „key and/or sensitive“ military facilities. However, the expanded review now includes investments in proximity to military facilities, military-industrial facilities, internet/online products and services, important financial services, as well as other important sectors and areas.

In conclusion, the economic and political consequences are related to:

- Administrative and compliance costs.

- Uncertainty and delays related to investment decision processes.
- Expected reduced access to capital by some Member States, especially the 'new' ones.
- Worsening of relations with external partners, especially China.
- Retaliation measures by third countries, giving further rise of protectionism and industrial policy measures.
- The basis for protectionist and "new industrial" approach in EU relations with third countries.
- Reduced efficiency and transparency in international M&As, boost of geostrategic measures.

It is a fact that the world is entering a new phase of international development based on deglobalization, regionalization and increased security concerns. The uptake of the FDI screening measures introduced in a number of countries are part of that trend. The EU as a global actor reacted to the new challenges by increasing its regulatory and supervisory procedures regarding the inflow of FDI. Their initial application clearly demonstrates that for the time being they are a factor for a certain reduction of the inflows from developing countries. However, their mid- and long-term effects on the European international position and competitiveness, particularly, having in mind the existence of multi-speed Europe and the increasing dominance of developing countries in global economy, is still unclear and is to be analyzed and assessed in the upcoming years.

References:

- Dobson, W. (2017). China's State-Owned Enterprises and Canada's Foreign Direct Investment Policy. *Canadian Public Policy*, 43, S28, S41.
- European Commission. (2017). State of Union 2017 – Trade Package: European Commission proposes framework for screening of foreign direct investments. Brussels, 14 September 2017. Retrieved from <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/home/en>
- European Commission. (2017a). Commission Staff Working Document Accompanying the document Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework for screening of foreign direct investments into the European Union, COM (2017) 487 final, Brussels SWD (2017) 297 final.
- European Commission. (2017b). Foreign Direct Investment – An EU Screening Framework. State of the Union 2017. Brussels.

- European Commission. (2022). Second Annual Report on the screening of FDI. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022DC0433>
- European Parliament and Council of the European Union. (2019). Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 Establishing a Framework for the Screening of Foreign Direct Investments into the Union. Official Journal of the European Union (L1 79), 1–14. Retrieved from <http://data.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj>
- EPRS. (2017). European Parliamentary Research Service. Foreign direct investment screening. A debate in light of China – EU FDI flows, Briefing, May 2017.
- Gerhard, M. (2018). Mehr Schutz vor ausländischen Direktinvestitionen? Wirtschaftsdienst, No. 11. <https://doi.org/10.1007/s10273-018-2371-y>.
- Hanemann, T., & Rosen, D. H. (2012). China Invests in Europe: Patterns, Impacts and Policy Implications. New York: Rhodium Group. (pp. 60–61).
- Hindelang, S. (2009). The Free Movement of Capital and Foreign Direct Investment: The Scope of Protection in EU Law (1st ed.). Oxford University Press.
- Knoerich, J., & Miedtank, T. (2018). Chinese Foreign Direct Investment in the EU. CESifo Forum, 19(4), December.
- Moran, T. H. (2013). Foreign Acquisitions and National Security: What are Genuine Threats? What Are Implausible Worries? In Z. Drabek & P. C. Mavroidis (Eds.), Regulation of Foreign Investment Challenges to International Harmonization (pp. 372–373). Singapore: World Scientific, World Studies in International Economics.
- OECD. (1961). Code of Liberalisation of Capital Movements. Retrieved from <https://edit.wti.org/document/show/f1e7e8a4-180e-4778-87bc-1f0de2359925>
- Simon, S. (2021). Investment Screening: The Return of Protectionism? A Political Account. YSEC Yearbook of Socio-Economic Constitutions 2020 (1st ed.). Springer Publishing.
- Sunesen, E. R., & Hansen, M. M. (2018). Screening of FDI towards the EU. Copenhagen Economics, Danish Business.

THE INTERNATIONALIZATION OF YUAN: CURRENT SITUATION AND FUTURE

Shouyi Zhang, PhD student

LEFMI, University of Picardie Jules Verne
gabriel.zhsy@gmail.com

ABSTRACT: Currency internationalization reflects the comprehensive strength of an economy entity. The process of Internationalization of the renminbi has gone through more than ten years. With the growth of China's economy and the improvement of its openness, the functions of international currencies such as cross-border payment, investment and financing, reserves and pricing of RMB have been comprehensively enhanced, and the international status of RMB has also been greatly improved. This paper provides a review to understand the current situation of RMB internationalization.

Keywords: *currency internationalization, renminbi, reserve currency, de-dollarization*

Introduction

RMB internationalization accelerated since 2009, where China launched a number of supporting policies for the internationalization of yuan (Aizenman, 2015; Li and Su, 2015). The first is to launch pilot projects for cross-border trade RMB settlement; the second is to create an offshore RMB market in Hong Kong; thirdly, currency swap agreements to promote gradually improvement of the international status of yuan. In 2016, the IMF included the RMB in the Special Drawing Rights (SDR) currency basket, and in 2022, the RMB's share has been raised. The renminbi's share of global foreign exchange reserves rose from almost zero in 2009 to 2.5% by the end of 2022.

The Ongoing of RMB Internationalization

Since the Russia-Ukraine conflict, the internationalization of the RMB has seen many new breakthroughs on the basis of steady progress, presenting a situation of accelerated advancement of multi-point. Figure 1 shows them below:

Country	Time	Development	Area
Russia	2022	50% of bilateral trade in ¥-P, ¥ in Rus imp settle. from 4% (Jan 22) to 23% (end 22), exp settle. from 0.5% to 16%	Trade Settlement
	Sep. 2022	Agree. CNPC-Gazprom, half-half on ¥ & P for agreed transaction	TS
	Aug. 2022	Rus Fin Ministry doubled the cap on ¥-denominated assets to 60% in its \$148 billion national wealth fund	Reserve Currency
	May 2022	Payment system interconnected among China, Russia, and India	Cross-border Payment
Middle-East	Dec. 2022	Sino-Arab Summit officially announced working with GCC countries to "carry out RMB settle. of oil-gas trade"	TS
	Feb. 2023	Iraq central bank authorized using ¥-settle. on imp from China	TS
	Mar. 2023	First ¥ loan coop. between Exp-Imp BoC and Saudi National Bank	Investment
	2023	Saudi Aramco invested around ¥100 billion on several Chinese enterprises	I (in RMB)
Brazil	Feb. 2023	Sino-Brazil MOU on arranging ¥-settle in Brazil	TS
	Mar. 2023	20s agreements Sino-Brazil including agriculture, energy, and mineral (ex: BCM(Brazil) participated in CIPS, ICBC(Brazil) as ¥-settle)	TS
SCO	End of 2022	SCO member states agreed to increase trade denominated in local currencies	TS
BRICS	Jun. 2022	Russia planned to create a new reserve currency based on local currencies of BRICS member states	RC
Europe	Mar. 2023	CNOOC-TotalEnergies completed the 1 st ¥-settle of 65,000 tons of LNG	TS
Others	2023	Trading hour extended until morrow 3am (Beijing) in interbank ¥ forex market	Exchange market

Figure 1. New Breakthroughs of Internationalization of Yuan since 2022

Source: Author's; based on monetary authorities' announcement or news reports.

The current main channels for RMB internationalization are: first, the central banks of the two countries have signed bilateral local currency swap agreements (Xu, 2016). At present, the People's Bank of China has signed bilateral local currency swaps with more than 40 foreign currency authorities. The second is the memorandum of cooperation on clearing

arrangements and RMB clearing banks. China has signed agreements with 27 foreign economies and established more than 30 RMB clearing banks. The third is the direct participation of foreign financial institutions in Cross-border Interbank Payment System (CIPS): as of March 2023, there are 79 direct participations and more than 1,500 indirect participations. The fourth is to sign a Local Currency Settlement Agreement (LCS) for trade, which currently mainly includes Laos, Indonesia, and Cambodia. The fifth is the local currency clause in the bilateral investment agreement. Sixth, cooperation with sovereign wealth funds: at the end of 2022, start to promote cooperation with Middle Eastern sovereign wealth funds.

The process of RMB internationalization is entering a new stage, achieving the development with gradualism strategy (Eichengreen, 2015) from „settlement currency“ to „valuation currency“ and then to „reserve currency“: In terms of bilateral local currency swaps, China has reached currency swap agreements with more than 40 foreign currency authorities, with a total scale of over 3.5 trillion yuan. In 2022, for the first time, the swap between the mainland China and Hong Kong, was upgraded to a standing swap arrangement.

Bilateral Local Currency Swap Summary (Source: PBoC)						
2009	Hong Kong	Malaysia	Belarus	Indonesia	Argentina	South Korea
2010	Iceland	Singapore				
2011	New Zealand	Uzbekistan	Mongolia	Kazakhstan	Thailand	Pakistan
2012	United Arab Emirates	Australia	Ukraine			
2013	Brazil	United Kingdom	Hungary	Iceland	Albania	
2014	New Zealand	Switzerland	Sri Lanka	Russia	Qatar	Canada
2015	Suriname	Armenia	South Africa	Chile	Tajikistan	Georgia
2016	Morocco	Serbia	Egypt			
2018	Nigeria					
2019	Macau					
2020	Laos					
2022	Hong Kong (SSA)					

Figure 2. Bilateral Local Currency Swap Summary
 Source: People’s Bank of China.

In terms of payment and settlement, the proportion of RMB payments in the global payment system remains generally stable. According to SWIFT data, as of February 2023, the renminbi remains the fifth largest global payment currency, second only to the US dollar, euro, pound ster-

ling and Japanese yen, accounting for 2.19% of global payment amounts. According to the BIS survey of foreign exchange transactions showed that the average daily trading volume jumped to approximately 526 billion US dollars from 2019 to 2022, ranking first among 39 major currencies. The proportion of RMB business in the Hong Kong offshore market is stable at around 75%, following by the business in the UK, Singapore, the United States and Russia ranks 2–5, accounting for between 2% and 5%. Presently, 28 countries have announced the use of RMB for trade settlement. In 2021, RMB cross-border payments between mainland China and Hong Kong accounted for 48.6% of the total cross-border payments, with the highest proportion; the second to fourth are Singapore (11.3%) and the United Kingdom (5.4%) and Macau, China (3.9%). The proportion of total cross-border RMB payments to the top ten countries and regions has dropped from 80.9% in 2020 to 77.8%, indicating a more diversified flow of RMB cross-border settlement. The RMB CIPS has been operating steadily. In 2021, it processed a total of 3.34 million cross-border RMB transactions with an amount of 79.60 trillion yuan, a year-on-year increase of 51.6% and 75.8% respectively; the average daily processing volume is 13,367 transactions with an amount of 318.4 billion yuan.

Signing of Memorandum of Understanding on RMB Clearing Arrangements (Source: PBoC)										
2010	Hong Kong									
2012	Chinese Taiwan									
2013	Singapore									
2014	Germany	UK	France	Luxembourg	South Korea	Qatar	Canada	Malaysia	Australia	Thailand
2015	Switzerland	Chile	Hungary	South Africa	Argentina	Zambia	United Arab Emirates			
2016	US	Russia								
2018	Philippines									
2022	Laos	Kazakhstan	Pakistan							
2023	Brazil									

Figure 3. Signing of Memorandum of Understanding on RMB Clearing Arrangements

Source: People's Bank of China.

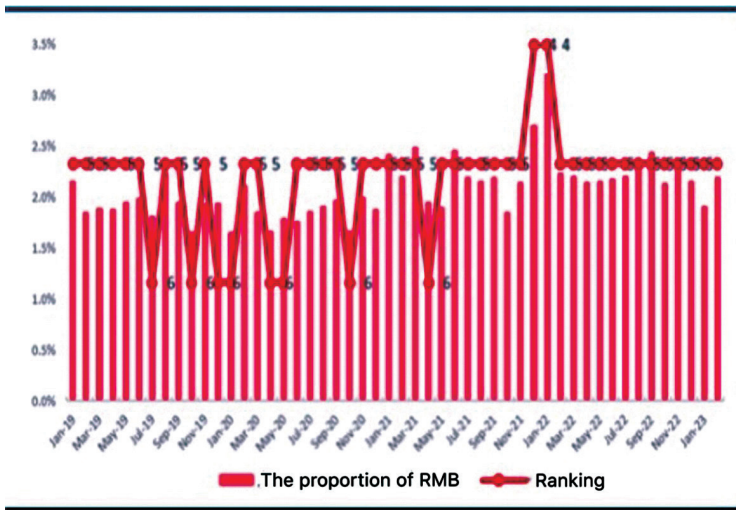


Figure 4. Proportion of RMB in Global Currency Payments

Source: SWIFT.

In terms of reserve currency, currently more than 60 countries have included RMB in their foreign exchange reserves. In May 2022, the IMF raised the weight of the RMB in the Special Drawing Rights (SDR) from 10.92% in 2016 to 12.28%, second only to the U.S. dollar and the euro, indicating the high recognition of the international community for the effectiveness of RMB marketization reform and the degree of the RMB free use. With the improvement of RMB internationalization, Renminbi bonds are also favored by international institutions, and treasury bonds are still the main allocation direction of foreign institutions. As of February 2023, the total amount of bonds custody of overseas institutions in the Central Treasury Bond Registration and Clearing Corporation is 2.9 trillion yuan per month. As of the end of 2021, the issuers of „Panda Bonds“ have covered government institutions, international development institutions, financial institutions, and non-financial enterprises, etc., with a cumulative issuance scale of 540.17 billion yuan. In 2021, 72 panda bonds have been issued in the interbank bond market and exchange market, with a total issuance scale of 106.45 billion yuan.

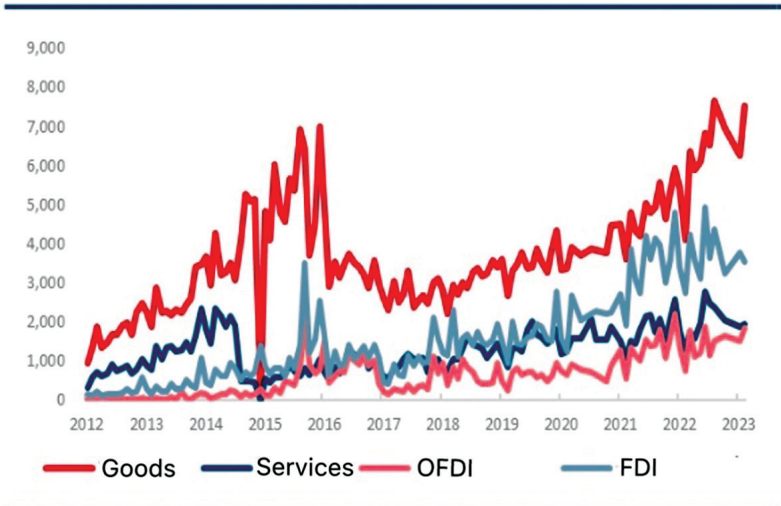


Figure 5. RMB Cross-border Payment Amount
Source: People's Bank of China.

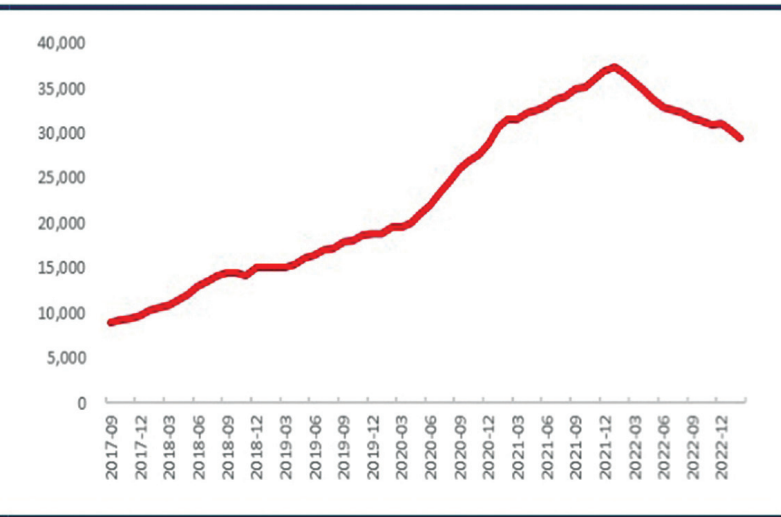


Figure 6. Amount of RMB Bond Custody for Overseas Institutions
Source: China Central Depository & Clearing Co., Ltd.

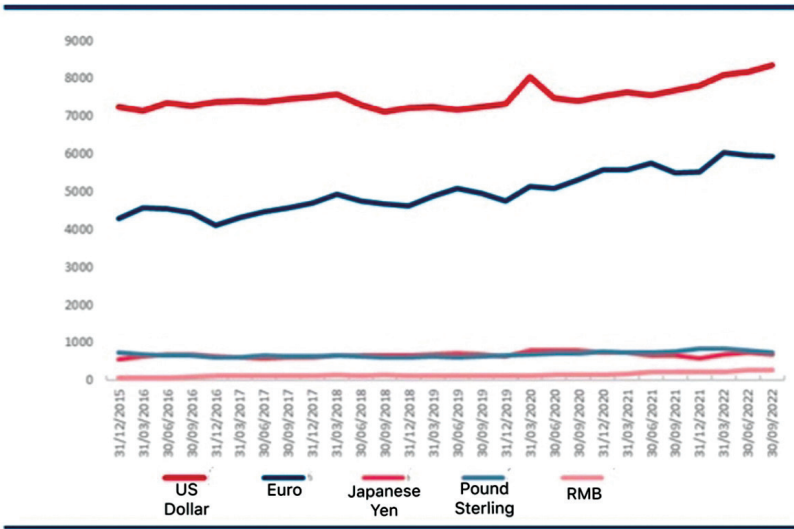


Figure 7. International Banking External Claims: Currency Distribution
 Source: China Securities Co., Ltd.

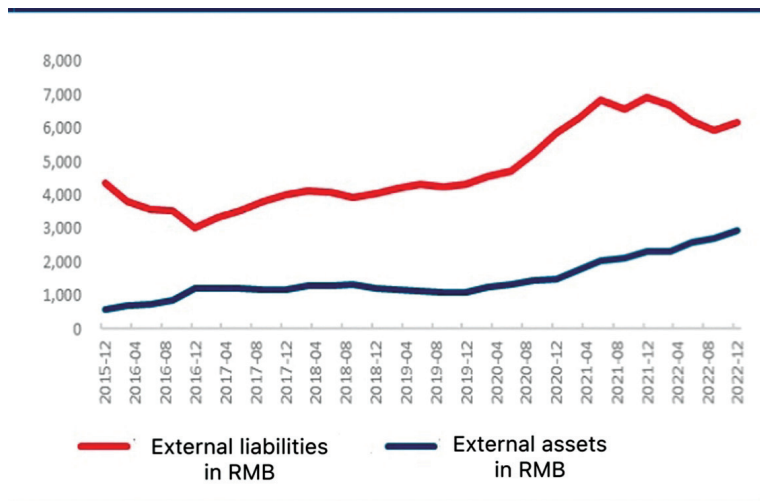


Figure 8. Chinese Banking External RMB Assets and Liabilities
 Source: China Securities Co., Ltd.

In terms of international cooperation on the central bank digital currency (CBDC), the People’s Bank of China participates in the BIS multilateral CBDC bridge (m-CBDC Bridge), and explores CBDC interconnect-

tion projects with the Hong Kong Monetary Authority and the Singapore Monetary Authority, as a response to the initiative of G20 and other organizations on improving cross-border payments. PBoC strengthened cooperation with neighboring countries and regions, promoted the formulation of digital currency standards, and jointly explored the use of financial technology and the CBDC to play an active role in cross-border payment, facilitating international trade settlement and other fields.

The Future Direction of RMB Internationalization

International dynamics

Firstly, emerging market countries are increasingly concerned about the „weaponization“ of the US dollar. In February 2022, the conflict between Russia and Ukraine triggered financial sanctions against Russia in the Western world led by the United States. The two most influential measures were the removal of major Russian banks from SWIFT and the freezing of nearly 50% of Russia’s foreign exchange reserves (about 300 billion U.S. dollars). Many countries, represented by emerging market countries, are concerned about the United States’ abuse of US dollar sanctions. China’s foreign exchange reserves are about US\$3.4 trillion, while India and Saudi Arabia also have foreign exchange reserves of over US\$600 billion and US\$400 billion, respectively. Under geopolitical pressure, countries began to actively seek trade settlement in local currencies and diversification of reserve assets.

The second is the spillover effects of the fluctuations in the U.S. monetary policy since the pandemic, prompting the international community to reflect on the issue of relying solely on the U.S. dollar system. Rapid interest rate hikes by the Federal Reserve led to currency depreciation, capital flight, and reserve depletion in emerging markets. The rapid appreciation of the US dollar led to a significant increase in exposure to US dollar denominated debt in emerging markets, while the import costs of energy and food importing countries have rapidly increased, resulting in fluctuations in the macroeconomic and financial systems of various countries. At the same time, the Federal Reserve’s interest rate hike caused a sharp drop in U.S. debt, which also triggered a reduction in the market’s holdings of U.S. debt assets.

Third, changes in the geopolitical environment have brought about changes in the trade status of China and the United States in the global market. The concentration of global energy trade is relatively high, and the characteristics of a buyer’s market are gradually becoming apparent. With the development and export of shale oil in the United States, China

has replaced the United States as the world's largest oil importer. In recent years, the relationship between the United States and Arab countries has deteriorated, while the relationship between China and Arab countries has become increasingly close, which has laid the foundation for promoting the settlement of bulk commodities in RMB.

Fourth, the development of digital currency and mobile payments has provided a more convenient channel for local currency settlement (Shen, 2022). China's digital currency and mobile payment are at the forefront of the world. Technological progress is expected to subvert the existing cross-border payment system and pave a new non-dollar settlement channel, which will strongly support international trade and accelerate the process of global de-dollarization.

Fifth, the RMB exchange rate is relatively stable, and its status as a reserve currency has risen. In 2016, the IMF included the renminbi in the SDR basket and became the official reserve currency. In 2022, the proportion of the renminbi in the SDR was increased again. With the continuous expansion of the international influence of the RMB, the international recognition and acceptance of the RMB has been continuously improved, providing protection for the promotion of RMB pricing and settlement of bulk commodities.

Policy-making motivations

At present, the People's Bank of China has established RMB clearing arrangements in 24 countries and regions, further promoting trade and investment facilitation, and providing support for the cross-border use (Tao, 2018) and settlement of RMB. PBoC officially launched the CIPS in 2015. Currently, CIPS has 79 direct participants and over 1,000 indirect participants, which redirects the internationalization strategy towards the creation of "network effects" (Berthonnet and Bracarense, 2022). In the first half of 2022, the total amount of cross-border RMB settlement of current accounts and direct investment was 6 trillion yuan, a year-on-year increase of 23%; the proportion of cross-border RMB settlement in goods trade increased to 16.6%, an increase of 1.9 percentage points from the same period last year.

Continue to develop the exchange market and promote the improvement of the derivatives trading mechanism. Currently, the prices of bulk commodities are mostly determined by derivatives. Improving RMB-denominated futures trading varieties will help enhance the pricing function of RMB. It is necessary to vigorously develop the functions of the Shanghai Energy Exchange, promote the improvement of the transaction quotation mechanism, reduce transaction costs, and improve market operation efficiency.

Steadily promoting the opening up of the financial market (Cohen, 2018) to the world, and consolidating the status of the RMB as a reserve currency. The medium-term strengthening of the renminbi, controllable domestic real yields and inflation levels, and the demand of risk aversion make the investment more attractive. The renminbi paid for imports may flow back to China through exports or asset allocation, which also creates opportunities for more use of the renminbi as an alternative reserve currency. In addition, the continuous expansion of currency swap agreements between the PBoC and foreign central banks is also conducive to the improvement of the RMB's status as a reserve currency.

The internationalization of the RMB is complementary to opening up the domestic and international dual circulation and promoting the construction of the “Belt and Road” (Cai, 2022). In 2021, the amount of cross-border RMB payments between China and countries along the “Belt and Road” reached 5.42 trillion yuan, a year-on-year increase of 19.6%, accounting for 14.8% of the total cross-border RMB payments during the same period. Among them, the trade in goods received and paid 998.27 billion yuan, a year-on-year increase of 14.7%; the direct investment received and paid 622.56 billion yuan, a year-on-year increase of 43.4%. By the end of 2021, China has signed bilateral LCS with 22 countries along the “Belt and Road”, and established RMB clearing mechanism arrangements in 8 countries along the “Belt and Road”. Driven by the endogenous demand for economic development along the “Belt and Road” and supported by the currency credit of the RMB, the RMB system has gradually formed a virtuous circle that benefits China (Liu et al., 2019), economies along the route, and resource exporting countries.

The CBDC may become an important lever for the RMB internationalization in the future. The digitization of RMB is at the forefront of the digitization of major currencies in the world, and the initial conditions for cross-border payments have been met. In the future, international cooperation on digital renminbi can further strengthen technological innovation, explore flexible docking of multiple systems, expand application scenarios, etc., to help the internationalization of renminbi.

Problems and challenges

It is relatively easy to achieve RMB settlement in the field of trade, but it is difficult to achieve pricing. China's bulk commodity pricing and settlement in RMB is in its infancy. Although some bulk commodities have been settled in RMB, the contracts are still priced in international currencies such as US dollars. Most of the settlement is a single transaction. The counterparty purchases RMB from the foreign exchange market at the contract US dollar price to complete the transaction, but there has

been not yet an effective local currency continuous pricing and trading mechanism formed.

The scale of commodity trading in RMB is limited. The average daily transaction of RMB-denominated contracts in Shanghai Energy Trading Center is less than 200,000 lots, which is still far behind that of major international varieties such as New York light crude oil futures (the average daily transaction is more than 1 million lots), and the average daily trading volume is less than 300 million US dollars. Compared with the global daily foreign exchange market size of 6.6 trillion US dollars, the proportion is still small.

Under the background that the renminbi has not yet achieved full convertibility, it is difficult to realize the systemic circulation of domestic and foreign funds. China's capital and financial accounts have not been fully opened, and it is difficult for exporting countries to invest in diversified RMB assets after obtaining RMB, resulting in obstacles to the return of RMB funds and limiting the attractiveness of RMB.

Evolution of the „de-dollarization“ trend

„De-dollarization“ is not a new topic in the international financial system. After the launch of the euro in 1999 and the global financial crisis in 2008, doubts about the dollar system have emerged from the international community. In recent years, although the U.S. dollar still holds an absolute dominant position in the fields of trade and capital, European and emerging market economies have begun to explore possibilities other than the U.S. dollar, and the trend of „de-dollarization“ has gradually evolved.

One is the „de-dollarization“ of trade. The most obvious is the diversification of energy trading currencies (Kamel and Wang, 2019). In 2011, the Iran International Crude Oil Exchange began to use euros, Iranian rials and a basket of other currencies as settlement currencies; in 2016, Russia launched ruble-denominated Ural crude oil futures on the St. Petersburg International Commodity Exchange; in 2018, Shanghai International Energy Exchange Center launched RMB-denominated crude oil futures.

The second is to establish and develop a non-dollar payment and settlement system. For example, INSTEX for trade between Europe and Iran, CIPS for China, SPFS for Russia, etc. In addition, the five BRICS countries have proposed in recent years to establish a unified BRICS payment system BRICS-Pay that uses national currencies as circulation and payment tools.

The third is the „de-dollarization“ of foreign exchange reserves. The renminbi's share of the world as a reserve currency has risen from less

than 1% in 2017 to 2.5% currently, while the US dollar’s share has fallen from more than 70% in 2000 to 54% currently.

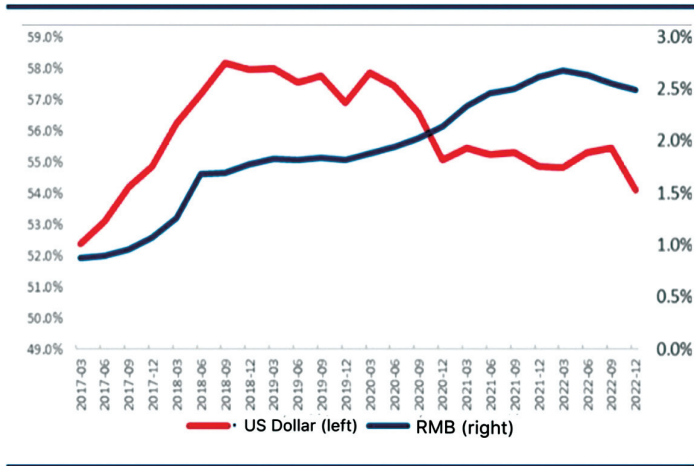


Figure 9. Proportion Changes of US Dollars and RMB in Global Forex Reserves

Source: IMF.

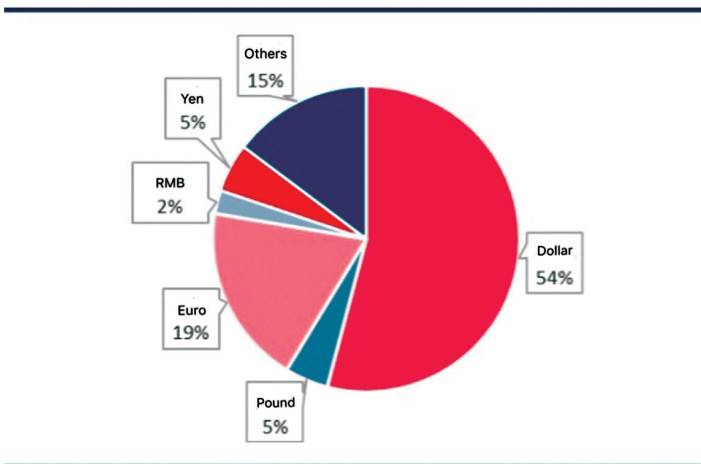


Figure 10. Currency Distribution of Global Forex Reserve Assets at the End of 2022

Source: IMF.

Since the COVID-19 pandemic and the Russia-Ukraine conflict, the wave of „de-dollarization“ has further accelerated. There are some new developments in Russia, Asia and South America:

South America seeks to establish a common currency. In January 2023, in a statement that made global headlines, the presidents of Brazil and Argentina said they would create a common currency to settle trade transactions.

Countries in Southeast Asia and South Asia are pushing local currency transactions. First, countries in Southeast Asia are accelerating the facilitation of cross-border payments, especially using mobile payments to promote bilateral local currency trade. The second is to actively promote the establishment and upgrading of an intra-regional currency coordination mechanism (Qian et al., 2019). For example, Malaysia proposed the establishment of the Asian Monetary Fund (AMF) to promote ASEAN + China, Japan and South Korea to contribute in their own currencies for international rescue and policy coordination (Liu et al., 2022). Third, India and other countries are actively promoting local currency trade. For example, India, the United Arab Emirates, and Australia have reached an agreement on the use of bilateral local currency settlement for trade in some areas. India, Russia and other South Asian countries have also made great progress in promoting trade settlement in local currency. In addition, India is also advancing relevant negotiations with trading partners such as the European Union and the United Kingdom.

The world has reduced its holdings of U.S. debt. Major central banks have significantly reduced their holdings of U.S. dollar assets. Not only China and Japan, the two major creditor countries, have reduced their holdings of U.S. debt, but more than a dozen countries around the world, including Russia and Turkey, have reduced their holdings of U.S. debt. China now holds \$860 billion in U.S. Treasuries, the lowest level since 2010.

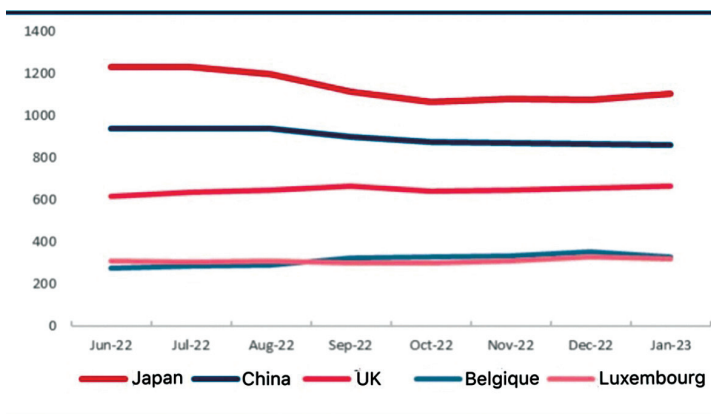


Figure 11. Foreign Investors Hold US Treasury Bonds (billion dollar)

Source: US Treasury Department.

Impact on Global Economy and Financial System

The short-term impact of RMB internationalization on the capital market is limited, and the medium to long term is expected to give rise to a new international monetary order

In the short term, the internationalization of the renminbi is progressing steadily, mainly achieving breakthroughs in Russia, Iran and other countries. However, in other markets, it is still difficult to shake the dominant position of the US dollar for the time being, and the direct impact on the US dollar exchange rate is also limited. Dollarization arises from economic integration and financial globalization, and the global economy and financial system have a strong path dependence on the US dollar. Therefore, the hegemony of the US dollar cannot be fundamentally shaken in the short term (Frankel, 2012; Prasad, 2016).

In the long run, the trend of currency diversification continues to evolve and is expected to give rise to a new international currency order in the future (Gao and Yu, 2012). Renminbi, the euro, and the Japanese yen may all become important poles. On the one hand, the increasing activity of local currency transactions is beneficial for countries to diversify exchange rate risks, improve asset security, promote the strength of their currencies, enhance monetary policy independence, and reduce the risk of being sanctioned by the United States. Driven by emerging market countries such as China, Russia, and India, a new round of industrial and supply chain restructuring will emerge globally, demonstrating greater development vitality and creating a diversified currency zone.

On the other hand, the global currency system shows a trend of regionalization and even fragmentation, and also faces problems such as the transformation friction of the monetary system and short-term market fluctuations. Cross-border transactions may become more complex, leading to higher transaction costs and operational challenges (Nabar and Tovar, 2015).

Long-term demand for gold is likely to rise. As the status of the US dollar as a reserve asset gradually weakens, the real exchange rate of the US dollar may gradually weaken in the long run, and the function of gold as a reserve asset is once again valued. In 2022, the central banks of Russia, Turkey, China and India continued to increase their holdings of gold assets. However, in the short term, the volatility of gold prices still depends on risk aversion, the trend of the U.S. dollar, and changes in real yields. The impact of de-dollarization on the pricing mechanism is still unclear.

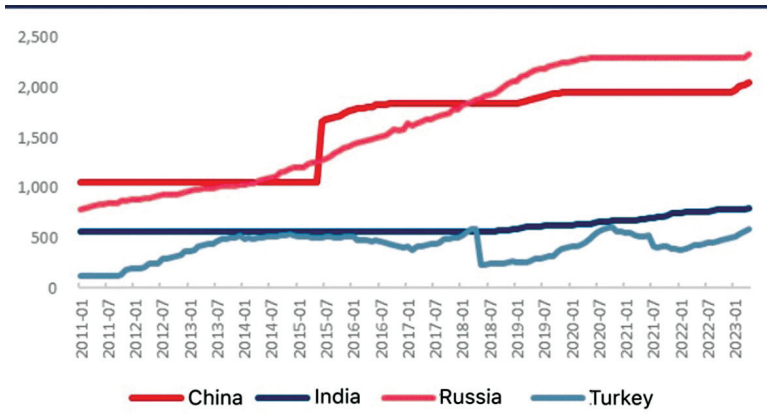


Figure 12. Major Countries Increasing Their Holdings of Gold

Source: Wind.

Renminbi internationalization may become a new lever for China’s opening up to the World

In terms of current accounts, Brazil, the Middle East, and Russia are all resource-rich countries. The steady development of RMB payment clearing and bulk commodity pricing under trade with the above economies will help reduce exchange rate risks and exchange costs for domestic foreign trade enterprises, which in turn will promote the development of cross-border trade and drive the demand for RMB trade financing.

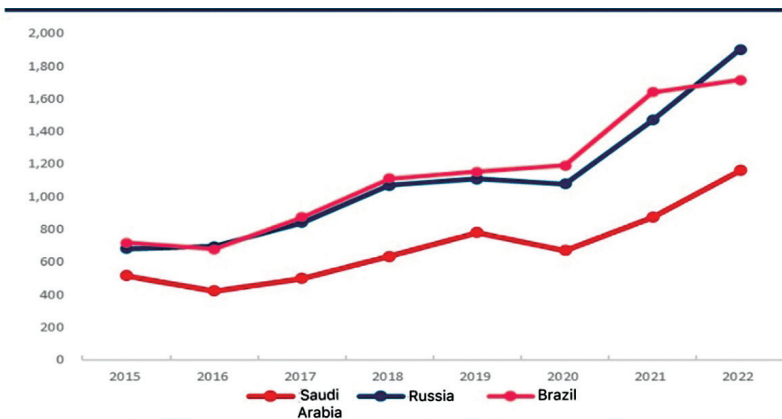


Figure 13. Rapid Increase in Trade Volume of China with Brazil, Saudi Arabia, and Russia

Source: Wind.

In terms of capital and financial accounts, the growth of overseas RMB stocks brought about by RMB settlement will urge foreign entities to seek more investment opportunities in RMB assets. With the further opening up of China's financial market, it is expected to promote the formation of a systemic circulation of RMB both at home and abroad, and reduce the impact of short-term capital flows of US dollars on the economy.

In terms of exchange rates, the RMB settles trade in local currencies with more economies enhances China's ability to price global energy and commodities; and in the long run, it is conducive to supporting the stable appreciation of the RMB exchange rate, which could improve the international status of RMB and promote the diversification of international reserve currencies.

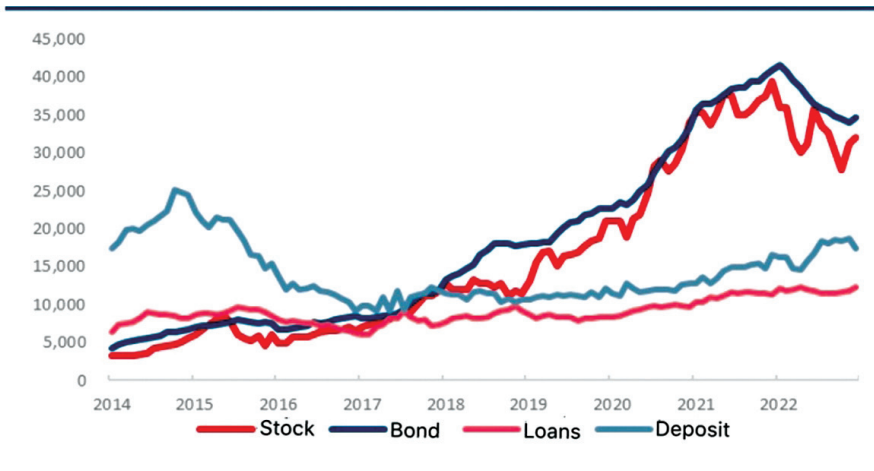


Figure 14. Situation of RMB Assets Held by Overseas Entities

Source: People's Bank of China.

Conclusion

In the short term, RMB Internationalization will create investment opportunities in specific industries, such as import and export trade, international commerce and logistics, cross-border payment and other fields; In the medium term, the improvement of the RMB valuation system for commodities will provide more options for RMB asset allocation; In the long term, the global „de-dollarization“ process may bring about changes in international investment and risk control models, and bring

about corresponding adjustments to the asset allocation model and the Foreign exchange risk diversification mechanism.

The Global macro economy is facing continuous uncertainty in the external environment, and the progress of RMB internationalization may not be as expected; the deterioration of Sino-US relations exceeded expectations; the degree of anti-globalization has further deepened, the long-term impact of COVID-19 has further deep shock than expectations, the supply chain has recovered less than expected, the supply side split has worsen than expectations, and the global geopolitical turmoil has deepened, and the competition for related resources has worsened. The global monetary system is showing a trend of regionalization and even fragmentation, and also faces issues such as friction in monetary system transformation and short-term market fluctuations. Cross-border transactions may become more complex, leading to higher transaction costs and operational challenges. In addition, during the process of monetary system changes, related assets may face the possibility of revaluation, leading to structural changes in investment and risk control models.

References:

- Aizenman, J. (2015). Internationalization of the RMB, Capital Market Openness and Financial Reforms in China: RMB Internationalization. *Pacific economic review* (Oxford, England), 20, 444–460.
- Berthonnet, I. & Bracarense, N. (2022). Chinese Institutional Considerations for the Internationalization of the Renminbi: A Network Effect Perspective. *Journal of economic issues*, 56, 1019–1039.
- Cai, W. (2022). Determinants of the renminbi anchor effect: From the perspective of the belt and road initiative. *International journal of finance and economics*, 27, 3421–3433.
- Chen, Y.-L. & XU, K. (2021). The impact of RMB's SDR inclusion on price discovery in onshore-offshore markets. *Journal of banking & finance*, 127, 106124.
- Chey, H.-K. (2021). *The International Political Economy of the Renminbi: Currency Internationalization and Reactive Currency Statecraft*. New York: Routledge.
- Cohen, B. J. (2018). *Currency Power: Understanding Monetary Rivalry*. Princeton: Princeton University Press.
- Eichengreen, B. (2015). *Renminbi Internationalization: Achievements, Prospects, and Challenges*. Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Frankel, J. A. (2012). Internationalization of the RMB and Historical Precedents. *Journal of Economic Integration*, Vol. 27, No. 3, pp. 329–365.
- Gao, H.-H., & YU, Y.-D. (2012). Internationalization of the Renminbi. *BIS Papers* No. 61, 105–124. Available at: <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap61i.pdf>

- Kamel, M. & Wang, H. (2019). Petro-RMB? The oil trade and the internationalization of the renminbi. *International affairs* (London), 95, 1131–1148.
- Li, W. & Su, H. (2015). Road to a Great Monetary Power: China's Changing Role in the International Monetary System? *China quarterly of international strategic studies*, 1, 265–282.
- Liu, T., Wang, X. & Woo, W. T. (2019). The road to currency internationalization: Global perspectives and Chinese experience. *Emerging markets review*, 38, 73–101.
- Liu, T., Wang, X. & Woo, W. T. (2022). The rise of Renminbi in Asia: Evidence from Network Analysis and SWIFT dataset. *Journal of Asian economics*, 78, 101431.
- Lyu, Y. (2019). Progress and Prospects of RMB Internationalization in Latin America. *Contemporary international relations*, 29, 105–116.
- Ma, H. (2016). Analysis of the Current State of Russian-Chinese Cooperation in the Sphere of Energy and Its Development Prospects. *Statistika i Ekonomika*, 74–77.
- Mingqi, X. (2016). Central Bank Currency Swaps and Their Implications to the International Financial Reform. *China quarterly of international strategic studies*, 2, 135–152.
- Nabar, M. & Tovar, C. E. (2015). Renminbi Internationalisation. In LAM, W. R., et al. (ed.) *Modernizing China: Investing in Soft Infrastructure*. Washington D.C.: IMF, 249–277. Available at: <https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/book/9781513539942/ch09.pdf>
- People's Bank of China. (2008–2022). *Almanac of China's Finance and Banking*. Beijing.
- People's Bank of China. (2008–2022). *China Monetary Policy Report (Q1–Q4)*. Beijing.
- People's Bank of China. (2015–2022). *RMB Internationalization Report*. Beijing.
- Prasad, E. S. (2016). *Gaining Currency: The Rise of the Renminbi*. New York: Oxford University Press.
- Qian, Z., Gan, J., Tu, Y. & Wang, F. (2019). International policy coordination and RMB internationalization: theory and historical experience. *Economic and Political Studies*, 7, 87–105.
- Shen, C. (2022). Digital RMB, RMB Internationalization and Sustainable Development of the International Monetary System. *Sustainability* (Basel, Switzerland), 14, 6228.
- Tao, G. (2018). Management of China's cross-border capital flows. *China economic journal*, 11, 61–70.
- Wan, X., Yan, Y. & Zeng, Z. (2020). Exchange rate regimes and market integration: evidence from the dynamic relations between renminbi onshore and offshore markets. *The North American journal of economics and finance*, 52, 101173.
- Zhang, Z. (2016). The Size of Foreign Exchange Reserves and Local Currency Internationalization: Cross-Country Evidence. *Singapore economic review*, 61, 1550081.

DE-DOLLARIZATION OF THE GLOBAL ECONOMY: ARE WE MOVING TOWARDS A MULTIPOLAR MONETARY SYSTEM?

Assoc. Prof. Tsvetelina Marinova, PhD

New Bulgarian University

tsmarinova@nbu.bg

ABSTRACT: The existing structure and functioning of the global monetary system have been challenged by the onset of the global financial crisis in 2008, and the Covid-19 pandemic as well as by the war between Russia and Ukraine. This article aims to analyse to what extent the ongoing geopolitical and geoeconomic processes and trends are able to transform the international monetary order and to create a multipolar monetary system. The first part briefly presents the evolution of the international monetary system since the end of World War II. The second part discusses the trends and changes in the international monetary system since 2008, as well as the recent de-dollarization initiatives of the BRICS countries.

Keywords: *international monetary system, global economy, dollar, BRICS, de-dollarization.*

Introduction

Recently, the increased geopolitical confrontation and tensions have become a hallmark of the existing global political and economic order, leading to increasing geopolitical and geoeconomic fragmentation and the division into rival blocs. Global economic and financial integration, which has developed after the second half of the 20th century, has been challenged by the onset of the global financial crisis in 2008, the Covid-19 pandemic and the war between Russia and Ukraine. As a result deglobalisation and disintegration have accelerated. According to the International Monetary Fund (Aiyar, S. et al., 2023) and the European Central Bank (ECB, 2023) a deepening fragmentation will lead to increasing losses for global production and growth in the coming years.

This article aims to analyse to what extent the ongoing processes and trends in the global politics and economy will be able to transform the international monetary order and to create a multipolar monetary system. The author argues that the transition from a unipolar to a multipolar monetary system has already begun, but it is difficult to predict how long it will take to establish a multipolar international monetary and financial system.

The first part briefly presents the evolution of the international monetary system since the end of World War II. The second part discusses the ongoing trends and changes in the international monetary system, the role of the dollar, as well as the main initiatives of the BRICS countries¹ to de-dollarize the global economy.

The literature provides divergent views on whether the dollar will remain the dominant currency in the future. In their publications Paul Krugman, Barry Eichengreen (2023), Benney and Cohen (2022), Gopinath, Boz, Casas, Diez, Gorinchas and Plagborg-Mohler (2020) argue that the crises have not substantially affected the dominant status of the dollar in the global economy. Barry Eichengreen acknowledges that the shift away from the dollar has been in favour of non-traditional reserve cur-

¹ BRICS is a grouping of Brazil, Russia, India, China, and South Africa. Since 2009, they have become a geopolitical bloc, with their governments meeting annually at formal summits and coordinating multilateral policies. Together, they represent over 42% of the global population, 30% of the world's territory, 23% of GDP and 18% of global trade. In August 2023, at the 15th BRICS Summit in South Africa it was announced that Argentina, Egypt, Ethiopia, Iran, Saudi Arabia and the United Arab Emirates had been invited to join the bloc. Full membership will take effect on 1 January 2024.

rencies such as the South Korean won, the Norwegian krone, the Canadian dollar and the Singapore dollar. Moreover, neither the euro nor the Chinese yuan could currently displace the dollar and become the world's dominant currency. China has to make radical changes in monetary policy and financial markets, and US policymakers need to reduce the ability of foreigners to exploit US financial markets and absorb global imbalances (Pettis, 2022).

The renowned Mises Institute has published several articles according to which the most likely scenario is that the dollar will weaken significantly and subsequently it will erode the dominant position of the US in global politics and economy. At the same time the dollar will remain among the most used currencies (Mises Institute, 2023). Moreover, the growing role of the BRICS countries in the world economy and their commitment to become an alternative to the Western-led world order and to act as an anti-dollar coalition should be considered as one of the biggest challenges to the existing international monetary system and to the dollar (Zoe Liu, Papa, 2022).

Theoretical and analytical framework

In Cohen's monetary pyramid, international currencies are at the top of the pyramid (so called *top currencies*). These are currencies that serve most of or all cross-border purposes and whose popularity is universal, not geographically limited. As table 1 shows, they are used at two levels in the international monetary system – private and official (public) performing the three main functions of money – a medium of exchange, a medium of account and a store of value (Cohen, 2015). The use of a currency in international trade is explained by the so-called dominant currency paradigm. According to it, the stability of trade stems from the fact that import and export prices are set in a common currency due to the low sensitivity of these prices to exchange rate changes and volatility. The dominant currency paradigm has three key characteristics: pricing in the dominant currency, price complementarity, and imported inputs used in production. At the same time, however, it makes international trade highly dependent on fluctuations in exchange rates, respectively on the appreciation and depreciation of the currency used. Thus, the appreciation of the dollar against other currencies leads to a trade decrease between countries in the rest of the world, without affecting US trade (Gopinath et al., 2020).

At the public level, international money plays the role of a currency anchor, an intervention currency used by the central banks to intervene in the foreign exchange market, as well as a reserve currency in which they hold their international foreign exchange reserves. These functions reflect the so-called “exorbitant privilege” that the dollar has enjoyed since the end of the WWII. Exorbitant privilege enables the US to run up huge current account deficits without substantially worsening its international position. In good economic times, capital transfers come from other countries to the US, and in crises, wealth flows from the US to the rest of the world, i.e. the US provides insurance to other countries (the so-called exclusive duty) (Gourinchas et al., 2017).

Table 1. Role of international currencies

Functions of money	Public sector	Private sector
Unit of measurement	Currency anchor/fixed exchange rates	Invoicing of trade/pricing of financial assets
Means of exchange	Foreign exchange market interventions/lender of last resort	Cross-border payments for commercial and financial transactions
Storing value	International reserves	Dominance of financial assets/cash

Source: Cohen, 2015

In this paper, dollarization of the international monetary system is perceived as a process and phenomenon in which one currency, in this case the dollar, dominates the international monetary system and fulfills all the functions of the international currencies, i.e. it is a hegemonic currency in international trade and finance. Conversely, the de-dollarization of the global economy is associated with a reduction in the share and role of the dollar in the international trade and finance and a corresponding decrease in the dependence of countries on the dollar, diversifying away from the dollar.

In this article several initiatives for de-dollarization by the BRICS (Brazil, India, Russia, China, South Africa) are presented related to both initiatives to create new institutions and markets as well as to change and reform the existing ones.

The dollar's hegemony in the international monetary system after World War II

The history of global currencies over the past two centuries has proven that the current hegemony of the dollar has been historically unprecedented in duration, scale of leadership and stability (Vicquéry (2022)). The dominant role of the dollar in the international monetary system was established after the WWII in the framework of the Bretton Woods agreements (1944) whose purpose was to create a new international monetary system in order to solve the problems of the interwar period: protectionism, devaluations, unstable exchange rates and crisis. The adoption of a gold-dollar standard based on the convertibility of the dollar into gold at a ratio of \$35 to one ounce of gold under capital controls and fixed but adjustable exchange rates provided the opportunity for countries to maintain currency stability, independence of monetary authorities and achieve full employment. Moreover, the IMF was established at the centre of the political structure of the post-war monetary system to provide liquidity to the member states to deal with temporary current account problems and stabilise their national currencies.

Although the gold-dollar standard collapsed in the early 1970s, when on 15th August 1971, President Richard Nixon formally announced the cancellation of the convertibility of the dollar into gold, the dollar standard has persisted ever since. Among the main causes that led to the collapse of the Bretton Woods system were: asymmetries and problems in the adjustment of balances of payments among countries, confidence and liquidity problems in the international monetary system.

According to Triffin (1960) under the Bretton Woods currency system, the price of gold was undervalued, meaning that gold production would not be sufficient to provide resources to finance international trade. Capital flight from the US was considered to result into balance of payments deficits and finally to cause a classic banking panic and flight in the countries where the monetary authorities wanted to convert their dollars into gold at the same time when the US would start to tighten its monetary policy, leading to deflation in the world. In the mid-1960s, however, a world inflation began because of the Fed's expansionary policy to finance the Vietnam War.

A major cause of the collapse was the inflationary monetary policies of the U.S, which broke the rules of the system after 1965. Growth in the money supply and rising inflation led to surpluses in the balance of payments of Germany and other European countries and to the inflation

in the world. Inflation was exported from the US through the balance of payments to surplus countries in Europe and Japan. In 1971 they began to convert their dollars into gold. In order to prevent the collapse of the system, the US took a number of measures – legislative changes, sterilised interventions in the foreign exchange market, swap lines, the creation of the Gold Pool in 1961 in which eight central banks put their gold reserves to keep the price of production which was not sufficient to finance international trade (Bordo, 2017).

The collapse of the Bretton woods currency system was among the major causes for the creation of the European unit of account (ECU) in the 1970s and later for the launch of the European common currency, the euro (1st January 1999). Since the beginning of the 21st century the euro has become the second international currency in trade and finance. According to Gopinath and Stein (2018), the distance between the dollar and the second international currency, the euro, has been unprecedentedly large over the past two centuries, with the main reason being financial and monetary technologies, which have led to a structural change in the way the international monetary system functions (Gopinath, Stein, 2018).

Trends and transformation in the international monetary and financial system since the global financial crisis and the role of BRICS

Since the global financial crisis of 2008, the dollar has continued to be the world's leading reserve currency, far ahead of the euro and other currencies. The chart below presents the share of international currencies in the global official foreign exchange reserves revealing downward trends in the share of both the euro and the dollar. During the period 2009 – 2022, the euro's share declined from 22.6% to 20.5%. The share of the dollar decreased more substantially from 68.4% to 58.4% in the fourth quarter of 2022. The dollar registered the sharpest decline of 2 percentage points in 2022, from 60.2% to 58.4%, respectively. Unlike the dollar and the euro the shares of the Japanese yen as well as the British pound increased. It is noteworthy that the Chinese yuan more than doubled its share from 1.1% in 2016 to 2.7% in the fourth quarter of 2022.²

² The Chinese yuan has been part in the IMF's basket of reserve currencies since 2016.

However, IMF data from early 2022 shows that its share has not increased significantly³.

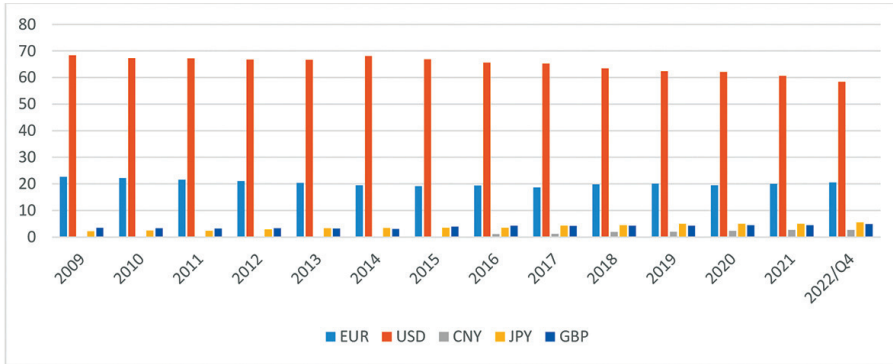


Chart 1 Currency shares in foreign exchange reserves
(at constant exchange rates)

Source: IMF (COFER), ECB

It is interesting to study to what extent sanctions have affected the dollar's role in the global foreign reserves. According to Arslanalp et al. (2022), there is no evidence of an effect of financial sanctions on the currency structure of the reserve portfolios of 80 central banks. Another study argues that the diversification of central banks' foreign exchange reserves has already started as central banks buy more gold or hold non-traditional reserve currencies⁴. The central banks have made the biggest gold purchases in 2022. Since the beginning of the 21st century, Russia,

³ The data on official foreign exchange reserves include 149 respondents from IMF member countries, non-IMF countries and other holders of foreign exchange reserves, i.e. they do not cover all countries in the world and therefore the share of the renminbi in global official reserves could be considered as even higher taking into account recent trends and decisions of many countries to trade in yuan.

⁴ Arslanalp et al. (2023) analyze the impact of past financial sanctions on the share of offshore gold reserves of 180 countries. They argue that there has been a statistically significant effect of sanctions in the recent years on the share of gold reserves in the world. At the same time the quantitative effect is small – a country subject to multilateral sanctions increases its gold reserves by about 4 percentage points. In the third quarter of 2022, central banks around the world increased their gold reserves by a record \$20 billion gold in the last 55 years (World Gold Council (2022). See also Arslanalp, Eichengreen, Simpson-Bell (2023).

China and Turkey have become the biggest holders of gold among emerging market economies as well as among the biggest in the world.

The dollar and the euro remain the most actively traded currencies on the foreign exchange market. During the period 2010 – 2022, the dollar’s share of turnover in the foreign exchange market rose from 84.9% to 88.5%, while the euro’s share declined from 39.1% to 30.5%. Undoubtedly, the financial and debt crisis of 2008 and the less developed financial market in the EU compared to that of the US have negatively impacted the international role of the euro. At the same time, the share of the Chinese yuan increased most substantially from just 0.9% in 2010 to 7% in 2022. The yuan has become the fifth most traded currency in the world. The European Central Bank (ECB) data shows that in the last quarter of 2022, the euro accounted for 38% of all international currency payments measured at constant exchange rates, while the dollar fell by 6 percentage points, although it was used in almost 90% of the settlements.

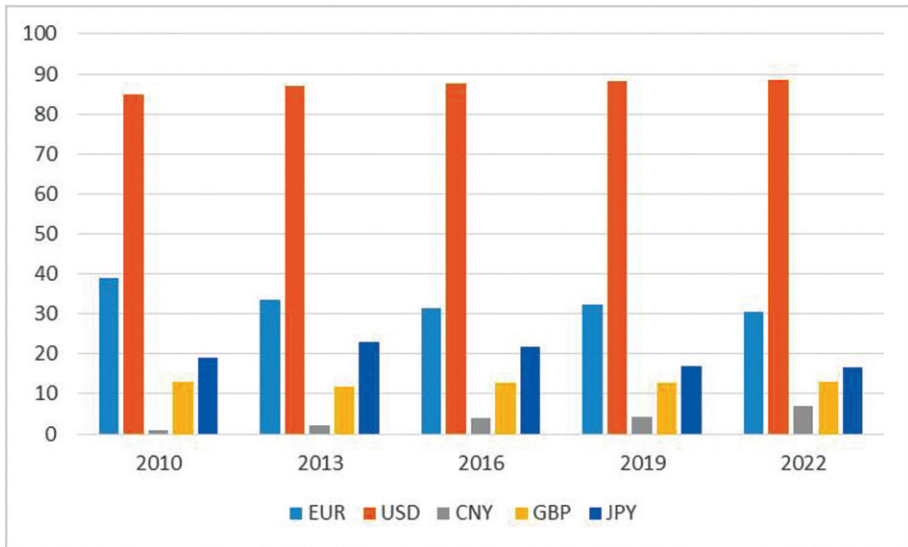


Chart 2 FOREX turnover by currency

Source: BIS⁵

⁵ The statistical data concerns the FX turnover part of the 2022 Triennial Survey that took place in April and involved central banks and other authorities in 52 jurisdictions.

During the period 2009–2022, the share of the euro on international debt markets declined from 37.2% to 32.2% while the dollar's share increased from 40.2% to 52.6%. The yuan's share is still very small, representing only 0.7% in 2022. In 2022, the euro's share of foreign currency-denominated bond issuance fell to 25%. The dollar's fell more noticeably, by 36% year-on-year, reducing the dollar's share of international bond issuance by 5 percentage points. Despite these developments, the US dollar continues to be the leading currency for international bond issuance denominated in foreign currencies accounting for more than 57% of the total bond issuance. At the same time, the share of other currencies have increased to around 17%. The most significant changes have been recorded in emerging economies, where issuance of US dollar-denominated bonds declined by 55%. Among the main reasons were rising interest rates and higher financing costs in advanced economies, coupled with increased volatility in bond markets.

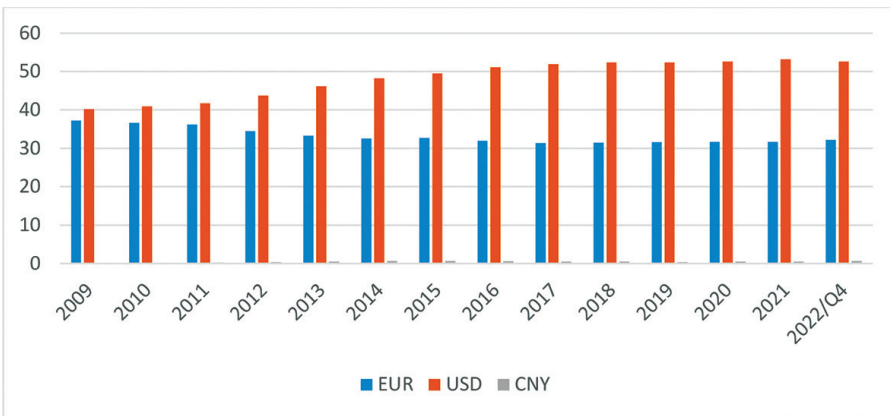


Figure 3 Outstanding international debt securities by currency (broad measure, at constant exchange rates, end of period)

Source: BIS and ECB

The dollar and the euro also dominate the international deposit markets. The share of outstanding international deposits denominated in euros continued to rise in 2022, reaching almost 18%. Despite a slight decline in 2022, the share of international deposits denominated in US dollars remains close to pre-pandemic levels, representing 52% of total international deposits.

Furthermore, in 2022, 50% of the international trade was invoiced in dollars. The euro was mostly used outside the euro area – around 60%

in exports of goods and services and over 50% in imports of services and goods.

Despite the yuan's still small share in international foreign exchange trade, international reserves, international assets and liabilities as well as China's weak financial integration in the international system, there are regional differences in the use of the yuan, driven by other countries' geographical, political and trade ties with China. International renminbi assets and liabilities account for about 4 percent of global assets and liabilities, compared with the country's 13% share of global trade. Policy measures implemented by the People's Bank of China related to the establishment of bilateral swap lines and offshore clearing banks have played an important role in the internationalization of the yuan since 2008 (Perez-Saiz, Zhang, 2023).

China has agreed swap lines first with neighboring Asian countries, later on with Canada, ECB, UK, etc. In 2022, there were a total of 38 bilateral swap lines for a total of 4 trillion renminbi. In 2003, China set up the first offshore clearing bank with Hong Kong. In 2020 there were 27 offshore clearing banks in 25 economies. It also created its own cross-border payments infrastructure (CIPS). Many economists believe that China will play a greater role in the global financial system even without full financial liberalization, using trade pricing and payments, swap lines, and offshore renminbi markets (CEPR, 2022). This looks increasingly likely amid IMF forecasts that China will be the biggest contributor to global growth over the next five years. Its share of global gross domestic product growth is expected to reach 22.6% of global growth by 2028. Bilateral trade between China and countries subject to US sanctions – Iran, Russia, as well as with Mongolia, Laos, Chile, Turkey and Argentina has been already conducted in Chinese yuan. Argentina signed a currency swap agreement with China worth 130 billion yuan, or \$19 billion. In July 2023. Argentina, made its first ever payment on its loan to the IMF in yuan worth \$2.7 billion⁶. In addition, Argentina will become a member of the BRICS in 2024.

Against this background, several initiatives of the BRICS countries aimed at de-dollarization and reforming the global financial governance have been taken place since 2008 and especially since the beginning of the war in Ukraine in 2022. One of the most important initiatives was the establishment of the New Development Bank to finance the develop-

⁶ Since 2020, the peso has lost about 80% of its value to the dollar. Due to the decline in dollar reserves, it has allowed commercial banks to open accounts and deposits in yuan.

ment of the emerging economies. The New Development Bank (NDB) was created in 2014 to mobilize resources for infrastructure and sustainable development projects. On May 30 and 31, the New Development Bank held its annual meeting, where NDB President Dilma Rousseff affirmed that the bank's goal was de-dollarization. The short-term goal is to offer 30% of NDB loans in local currencies by 2026. By diversifying its use of currencies, the NDB not only seeks to weaken the bloc's dependence on the dollar, but also hopes to help developing countries avoid painful exchange rate fluctuations. The final, medium- and long-term goal is to create a common currency to rival the dollar. The bank currently includes also Bangladesh, the United Arab Emirates, and Saudi Arabia, Uruguay. The New Development Bank's subscribed capital is \$50 billion, of which \$10 billion is deposited by the five founding countries. The bank has already started issuing bonds in yuan. However, its capacity has so far been limited compared to that of the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD).

The BRICS countries established also the Contingent Reserve Arrangement (CRA) was in 2015 to provide support to developing and emerging countries through liquidity and precautionary instruments in response to current or future short-term balance of payments pressures. BRICS members are allowed to borrow from the CRA's collective pool of US\$100 billion of reserves through swaps using their national currencies. At the same time, the CRA is still dependent on the IMF. For the time being, it is unable to replace and to become a real alternative of the IMF, as only 30% of CRA funds are available to be used by the BRICS members on demand, while access to the remaining 70% requires agreements with the IMF.

Another important trend has been the intensification of the bilateral trade among BRICS countries settled in national currencies. In 2023, Brazil and China signed an agreement to trade in national currencies. Moreover, Russia and China also agreed to settle trade deals in yuan. Since the beginning of the war, bilateral trade in yuan rose from 4% to 23%. Data shows that about $\frac{3}{4}$ of bilateral trade has been already conducted in rubles and yuan. Moreover, since 2014, Russia has been developing its own payment system, and since 2015 China has established a new payment system for clearing payments in yuan.

At the global level, the dollar's position has been challenged by major oil producers, including Saudi Arabia, which announced that it will sell oil in currencies other than the dollar.

A strong push towards de-dollarization could also be the creation of digital money of the central banks by the BRICS countries.

Nevertheless, de-dollarization led by the BRICS bloc faces several constraints such as: lack of a common strategy, significant demographic, economic and political disparities as well as power asymmetries between current member states, upcoming enlargement of six countries from 1st January 2024, some countries' limited capacity to finance their own market infrastructure and instruments, etc. The NDB has a limited capacity to finance development projects in the member countries and to provide loans in national currencies. Last, but not least, geopolitical dynamics and countries' bilateral relations with the US may hinder the anti-dollar coalition.

Conclusion

Since the global financial crisis of 2008, the international monetary system has been undergoing significant changes and transformation which have further deepened and accelerated since the beginning of the war in Ukraine and against the background of the fragmentation in international trade, crises, high inflation and rising interest rates. Although the dollar retains its role as a global hegemon, the ongoing and intensifying competition and rivalry between the leading states, as well as the greater role and undergoing initiatives of the BRICS coalition as well as by other countries to reduce their dependence on the dollar, have proven that the unipolarity of the international monetary system is being seriously challenged. It should be noted, however, that the transition from unipolar to multipolar monetary order will be a long process, dependent on many political and economic factors and interactions at national and international level. Moreover, various strategies and measures have been adopted to achieve de-dollarization by the BRICS countries. In the medium and long run a new common currency could be launched based on gold or other commodities but this will require strong political commitment and economic integration.

References:

- Aiyar, S. et al. (2023). Goeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism, IMF Staff Discussion Notes No. 2023/001
- Arslanalp, S, B. Eichengreen and C. Simpson-Bell (2022). The Stealth Erosion of Dollar Dominance: Active Diversifiers and the Rise of Non-traditional Reserve Currencies, IMF WP No. 2022/058
- Arslanalp, S, B. Eichengreen and C Simpson-Bell (2023). Gold as International Reserves: A Barbarous Relic no More?, IMF Working Paper 2023/014
- Benney, T. and B. Cohen (2022). The International Currency System Revisited, *Review of Keynesian Economics*, Vol. 10 No. 4, pp. 443–461
- BIS, Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Over-the-counter (OTC) derivatives markets (2022, 2018, 2015, 2012)
- Bordo, M. (2017). Operation and Demise of the Bretton Woods System: 1958 to 1971, NBER, Working Paper 23189, 2017
- CEPR, VoxEU. (2023). Is De-dollarization Happening?, Retrieved from: <https://cepr.org/voxeu/columns/de-dollarization-happening>
- CEPR, VoxEU. (2022). The Renminbi's Unconventional Route to Reserve Currency Status, Retrieved from: <https://cepr.org/voxeu/columns/renminbis-unconventional-route-reserve-currency-status>
- Cohen B. (2015). *Currency Power. Understanding Monetary Rivalry*, Princeton University Press
- ECB, The International Role of the Euro, June 2023, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire202306~d334007ede.en.html>
- Gopinath, G., E. Boz, C. Casas, F. Díez, P. Gourinchas and M. Plagborg-Møller (2020). Dominant Currency Paradigm, *American Economic Review*, 110(3), pp. 677–719
- Gopinath, G. and J. Stein (2018). Trade Invoicing, Bank Funding, and Central Bank Reserve Holdings, in „AEA Papers and Proceedings,“ Vol. 108 2018, pp. 542–46.
- Gourinchas, P., H. Rey and N. Govillot (2017). Exorbitant Privilege and Exorbitant Duty, First draft: August 2010. October 25, 2017
- Liu, Z. and M. Papa (2022). *Can BRICS De-dollarize the Global Financial System?*, Cambridge
- Mises Institute (2023). Why the Regime Needs the Dollar to be the Global Reserve Currency, Retrieved from: <https://mises.org/wire/why-regime-needs-dollar-be-global-reserve-currency>
- Mises Institute (2023). What If the Dollar Falls?, Retrieved from: <https://mises.org/wire/what-if-dollar-falls>

- Perez-Saiz, H and L Zhang (2023). Renminbi Usage in Cross-border Payments: Regional Patterns and the Role of Swap Lines and Offshore Clearing Banks," IMF Working Paper 2023/077.
- Pettis, M. (2022). Will the Chinese Renminbi Replace the US Dollar?, Review of Keynesian Economics, Vol. 10 No. 4, pp. 499–512
- Triffin, R (1960) *Gold and the Dollar Crisis*, Yale University Press: New Haven, CT.
- Vicquéry, R. (2022). The Rise and Fall of Global Currencies over Two Centuries, WP 882, Banque de France

PUBLIC EXPENDITURE AND ECONOMIC GROWTH: NEW EMPIRICAL EVIDENCE FROM SOUTHEAST EUROPE

Assoc. Prof. Desislava Stoilova, PhD
South-West University „Neofit Rilski“
dstoilova@swu.bg

ABSTRACT: The main purpose of this paper is to study the impact of public spending financed by central and local government budgets on economic growth. The methods used are descriptive and comparative analysis of the main indicators of government spending and investment activity. Correlation and regression analysis of panel data is applied to estimate the effects of public investment on economic growth in nine countries located in Southeast Europe (SEE), namely Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Montenegro, Romania, Serbia, and North Macedonia. The study covers the period 2010 – 2021. The results show cyclical dynamics of government spending and great heterogeneity in the size of the public sector as a percentage of gross domestic product (GDP). At the same time, the correlation and regression analyses indicate a negative impact of total government expenditure and government consumption on the growth rate, while the effects of public investment at both central and local levels of government are negative but not statistically significant. These findings suggest low efficiency of public spending. The main conclusion is that public investment is not an effective tool for fiscal impact on the economic development in the nine selected SEE countries.

Keywords: *public expenditure, economic growth, Southeast Europe.*

Introduction

There are numerous studies on the relationship between government spending and economic growth, covering different samples of countries, research methods and periods. In general, they look for evidence of the effects of the total amount of government spending and/or disaggregated expenditure items on economic performance. However, neither the classical nor the modern economic literature provides unanimous and conclusive empirical evidence on the strength and direction of the impact of public spending on growth. Several authors have found confirmation of the negative impact of total government spending on growth (e.g. Engen and Skinner, 1992; Folster and Henrekson, 2001; Esener and Ipek, 2018; Pratama, 2023), but their findings have been disputed by a number of research papers (e.g. Attari and Javed, 2013; Al-Fawwaz, 2016; Leshoro, 2017; Alzyadat and Al-Nsour, 2021), who argue that government spending has significant positive growth effects.

Regarding public investment, opinions vary widely, from a positive growth-supporting impact (e.g. Leshoro, 2017; Chu, Hölscher and McCarthy, 2018) to no significant impact (Barro, 1991; Schaltegger and Torgler, 2006; Al-Fawwaz, 2016) and a significant negative impact on growth (e.g. Devarajan et al., 1996; Ghosh and Gregoriou, 2008).

This paper aims to provide further evidence on the impact of investment expenditure financed by central and local government budgets on economic growth in nine countries located in Southeast Europe (SEE), namely Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Montenegro, Romania, Serbia, and North Macedonia. The period covered by the study is between 2010 and 2021. The paper is structured in five sections. After this brief introduction, the second section provides a literature review. The third section described the methodology used for the purposes of the study. The fourth section discusses the main findings from the descriptive, comparative, correlation and regression analyses. The last section concludes.

Literature review

There are numerous studies on the relationship between government spending and economic growth covering, different samples of countries, research methods and periods. In general, they look for evidence of the effects of the total amount of government spending and/or individual expenditure items on economic performance. At the same time, neither the classical nor the modern economic literature provides unanimous

and conclusive empirical evidence on the strength and direction of the impact of public spending on growth.

Several authors have found confirmation of the negative impact of total government spending on growth. For example, Engen and Skinner (1992) use data from 107 countries over the period 1970–85 and argue that increases in government spending reduce output growth rates. A paper by Folster and Henrekson (2001) conducts a regression analysis on a panel of rich countries covering the 1970–95 period and conclude that there is a strong negative relationship between the size of government and economic growth. Esener and Ipek (2018) apply the static panel data approach and dynamic generalized method of moments (GMM) techniques on a panel data for 33 upper and lower middle-income countries over the period 1999–2014. They report significant decreasing effects of public expenditure on economic growth.

A recent study by Pratama (2023) applies multiple regression on data from twelve districts in West Java for the period 2015–2020 and confirms a significant negative effect of government spending on economic growth. Chindengwike (2023) applies the Vector Error Correction Model (VECM) and Granger Causality approach to time series data covering the period 1970–2021 and also concludes that government expenditure has a negative short-and long-term impact on economic development in Sub-Saharan Africa.

An influential work by Barro (1991) analyzes data for 98 countries for the period 1960–1985 and concludes that growth is inversely related to the share of government consumption in GDP, but insignificantly related to the share of public investment in GDP. These results are further confirmed by Schaltegger and Torgler (2006), who study the relationship public expenditure – economic growth within a rich country using the full sample of state and local governments in Switzerland over the period 1981–2001. They find a strong negative relationship between government size and economic growth, but unlike public spending from operating budgets, there is no significant impact on growth from capital budget spending.

At the same time, there is a number of studies that challenge these results, such as the works of Attari and Javed (2013), Al-Fawwaz (2016), Leshoro (2017), Alzyadat and Al-Nsour (2021), who argue that government expenditure has positive and statistically significant growth effects. Attari and Javed (2013) use time series data for Pakistan for the period 1980–2010 and report a positive relationship between government

expenditure and economic growth in the long run. Al-Fawwaz (2016) studies the impact of government spending on economic growth in Jordan over the period 1980–2013 and finds a positive impact of both total government spending and current government spending on growth, while the relationship between capital government spending and growth is insignificant. This is further confirmed by a recent study by Alzyadat and Al-Nsour (2021), who apply the vector auto regression (VAR) and vector error correction models (VECM) on annual data for the period 1970–2019 and conclude that public expenditures have a positive effect on economic growth in Jordan. Leshoro (2017) uses the autoregressive distributed lag (ARDL) technique on annual data for South Africa covering the period 1976–2015 and claims that both government consumption and investment spending are positively related to economic growth in the long term, as well as in the short term.

Another set of studies reports mixed positive and negative effects of disaggregated public spending on growth. For example, Devarajan et al. (1996) use data from 43 developing countries over a 20-year period and find that an increase in the share of current expenditure has a positive and statistically significant effect on growth, while the relationship between the capital component of public expenditure and growth is negative. This is further confirmed by Ghosh and Gregoriou (2008), who apply GMM technique on a panel data for 15 developing countries over a 28-year period and detect that current spending has significant positive effects on the growth rate, while capital spending has significant negative impacts.

In contrast to these findings, Chu, Hölscher and McCarthy (2018) apply ordinary least squares (OLS) and generalized method of moments (GMM) techniques to panel data from 37 high-income and 22 low- to middle-income countries for the period 1993–2012 and show that a shift in government spending from non-productive to productive forms is associated with higher levels of growth in both high-income and low- to middle-income economies.

Research methodology and data

This research uses a regression analysis on panel data to study the impact of public investment on economic growth in nine countries located in the region of Southeast Europe (SEE), namely Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Montenegro, Romania, Serbia, and North Macedonia. As a basis of the regression model is accepted the endogenous model proposed by Barro (1990) and further developed by

Davoodi & Zou (1998), who concluded that the long-run growth rate of per capita output is a function of the taxation and the shares of spending by different levels of government. Our empirical study follows the common approach applied in most of the researches on this topic. The conventional simple specification tries to explain the economic growth by government spending and tax revenues, so the regression equation (1) has the following simplified structure:

$$y_{it} = b_0 + b_1 TS_{it} + b_2 TR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

The dependent variable (y_{it}) is the annual growth rate of GDP of country i in year t , measured as a percentage change on the previous period. The independent variables are the government spending to GDP for each country and year (TS_{it}) and the total revenue from taxes and social contributions presented as a ratio to GDP for each country and year (TR_{it}). The parameters of the model are β_0 , β_1 , and β_2 . The symbol of ε_{it} marks the error term.

This simple specification is further extended to take into account different types of government spending (consumption and investment) as well as different levels of government (central and local government).

Thus, the variables included in the regression analysis are as follows:

GDP_GRit – growth rate of the real GDP of country i in year t (percentage change on the previous period);

GOV_EXPit – total government expenditure of country i in year t (percentage of GDP);

GOV_INVit – total government investment of country i in year t (percentage of GDP);

GOV_CONSit – total government consumption of country i in year t (percentage of GDP);

CG_EXPit – central government expenditure of country i in year t (percentage of GDP);

CG_INVit – central government investment of country i in year t (percentage of GDP);

CG_CONSit – central government consumption of country i in year t (percentage of GDP);

LG_EXPit – local government expenditure of country i in year t (percentage of GDP);

LG_INVit – local government investment of country *i* in year *t* (percentage of GDP);

LG_CONSit – local government consumption of country *i* in year *t* (percentage of GDP);

TAXit – total tax revenue of country *i* in year *t* (percentage of GDP);

The Ordinary Least Squares (OLS) method is used to estimate the parameters of the regression model. OLS estimations are reported in Table 1. A correlation matrix of the main variables of the regression model is provided in Table 2. Hypotheses for bilateral causal relations are tested by Pairwise Granger Causality Test (Table 3). The study covers annual data for the period 2010–2021 extracted from Eurostat database and International Monetary Fund's Government Finance statistics.

Results and analysis

Government expenditures in the nine selected SEE countries show a cyclical dynamics during the analyzed period (Figure 1). At the same time, the total size of the public sector varies considerably across countries. Albania, North Macedonia, Romania and Bulgaria have quite conservative fiscal models, with the ratio of government spending to GDP rarely exceeding 40%. Public expenditure in Bosnia and Herzegovina is higher and varies between 40% and 46% of GDP. Public sectors in Serbia, Montenegro and Croatia range around the EU-27 average (46–52%), while Greece reports the largest size of the public sector (50–60%) among the selected nine SEE countries.

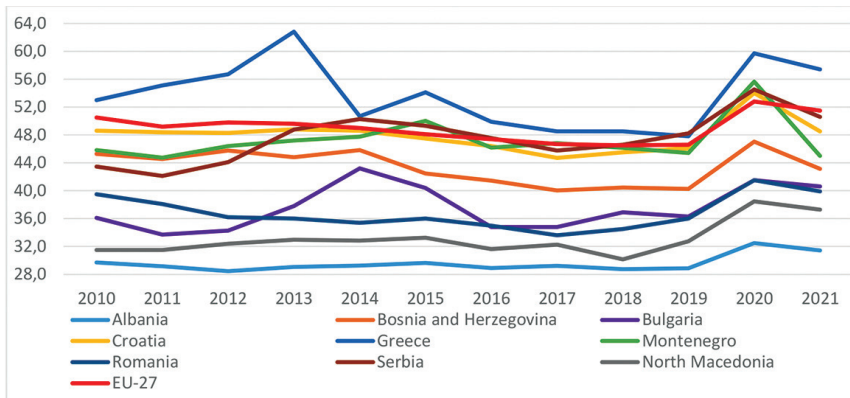


Figure 1. Public expenditure in the countries of Southeast Europe (% of GDP)

Source: Eurostat, IMF

Public investment in Southeast Europe (SEE) also demonstrates cyclical dynamics, but does not vary as widely across the selected countries (Figure 2). With rare exceptions, government investment varies within narrow limits between 2.5% and 5.5% of GDP. In some countries the development of this variable shows a clear upward trend (e.g. Albania, Montenegro, Serbia, and Croatia) and even exceeds 6% of GDP at the end of the analyzed period, while public investment in Romania and Bulgaria tend to decrease. Government investment in Greece, North Macedonia, and Bosnia and Herzegovina ranges around the EU-27 average (2.5–3.5% of GDP).

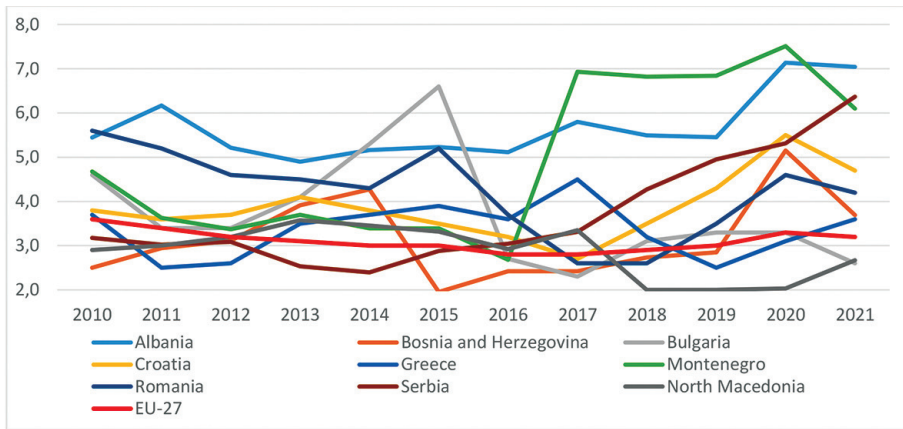


Figure 2. Public investment in the countries of Southeast Europe (% of GDP)

Source: Eurostat, IMF

The results from the OLS estimations are reported in Table 1. Separate specifications of the regression equation have been constructed by different combinations of independent variables. As a starting point, the parameters of the regression are estimated under the simplest version of equation (Model 1), which includes total government expenditure and total tax revenue as independent variables. Subsequent models include disaggregated spending variables. Model 2 studies the influence of total government investment and consumption spending, Model 3 estimates the impact of central and local government expenditure, while Model 4 examines the effects of investment and consumption spending incurred by central and local governments.

Table 1. Results from the regression analysis

Variable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
(Constant)	5.2297*** (2.9156)	4.6107** (2.0997)	5.1314*** (2.7862)	4.7671** (2.0901)
GOV_EXP	-0.6138*** (-6.9821)			
GOV_INV		-0.4949* (-1.9249)		
GOV_CONS		-0.6197*** (-6.9594)		
CG_EXP			-0.6004*** (-6.6415)	
LG_EXP			-0.5848*** (-3.7265)	
CG_INV				-0.5030* (-1.7032)
CG_CONS				-0.6045*** (-6.4336)
LG_INV				-0.4347 (-0.8042)
LG_CONS				-0.6993*** (-3.3269)
TAX	0.5806*** (5.7626)	0.5904*** (5.7282)	0.5659*** (5.3165)	0.5770*** (5.0883)
R-squared	0.321553	0.323130	0.309432	0.304297
Adjusted R-squared	0.308630	0.303605	0.289511	0.270193
Akaike info criterion	5.282015	5.298206	5.318242	5.362688
Schwarz criterion	5.356518	5.397544	5.417581	5.511695
Durbin-Watson statistic	2.037896	2.050586	2.056112	2.035013
F-statistic	24.88263	16.54950	15.53352	8.922838
Prob(F-statistic)	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Observations	108	108	108	108

Source: Author's calculations

Notes: *t*- statistics shown in parentheses below coefficient;
Asterisks (*, **, ***) indicate the significance level (10%, 5%, 1%)
of the coefficients.

The probability of the F-statistic confirms the adequacy of the applied models. The Durbin-Watson statistic indicates that there is no autocorrelation in the residuals from the regression analysis. The coefficient of determination indicates that around 30% of the variation in the dependent variable can be explained by the variation in the independent variables in the regression models, which is acceptable given the complex nature of GDP.

Contrary to conventional economic theory, the regression results show a significant negative impact of general government spending on the GDP growth rate, while tax revenue has a positive impact. In addition, the expenditure shares of the different levels of government (central and local) also have a negative effect on the economic development of the selected SEE countries. Government consumption has a strong negative effect on the growth rate, while the impact of public investment is also negative, but not statistically significant. These findings suggest low efficiency of public spending in the nine selected SEE countries.

The correlation matrix (Table 2) presents the correlations between each pair of variables, included in the regression model. Correlation coefficients between some of the independent variables exceed 0.2, indicating multicollinearity. The correlation analysis confirms that total government spending and economic growth are negatively correlated. There is also a negative correlation between government consumption and growth. It is interesting to note that the correlations between all types of public investment and economic growth are extremely weak. These results confirm that public investment at both the central and local levels is not an effective tool for fiscal impact on economic development in the nine selected SEE countries.

Table 2. Correlation matrix of the variables of the regression model

	GDP_GR	GOV_EXP	GOV_INV	GOV_CONS	CGOV_EXP	CGOV_INV	CGOV_CONS	LGOV_EXP	LGOV_INV	LGOV_CONS	TAX
GDP_GR	1.000	-0.327	-0.022	-0.315	-0.348	-0.052	-0.339	-0.071	-0.047	-0.080	0.181
GOV_EXP	-0.327	1.000	-0.084	0.987	0.929	-0.031	0.930	0.190	-0.113	0.226	0.890
GOV_INV	-0.022	-0.084	1.000	-0.240	-0.101	0.866	-0.225	0.051	0.453	-0.062	-0.163
GOV_CONS	-0.315	0.987	-0.240	1.000	0.921	-0.167	0.941	0.177	-0.182	0.231	0.893
CGOV_EXP	-0.348	0.929	-0.101	0.921	1.000	0.045	0.989	-0.184	-0.283	-0.127	0.783
CGOV_INV	-0.052	-0.031	0.866	-0.167	0.045	1.000	-0.098	-0.198	-0.050	-0.194	-0.109
CGOV_CONS	-0.339	0.930	-0.225	0.941	0.989	-0.098	1.000	-0.155	-0.274	-0.099	0.795
LGOV_EXP	-0.071	0.190	0.051	0.177	-0.184	-0.198	-0.155	1.000	0.457	0.944	0.291
LGOV_INV	-0.047	-0.113	0.453	-0.182	-0.283	-0.050	-0.274	0.457	1.000	0.221	-0.131
LGOV_CONS	-0.080	0.226	-0.062	0.231	-0.127	-0.194	-0.099	0.944	0.221	1.000	0.355
TAX	0.181	0.890	-0.163	0.893	0.783	-0.109	0.795	0.291	-0.131	0.355	1.000

Source: Author's calculations

The results from the Pairwise Granger Causality Tests (Table 3) indicate that there is a bidirectional causality between the total government expenditure and the GDP growth rate. Such type of causal relationships also exist between the variables government consumption, central government spending and central government consumption, and economic growth. The null hypothesis cannot be rejected for the variables government investment, central government investment, local government investment and total tax revenue, so it seems that these variables do not cause GDP growth.

Table 3. Pairwise Granger Causality Tests

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
GOV_EXP does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause GOV_EXP	99	1.68858 6.84937	0.0069 0.0103
GOV_INV does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause GOV_INV	99	1.39998 1.03303	0.2396 0.3120
GOV_CONS does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause GOV_CONS	99	2.09544 6.73340	0.0503 0.0109
CGOV_EXP does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause CGOV_EXP	99	4.33702 7.74885	0.0400 0.0065
CGOV_INV does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause CGOV_INV	99	0.18706 1.83227	0.6663 0.1790
CGOV_CONS does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause CGOV_CONS	99	4.49297 6.15636	0.0366 0.0148
LGOV_EXP does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause LGOV_EXP	99	2.94902 0.26180	0.0892 0.6101
LGOV_INV does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause LGOV_INV	99	2.35170 0.00091	0.1284 0.9761
LGOV_CONS does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause LGOV_CONS	99	2.54527 1.30606	0.1139 0.2560
TAX does not Granger Cause GDP_GR GDP_GR does not Granger Cause TAX	99	0.64102 0.08314	0.4253 0.7737

Source: Author's calculations. Note: lags=1

Although unconventional, our findings are supported by various authors. Confirmation for the negative impact of total government spending on growth is provided by Engen and Skinner (1992), Folster and Henrikson (2001), Esener and Ipek (2018), Chindengwike (2023), and Prata-ma (2023). At the same time, there is a number of studies that challenge our results, such as the works of Attari and Javed (2013), Alzyadat and Al-Nsour (2021), Al-Fawwaz (2016), and Leshoro (2017), who found that

government expenditure has positive and statistically significant growth effects.

Our findings for the insignificant impact of public investment on economic growth are supported by the works of Barro (1991), and Schaltegger and Torgler (2006). At the same time, variety of studies challenge our results and report positive or negative impact of public investment on GDP growth. For example, the works of Devarajan et al. (1996), and Ghosh and Gregoriou (2008) argue that the relationship between the capital spending and economic growth is negative. In contrast to these findings, Chu, Hölscher and McCarthy (2018) claim that a shift in government spending from ordinary consumption to productive investment is associated with higher levels of GDP growth.

Conclusion

The correlation and regression analysis on panel data from the nine selected SEE countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Montenegro, Romania, Serbia, and North Macedonia) show a significant negative impact of total government spending on the GDP growth rate, while tax revenues have a weak positive impact. Government consumption has a detrimental effect on growth, while the effects of public investment at both central and local levels of government are not statistically significant. These findings suggest low efficiency of public expenditure. It seems that tax systems in the nine selected SEE countries do not hinder economic growth, but public investment is not an effective tool for fiscal impact on the economic development. Policymakers can support economic growth by reducing the share of the public sector in GDP, or at least by trying to limit its escalation and increase its efficiency.

References:

- Al-Fawwaz, T.M. (2016). The impact of government expenditures on economic growth in Jordan (1980–2013). *International Business Research*, 9(1), 99–105, Retrieved from: <https://doi.org/10.5539/ibr.v9n1p99>.
- Alzyadat, J. A., Al-Nsour, I. A. (2021). The Fiscal Policy Instruments and the Economic Prosperity in Jordan, *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 113–122, Retrieved from: <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2021.VOL8.NO1.113>.
- Attari, M.I.J., Javed, A.Y. (2013). Inflation, Economic Growth and Government Expenditure of Pakistan: 1980–2010. *Procedia Economics and*

- Finance, 5, 58–67, Retrieved from: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00010-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00010-5)
- Barro, R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98, 103–125.
- Barro, R. (1991). Economic Growth in a Cross-Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 104, 407–444.
- Chu, T., Hölscher, J., McCarthy, D. (2018). The impact of productive and non-productive government expenditure on economic growth: an empirical analysis in high-income versus low- to middle-income economies. *Empirical Economics*, Springer, Retrieved from: <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1616-3>.
- Chindengwiye, J. (2023). The Relationship between Public Expenditure and Economic Development in Sub – Saharan Africa Countries: The VECM. *Journal of Global Economy*, 19(1), 47–69. Retrieved from: <https://doi.org/10.1956/jge.v19i1.674>.
- Davoodi, H., & Zou, H. (1998). Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study. *Journal of Urban Economics*, 43, 244–257.
- Devarajan, S, Swaroop, V, Zou, H. (1996). The composition of public expenditure and economic growth. *Journal of Monetary Economics* 37(2), 313–344.
- Engen, E. M., & Skinner, J. (1992). Fiscal Policy and Economic Growth. NBER Working Paper No. w4223. National Bureau of Economic Research.
- Esener, S. Ç., Ipek, E. (2018). The Impacts of Public Expenditure, Government Stability and Corruption on Per Capita Growth: An Empirical Investigation on Developing Countries, *Sosyoekonomi*, 26(36), 11–32.
- Eurostat (2023). Data Browser. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat> (accessed on 05.03.2023)
- Folster, S., & Henrekson, M. (2001). Growth effects of government expenditure and taxation in rich countries. *European Economic Review*, 45, 1501–1520.
- Ghosh, S., Gregoriou, A. (2008). The composition of government spending and growth: Is current or capital spending better? *Oxford Economic Papers*, 60(3), 484–516.
- International Monetary Fund (2023). Government Finance Statistics. <https://data.imf.org/>. Accessed on 05.03.2023.
- Leshoro, T. L. A. (2017). An empirical analysis of disaggregated government expenditure and economic growth in South Africa. UNISA Economic Research Working Paper Series. Working Paper 10/2017.

- Pratama, Z. I. (2023). The Effect of Investments and Government Expenditure Towards Economic Growth of Districts/Cities in West Java 2016 – 2020. *Jurnal Pendidikan Ekonomi, Perkantoran, Dan Akuntansi*, 4(1), 194–204, Retrieved from: <https://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jpepa/article/view/32055>
- Schaltegger, C., Torgler, B. (2006). Growth effects of public expenditure on the state and local level: evidence from a sample of rich governments. *Applied Economics*, 38 (10), 1181–1192. Retrieved from: <https://doi.org/10.1080/00036840500392334>.

СЕСИЯ 2:
МАРКЕТИНГ И
СТРАТЕГИЧЕСКИ
КОРПОРАТИВНИ ПОЛИТИКИ

ИНТЕЛЕКТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ НА ФИРМАТА – ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В 21 ВЕК

Проф. д-р Мария Маркова

Университет за национално и световно стопанство
m.markova@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Съвременният бизнес се отличава с висока динамика, технологичност и трудна прогнозируемост, в условията на който интелектуалната собственост е решаващ фактор за постигане и поддържане на конкурентоспособност, приоритетно чрез т.нар. „изключителен патентен монопол“, който предоставя правно регламентиран срок за изключително ползване на закриляните иновации от техния притежател.

Ключови думи: *интелектуална собственост, фирмена конкурентоспособност.*

THE COMPANY'S INTELLECTUAL PROPERTY – A FACTOR FOR SUSTAINABLE COMPETITIVENESS IN THE 21ST CENTURY

Prof. Maria Markova, PhD

University of National and World Economy

m.markova@unwe.bg

ABSTRACT: Author's thesis: In the conditions of the modern business environment, characterized by high technology, difficult predictability and dynamic changes, intellectual property is a decisive factor for achieving and maintaining competitiveness. The article offers an analysis of successful companies in the world and in Bulgaria with an assessment of the place and importance of intellectual property in the achieved competitiveness, priority through so-called "exclusive patent monopoly" – phenomenon giving to the patent owner a period of exclusive use of the protected innovations.

Key words: *intellectual property, company competitiveness.*

Въведение

Конкурентоспособността на съвременния бизнес е в пряка зависимост от иновациите в продукти и технологии, закриляни чрез обектите на интелектуалната собственост. Само така се постигат конкурентни предимства за дълъг период от време и водещи до позитивни икономически показатели, за фирмата, в т.ч. по-ниска себестойност, по-висока производителност, по-добри стойности на печалба, рентабилност и обща конкурентоспособност. Иновациите резултират в продуктова и фирмена конкурентоспособност, за които благодарение на закрилата им чрез обекти на интелектуална собственост фирмата има изключително право за използването им в своя бизнес. Авторската теза за значението на интелектуалната собственост в постигането и поддържането на устойчива конкурентоспособност на фирмата чрез представяне на три взаимозависими, хронологично обвързани и синергично действащи аспекти с добавена стойност към пазарната оферта и комплексния имидж на фирмата:

1. Чрез въвеждане и използване на закриляни чрез патент, полезен модел или промишлен дизайн продуктови и технологични иновации.
2. Чрез създаване и използване в бизнеса на трайни и придобили имиджова стойност бизнес идентификатори на фирмата.
3. Чрез въздействие върху потребителския сегмент /реален и потенциален/ посредством естетически и символни характеристики на продуктите, предлагани от фирмите.

Използва се интердисциплинарен подход и съпътстващи методи за анализ в икономическите и правни полета по линията „наука – бизнес“, в т.ч.: контент и сравнителен анализ; дескриптивен анализ; индукция и дедукция; анализ на данни по eSрасenet; извеждане на количествени и структурирани по показатели тенденции; експертни оценки и прогнози за следващ период; SWOT на бизнес среда и идентифициране на потенциал за развитие на фирмите в България; доказване на връзката „конкурентоспособност – интелектуална собственост“ на фирмата при ключовата роля на интелектуалната собственост, доказано чрез методите IP score и IP profile.

Авторската теза, че интелектуалната собственост е ключов фактор за постигане и на закриляни продуктови и технологични иновации чрез права на интелектуална собственост. Доказва се от набор от собствени авторски проучвания – кабинетни и извънкабинетни, чиито изводи и обобщения са недвусмислени за значимостта на интелектуалната собственост за устойчива конкурентоспособност.

Авторската теза – същност и основни положения

Интелектуалната собственост – притежание на фирмата, включва патенти за изобретения, свидетелства за регистрираните полезни модели, промишлени дизайни и много други резултати от човешки интелектуален труд в областта на науката, изкуствата, техниката, технологиите и дизайна. Всички горепосочени ПИС са интелектуална собственост на фирмата. Тези права върху интелектуалната собственост са добра основа за положителни бизнес резултати от дейността на фирмата, за постигане и поддържане на конкурентоспособност.

Посочените права на интелектуална собственост формират комплексния икономически показател „конкурентоспособност на продукта“ като икономически показател, представляващ способността на продукта да се отличава въз основа на конкурентното предимство, постигнато и задържано сред останалите продукти на пазара и за предпочитание от потребителите. Друг показател на анализа е пазарната цена. Цената е икономически показател, който информира потребителите за конкурентната стратегия на компанията. Тук има специфични икономически феномени като „ценова диференциация“ и „ценова нееластичност“. Това илюстрира нееластичното търсене, така наречената „крива на необичайно търсене“, която се основава на уникалните, притежаващи отличителни параметри на предлаганата фирмена оферта, придружена със знаци като Р, UМ, ID, ТМ и други за притежание на права на интелектуална собственост.

Последният, но не по важност, показател на анализа е потенциалът на бизнеса да привлича и поддържа вниманието на потребителите към фирмената оферта и да бъде фактор за избора на потребителя в днешния глобален и технологичен бизнес.

В обобщение: правата на интелектуална собственост, притежавани от фирмата, пряко и директно влияят върху формирането на продуктово диференцирано пазарно предложение от една страна, и чрез оптимална цена, наричана монополна, поради феномена „юридически монопол“ добавят потребителски интерес и резултират в потребителско поведение като закупуване, лоялност и фирмен имидж.

За доказване на тезата авторът използва класически методи на маркетинга и специфични такива само за областта на интелектуалната собственост като: проучвания за интелектуална собственост по специализирани БД, Метод IP profile, IP score и други.

Накратко ще спра вниманието върху двата метода IP profile и IP score, които са авторски като същност и приложимост при адаптиране на познати методи за анализ на ЕПВ.

Портфолиото „Интелектуалната собственост на фирмата“ се диференцира на: интелектуална собственост в иновации и на интелектуална собственост в бизнес индикатори. Тези две групи права на интелектуална собственост формират текущия IP профил на компанията.

Този IP профил не е статичен, той е в процес на реализация, модифициране, усъвършенстване чрез доработване и надграждане в отговор на динамичната бизнес среда и възможностите на фирмата за получаване на нови права в областта на интелектуалната собственост и за поддържане на вече получени такива права.

Методологически важно разбиране за постигане и поддържане на конкурентоспособност е, че постигане и поддържане на конкурентно предимство се осигурява чрез разходите (намаляване на себестойност на продукт) и чрез диференциация.

Предимство в разходите е, когато бизнесът предоставя същите продукти (стоки и услуги), както своите конкуренти на пазара при по-ниско ниво на разходите.

Предимството на диференциацията е, когато бизнесът предоставя по-добри продукти (стоки и услуги) от своите конкуренти.

Именно това е задачата на стратегическото управление: да се фокусира върху постигане и поддържане на конкурентно предимство.

Разбирането за портфолиото от интелектуална собственост като ключов фактор за конкурентоспособността ще бъде фокусирано върху два елемента от портфолиото от обекти на интелектуална собственост и ще бъде насочено към определяне на поведението на потребителите чрез генериране и поддържане на конкурентоспособността на продуктите и на фирмата.

Гледната точка на автора за портфолиото на обекти на интелектуална собственост¹ като управленски термин се основава на разбирането на бизнес модела като инструмент за реализиране на дългосрочната бизнес стратегия на компанията и теоретичния модел на

¹ Вниманието е насочено само върху ПИС, закриляни чрез патент, свидетелство за ПМ, ПД и други. Не подценяваме значението на правата чрез авторскоправна закрила, както и ноу-хау на фирмата под т.нар. фактически монопол.

М. Портър за конкурентната фирмена стратегия, базирана на уникалната диференциация на продукта и/или спецификата на пазара.

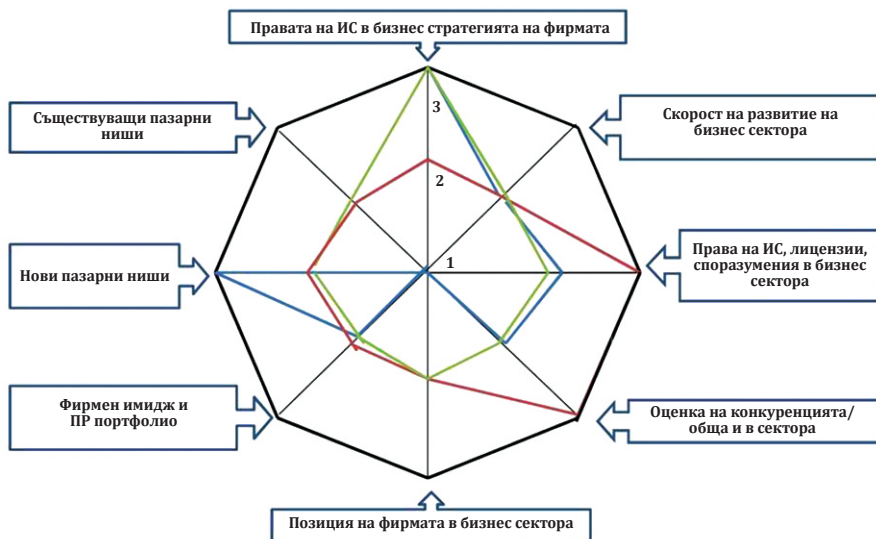
Разбирането на автора за управление на портфолиото права на интелектуална собственост (IPR) включва следните стъпки:

1. Идентифициране на правата на интелектуална собственост на фирмата като елементи и характеристики.
2. Анализ на текущото състояние на права на интелектуална собственост като общо равнище.
3. Планиране на бъдещо портфолио от права на интелектуална собственост за целите на повишаване на конкурентоспособността на фирмата

➤ **Метод IP score/ ПИС резултат:**

Вядрото на този модел е инструмент за оценка на права на интелектуална собственост (адаптиран от автора по модел на Европейското патентно ведомство) и неговото прилагане за всички закриляни чрез права на интелектуална собственост иновации от IP портфолиото на компанията.

Предлагам илюстрация на този модел (адаптиран по модел на ЕПВ) за права на интелектуална собственост за иновациите в компанията за продукт или технология.



фиг. 1

Въз основа на редица фактори, избрани за оценка, инструментът за оценка на права на интелектуална собственост може да бъде основа за изчисляване на финансовите резултати на компанията при фокусиране върху това как защитените иновации могат потенциално да променят текущия финансов профил на компанията и нейната конкурентоспособност. Това е начин за оценка и изчисляване на разходите за защитен продукт/технология, когато той се използва в дадена сфера на бизнеса въз основа на редица общоприети икономически принципи. Този модел включва следните показатели:

- Ефект на защитения продукт/технология върху оборота;
- Ефект на защитения продукт/технология върху разходите;
- Ефект на защитения продукт/технология върху инвестициите, реализирани във фирмата.

Доказване на авторската теза – резултати и изводи

Представената авторска теза се състои и доказва в следните направления:

1. Чрез въвеждане и използване на закриляни чрез патент, полезен модел или промишлен дизайн продукти и технологични иновации.

Бизнесът има икономическа логика и реализира икономически изгоди при внедряване и реализиране на икономическия потенциал, заложен в патента като юридически инструмент. Конкретно, след инвестиционни разходи по внедряване в бизнеса на патентовани иновации се реализира добавена стойност за бизнеса, декомпозирани в направленията: по-ниска себестойност, по-висока пазарна цена като резултат на т.нар. премиално ценообразуване и по-висока печалба, устойчив и нарастващ пазарен дял в резултат на възприемане от по-широк кръг крайни и инвестиционни потребители на доказаната като по-високо технологично равнище иновация. Посочените икономически показатели са факт при изследване за достатъчно дълъг период от време, мин. 3 години в съвременната бизнес среда..

Една от успешните компании в България „Арубис“ АД. към 10.01.2023 г. притежава и използва активно в бизнеса си 2 патента, които са:

1. Метод за извличане на метали от вторични суровини и други материали с органични компоненти.
2. Метод и устройство за обработка на железни силикатни скали.

Добър пример от българския биотехнологичен сектор е успешната биотехнологична компания „Медикофарм“ ООД с регистрирани и внедрени в производството 4 ПМ, последният от които е с наименование „Биологично активен продукт с пробиотичен комплекс, комбиниран с пребиотик, пектини и комплекс от витамини“.

В световната бизнес практика примери за силно иновативни компании, дължащи своя успех на притежавани и използвани активно в бизнеса си патентовани решения са неизброими. Представям следните:

– GENERAL ELECTRIC COMPANY (GE) е американски мултинационален конгломерат, основан през 1892 г., оперира в сектори, включително здравеопазване, авиация, енергетика, възобновяема енергия, дигитална индустрия, адитивно производство и рисков капитал и финанси, но оттогава се е освободила от няколко области, сега предимно състоящи се от вторият, третият и четвъртият сегмент. Има стотици патенти за последните 5 години, сред които: система и метод за преобразователно управление на инверторен ресурс, дисплей с разширено покритие на гамата и ниско изпускане на синя светлина, система и метод за мониторинг на роторната лопата на вятърна турбина, система и метод за автоматизирано движение на роботизирана ръка, метод и апаратура за управление на работен параметър на вятърна турбина, управление на вятърната турбина, метод за условия и контрол на горивния поток на втечнени нефтни газове в свърхкритични условия за работа в газови турбини, азимутни сензори във вятърни турбини, система и метод за предотвратяване на повреди на лагери във вятърна турбина.

Иновативната компания TESLA INC. притежава над 1700 патента, 250 от които за последните 3 години, един от последните е за „Клетка за съхранение на енергия“ със заявка за РСТ – патент WO2022061300.



Espacenet

Bibliographic data: AU2021345358 (A1) — 2023-04-20

Energy storage cell

Inventor(s): PIRES ANDREW; GORASIA JAYESH BHARAT; PRODAN COLE ±
(PIRES, Andrew, ; GORASIA, Jayesh Bharat, ; PRODAN, Cole)

Applicant(s): TESLA INC ± (Tesla, Inc)

Classification: - **international:** [B60L50/60](#); [H01M10/0525](#); [H01M10/625](#); [H01M10/643](#); [H01M10/6568](#); [H01M50/20](#)
- **cooperative:** [B60L50/64 \(EP\)](#); [B60L58/26 \(EP\)](#); [H01M50/107 \(EP\)](#); [H01M50/186 \(EP\)](#); [H01M50/213 \(EP\)](#); [H01M50/3425 \(EP\)](#); [H01M50/516 \(EP\)](#); [H01M50/55 \(EP\)](#); [H01M50/555 \(EP\)](#); [H01M50/559 \(EP\)](#); [H01M2220/20 \(EP\)](#); [H01M50/103 \(EP\)](#); [H01M50/105 \(EP\)](#); [H01M50/209 \(EP\)](#); [H01M50/211 \(EP\)](#); [Y02E60/10 \(EP\)](#); [Y02T10/70 \(EP\)](#)

Application number: AU20210345358 20210921 [Global Dossier](#)

Priority number(s): [US202063081238P 20200921](#) ; [WO2021US51343 20210921](#)

Also published as: [CA3192334 \(A1\)](#), [WO2022061300 \(A1\)](#).

Abstract of AU2021345358 (A1)

A system for incorporating one or more individual energy cells is provided. Individual energy cells include a top surface having a center terminal and an outer terminal. The first terminal and the second terminal are configured as substantially planar electrical contacts. The cell further includes a side surface mechanically connected to the top surface and a bottom surface mechanically connected to the side surface.

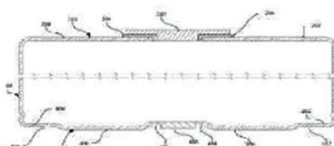


Fig. 4

SIMENS притежава над 2000 патента, след 2020 г. 12 патента, в специализирана област на транспортните средства. един от тях е CN111929085, заявен за територията на Китай и с наименование „Метод, устройство и система за идентифициране на проблем във врата на влак“.

5/10/23, 10:44 AM

Espacenet - Bibliographic data



Espacenet

Bibliographic data: CN111929085 (A) — 2020-11-13

Method, device and system for carrying out fault detection on train door

Inventor(s): DAI LINSHAN; ZHENG JIE; HAN SANFENG ± (戴林杉; 郑杰; 韩三丰)

Applicant(s): SIMENS TRAFFIC TECH BEIJING CO LTD ± (西门子交通技术(北京)有限公司)

Classification: - international: **B61C17/00; B61L15/00; G01M17/08; G06K9/00; G06K9/62; G06N20/00; G06Q10/04**
- cooperative: **B61C17/00 (CN); B61L15/0081 (CN); G01M17/08 (CN); G06F18/214 (CN); G06N20/00 (CN); G06Q10/04 (CN); G06V40/20 (CN)**

Application number: CN20201111817 20200924 [Global Dossier](#)

Priority number(s): CN20201111817 20200924

Also published as: [CN111929085 \(B\)](#).

Abstract of CN111929085 (A)

The invention provides a train door fault detection method, device and system, computing equipment and a computer readable medium. The method comprises steps of analyzing an action executed by a traindoor to obtain at least one action observation object; according to the log record of the to-be-detected vehicle door, obtaining a first timestamp corresponding to each action observation object of the to-be-detected vehicle door in one action execution period; acquiring a second timestamp corresponding to each action observation object of the reference vehicle door in the same action execution period according to the log record of the reference vehicle door; wherein the reference vehicle door is a vehicle door performing the same action as the to-be-detected vehicle door; determining an action deviation value of each action observation object of the to-be-detected vehicle door according to the first timestamp and the second timestamp; and according to the action deviation value of each action observation object of the to-be-detected vehicle door, determining the fault condition of action execution of the to-be-detected vehicle door. According to the method, fault detection can be carried out on the train door more conveniently.

https://worldwide.espacenet.com/publicationDetails/biblio?DB=EPODOC&il=1&ND=3&adjacent=true&locale=en_EP&FT=D&date=20201113&CC... 1/1

PFIZER притежава над 10000 патента, след 2020 г. – над 1500, биотехнологични патенти – над 50, а след 2020 – водеща в лекарствени продукти в областта на COVID – 19.

5/10/23, 10:51 AM

Espacenet - Bibliographic data



Espacenet

Bibliographic data: MX2020006224 (A) — 2020-09-03

METHODS AND COMBINATION THERAPY TO TREAT CANCER.

Inventor(s): LEE PATRICE A [US]; WINSKI SHANNON L; MASSACESI CRISTIAN; BOSHOF CHRISTOFFEL HENDRIK; CESARI ROSSANO; PATHAN NUZHAT ± (LEE Patrice A, ; WINSKI Shannon L, ; MASSACESI Cristian, ; BOSHOF Christoffel Hendrik, ; CESARI Rossano, ; PATHAN Nuzhat)

Applicant(s): PFIZER [US] ± (PFIZER INC)

Classification: - international: [A61K31/5025](#); [A61K39/00](#); [A61K45/06](#); [A61P35/00](#)
- cooperative: [A61K31/4184](#) (KR, US); [A61K31/4523](#) (KR); [A61K31/454](#) (KR); [A61K31/502](#) (KR); [A61K31/5025](#) (EP, IL, KR, US); [A61K31/519](#) (KR); [A61K39/3955](#) (EP, IL, KR, US); [A61K39/39558](#) (EP, IL, KR); [A61K45/06](#) (EP, IL, KR); [A61K9/0053](#) (US); [A61P35/00](#) (EP, IL, KR, US); [C07K16/2827](#) (EP, IL, KR); [A61K2039/505](#) (KR); [A61K2039/545](#) (US); [A61K2300/00](#) (IL, KR) more

Application number: MX20200006224 20181217

Priority number(s): [US201762607190P](#) 20171218 ; [WO20181B60181](#) 20181217

Also published as: [AU2018389196](#) (A1) [BR112020011287](#) (A2) [CA3085812](#) (A1) [CN111629729](#) (A) [EP3727385](#) (A1) more

Abstract of MX2020006224 (A)

This invention relates to a method of treating cancer by administering a combination therapy comprising a combination of a MEK inhibitor and a PD-1 axis binding antagonist, or a combination of a MEK inhibitor and a PARP inhibitor, or a combination of a MEK inhibitor and a PD-1 axis binding antagonist and a PARP inhibitor to a patient in need thereof.

2. Чрез създаване и използване в бизнеса на трайни и придобили положителна имиджова стойност бизнес идентификатори на фирмата.

Спираме вниманието си на обектите марка и лого (промишлен дизайн, кл. 32–00) като обекти на интелектуална собственост, които предоставят правна закрила за бизнес идентификаторите.

Марката като знак – обект на индустриална собственост, закриля бизнес идентификатори на фирмата като фирмена и продуктова марка.

Напр. „ТАНДЕМ“ ООД има 24 национални марки и 23 национални дизайна за своите етикети и графични изображения, една от които е комбинирана с включено лого.

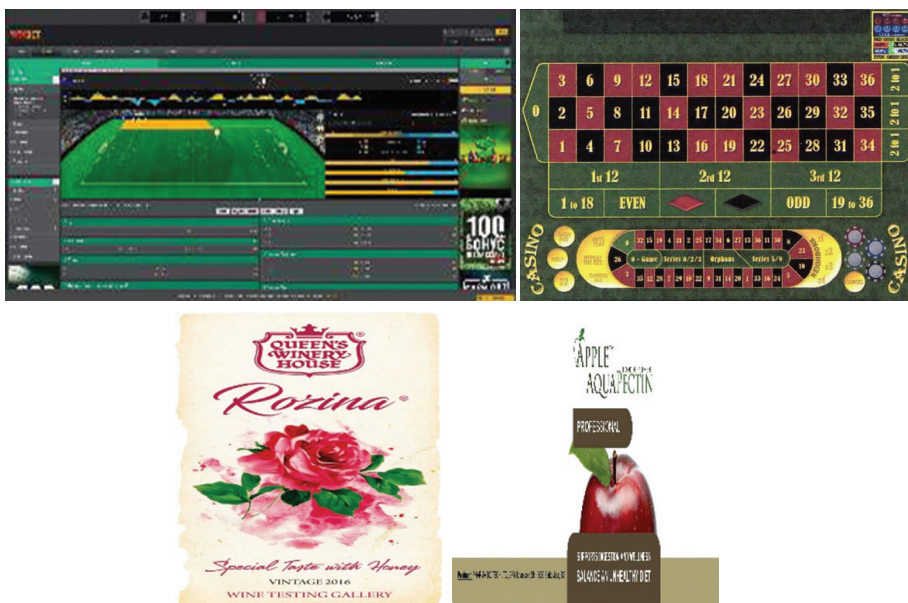
Аналогична е бизнес практиката на компанията „Девин“ АД, която има регистрирани 68 промишлени дизайна за своите продукти, в т.ч. етикети, където се съдържа лого и регистрирана марка ДЕВИН DEVIN – словна от 1993 г. и наложена на пазара с висока разпознаваемост и положителен имидж. Компанията има общо 11 национални марки, за останалите 10 заявени и/или регистрирани марки не може да се твърди това.

Фокус на вниманието ни в тази част на доклада е промишленият дизайн е подходящ правен инструмент за закрила на бизнес идентификатори на фирмата, за които степената на новост и творчество на художественото решение е на равнище, кореспондиращо с критериите за предоставяне на правна закрила като промишлен дизайн в областите на закриляни дизайн решения в кл. 14–04 „Екрани за монитори и икони графични“² закриляни дизайн решения в клас 32 „Графични символи и лога“.



² Кл. 14 под общо наименование „Устройства за записване, предаване и обработка на информация“ беше представен по-горе като правна възможност за закрила на продуктови дизайн решения.

Компютърни изображения и икони



Тук се посочва използването на правната възможност за стабилна, трудна за заобикаляне и заимстване закрила чрез обекта „промишлен дизайн“ на бизнес идентификатори на фирмата като фирмена уеб страници и съпътстващи елементи – икони, връзки, „прозорци“, фирмена документация, рекламни материали, фирмени символи и лога, графични изображения и етикети. Посочените примери за активни и успешни маркетингови стратегии са комплексни в аспект на комбиниране на различни обекти на индустриалната собственост за целите на позициониране, утвърждаване на фирмените бизнес идентификатори и впоследствие реализиране на икономическа изгода от функциите им за разпознаваемост и изграждане на лоялност към бранда.

3. Чрез въздействие върху потребителския сегмент (реален и потенциален) посредством естетически и символни характеристики на продуктите, предлагани от фирмата

На днешния глобален и дигитален пазар потребителят възприема над 60% от ориентираната към него информация чрез визуален контакт от всички изразни средства на дигиталната комуникация, в т.ч. продуктите на компанията като високо научно и технологично ниво, с нов дизайн като естетическа и функционална

форма, добри и атрактивни опаковки, постигнати с предоставени права на интелектуална собственост: патенти, полезни модели или промишлен дизайн, както и бизнес идентификатори на фирмата: марка, географско означение, лого, уеб страница. Всички посочените права на интелектуална собственост влияят върху фирмената идентичност и диференциация и са важен фактор, който рефлектира върху нагласите и оценките на потребителите. Не подценяваме значението на фактори като цена, съпътстващи услуги, маркетингови техники за позициониране и поддържане на потребителски интерес.

Продуктовата идентификация и диференциация чрез дизайна на продуктите е наложила се отдавна успешна бизнес практика на световноизвестни компании в автомобилостроенето, в мебелната индустрия и много други.

Отдалече се разпознават чрез своите дизайнерски характеристики автомобилите на BMW, Daimler Craysler и много други. Тази естетическа стойност, която има своя проекция и в икономически ползи за бизнеса, безспорна, е предмет на закрила чрез обекта Дизайн на ЕС като действащ правен инструмент за територията на 27 страни-членки на ЕС.

Представям няколко примера: Компанията „Daimler Craysler“ има 391 регистрирани Дизайни на ЕС за последните 10 години като видимо от направените регистрации иновативните усилия на екипите ѝ са насочени към сегмент омнибуси, големи камиони, трак и свързани с това части на транспортните средства – фарове, стопове, странични ленти, лайсни, други.



Продуктовата политика на изчистен функционален дизайн на „Теси“ ООД, разпознаваем и ползващ се с положителен имидж:



Символният аспект на налична закрила чрез обекти на индустриална собственост, видими и въздействащи чрез означения Р за патент, УМ – за полезен модел, ID за дизайн, водят до прилагане на принципа на премиално ценообразуване, директно функционално предопределено от наличието на закриляни иновации.

Икономическият смисъл на правната закрила чрез интелектуална собственост се състои в няколко аспекта:

1. Достатъчно дълъг период от време при наличие на закрила на иновациите за възстановяване на направени разходи за НИД, внедряване и позициониране на пазара.
2. Правен механизъм за противодействие на опити за имитация или заимстваен на иновацията.
3. Утвърждаване на фирмата като иновативна и създаване на положителен имидж за уважение към иновационна ѝ политика, съпроводена с ясна стратегия за интелектуална собственост.

Обобщение

На основата на посочените по-горе изводи от емпирично и кабинетно проучвания и при отчитане на повече от 20 години експертен и консултантски опит авторът формулира следните обобщения:

1. Успешните световно известни фирми формират и реализират стратегии в областта на интелектуалната собственост, комплексно обвързани с бизнес стратегиите им, профила и пазарните цели. Доказана е значимостта на техните стратегии в притежавани патенти и регистрирани бизнес иденти-

фактори за водещата им позиция в класации на успешни фирми Forbs 500, глобален иновационен индекс, анализи и доклади на ЕПВ и СОИС.

2. Българският бизнес не познава и не прилага в своите маркетингови модели комплексна стратегия за интелектуална собственост. Често, конкурентната позиция в отрасъла и финансовият успех на българските фирми не са пряко обвързани с иновации, които са закриляни чрез права на интелектуална собственост.
3. Необходима е национална политика в областта на иновациите и интелектуалната собственост за постигане и поддържане на конкурентоспособност на българските фирми в бизнес средата на 21 век.

Използвани източници:

Портър, М. (2016). Конкурентно предимство на нациите, София, Издателство „Класика и стил“ (Portar, M. (2016). Konkurentno predimstvo na natsiite, Sofia, Izdatelstvo „Klasika i stil“).

Портър, М. (2010). Конкурентна стратегия, София, Издателство „Класика и стил“ (Portar, M. (2010). Konkurentna strategija, Sofia, Izdatelstvo „Klasika i stil“).

Markova, M. (2017). Intellectual Property Rights and Consumer Behavior”, *Advances in Economics and Business*, N 1, p. 29–32.

Markova, M. (2018). Business success through intellectual property, *Journal of business management*, Vol.1, p. 60–69.

Markova, M. (2018). Company competitiveness through intellectual property, *Economic studies*, BAS, N 5, p. 35–55.

www.wipo.int, последно посетена 10.05.2023 г.

www.euipo.europa.eu, последно посетена 10.05.2023 г.

www.bpo.bg, последно посетена 10.05.2023 г.

ЗНАЧЕНИЕ НА ВИЗУАЛНАТА ИДЕНТИЧНОСТ В ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМА НА ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ

Проф. д. ик. н. Невяна Кръстева

Софийски университет "Св. Климент Охридски"
nevianak@feb.uni-sofia.bg

Гл. ас. д-р Десислава Алексова

Международно висше бизнес училище
dalexova@ibsedu.bg

РЕЗЮМЕ: Настоящото изследване разкрива въздействието на визуалната компонента в дигиталния маркетинг в туризма и разглежда връзката със стратегията за цялостното единно брендиране и мърчъндайзинг на конкретната дестинация на примера на България.

Въз основа на конкретни примери се разглеждат основите на дигиталния маркетинг в туризма, неговите инструменти и как в главните направления следва да присъстват акцентите на визуалния брендинг.

Ключови думи: *дигитален маркетинг, туристическа дестинация, визуална идентичност, туристически бранд.*

SIGNIFICANCE OF VISUAL IDENTITY IN DIGITAL MARKETING IN TOURISM BASED ON EXAMPLES FROM BULGARIA

Prof. Nevyana Krasteva, DSc
Sofia University "St. Kliment Ohridski"
neviaanak@feb.uni-sofia.bg

Chief Assist. Prof. Dessislava Alexova, PhD
International Business School
dalexova@ibsedu.bg

ABSTRACT: The present study reveals the impact of the visual component in digital marketing in tourism and examines the relationship with the strategy for the overall unified branding and merchandising of the specific destination, using the example of Bulgaria.

The fundamentals of digital marketing in tourism, its tools and how visual branding accents should be present in the main directions, based on specific examples.

Keywords: *digital marketing, tourist destination, visual identity, tourist brand.*

Въведение

Дигиталният маркетинг в туризма са действията, извършвани в онлайн среда за привличане на посетители на определено място. Хотели, градове, държави, атракции и други места, свързани с развлечения и бизнес пътувания, прилагат основни онлайн стратегии или специфични методи, предназначени да увеличат броя на посетителите.¹

С толкова голяма аудитория и огромна потенциална печалба секторът на туризма и пътуванията е силно конкурентен. Ето защо бизнесите трябва да използват иновативни стратегии за дигитален маркетинг, за да се открояват. Брекзит, рецесия, цени на петрола, стачки, пандемия, военни действия... Туристическите компании, въпреки целия им чар, често са застрашени от външни фактори, напълно извън техния контрол. За щастие те разполагат с дигитален маркетинг, не само за защита на бизнеса си, но и за превръщане на рисковете във възможности.

Цел на настоящето изследване е да разкрие въздействието на визуалната компонента в дигиталния маркетинг в туризма и да разгледа връзката със стратегията за цялостното единно брендиране и мърчъндайзинг на конкретната дестинация на примера на България.

Ще бъдат разгледани основите на дигиталния маркетинг в туризма, неговите инструменти и как в основните направления следва да присъстват акцентите на визуалния брендинг.

Условия и средства за дигитален маркетинг в туризма чрез визуална идентичност

Доскоро оценявахме един град според неговите паметници и гостоприемството на хората. Напоследък разбираме, че като туристи ние също ценим преживяването в един град чрез неговите дигитални предложения. Това е невидим слой, но окончателно предоставя три основни предимства за посетителите: спестяване на време, откриване на възможности и икономия на пари.

Изглежда излишно да даваме аргументи за значението на дигиталния маркетинг в туризма, но ето един пример – ако отпе-

¹ Antevenio, Examples of tourism digital marketing, <https://www.antevenio.com/usa/examples-of-tourism-digital-marketing/>

чатате 20 000 брошури, които продават курорта ви, това са само 20 000 души, които ще видят невероятното ви място за почивка (и евентуално няколко приятели или членове на семейството), но ако имате подходящо оптимизиран уебсайт, този брой може да достигне до милиони. Ако фирмата активно присъства в социалните медии, броят на хората, ангажиращи се с марката, се увеличава още повече. И все още има място за директна реклама с фото и видео реклами онлайн и на мобилни устройства, когато потребителят отвори уебсайт или приложение.

Връщайки се към печатните брошури, това, което ги направи ефективни беше мощната комбинация от висококачествени изображения и убедителното текстово съдържание, което кара потенциалните пътници да вдигнат телефона и да се обадят на туристически агент или да се отбият в офисите им. Но всичко това е статично. Уебсайтовете позволяват на търговците да включват както висококачествени изображения – снимки и видеоклипове, така и убедителен текст, но те също могат да ги променят, когато възникне необходимост. Това придава динамика и адаптивност, които са важни.

Създаването на единна и ясна брандингова стратегия изисква утвърждаване на основните визуални аспекти на марката – лого, шрифт, основни цветове, търговски знак, дизайн и т.н. Подходящ автентичен мърчъндайзинг, който да представя дестинацията. Всичко това е пригодно за дигитална среда.

Уебсайтовете, удобни за мобилни устройства, са задължителни. След 2020 г. наличието на удобен за мобилни устройства уебсайт е неизбежен, тъй като 52,2% от целия интернет трафик идва от мобилни устройства. Това означава, че ако фирмата няма уебсайт, оптимизиран за мобилни устройства, ще загуби повече от половината от потенциалните си клиенти. Освен това ще повлияе на резултата от оптимизацията за търсачки и ефективността на Google Ads. Удобен за мобилни устройства уебсайт означава, че той трябва да изглежда и да работи перфектно на всяко мобилно устройство, независимо от размера на дисплея и дали говорим за смартфон или таблет.

Съвременният клиент винаги е свързан и нетърпелив да получи информацията, от която се нуждае, така че уебсайтът, съобразен с неговите нужди, трябва да бъде бърз, сигурен, незабавно достъпен от мобилни устройства и пълен с полезно съдържание.

Използването на дигитални презентации със силни визуални инструменти, за да се представи мултимедиен изглед на района,

включително симулирана пешеходна обиколка, виртуален изглед на популярни забележителности и списъци със забавни неща, които трябва да се правят, докато гостите са в града, са само някои от тези възможности. Тази информация ще помогне на потенциалните клиенти да решат дали искат да посетят конкретно място. И ако го направят, те вече ще бъдат на съответния сайт, за да резервират.

Разказването на истории е основен аспект на маркетинга – всякакъв вид маркетинг. Традиционно това обикновено е от гледна точка на марката и фокусът е поставен върху твърдата продажба. Това, което направи дигиталният маркетинг, е да позволи на съдържанието да стане по-приобщаващо и да формира различни разкази. Те очертават точките на продажба на дестинация по по-нюансиран начин, разширяват идентичността на дестинацията за по-разнообразна аудитория, персонализират дестинацията за отделните зрители и отговарят на търсенето на автентични местни пътувания.

Уебсайтовете отидоха една стъпка по-далеч, като включиха пътниците в историята с генерирано от потребителите съдържание – включително техните снимки и публикации в социалните медии и т.н. Това е ефективно, тъй като хората са склонни да се доверят на други „неспециалисти“ повече, отколкото на възприемана маркетингова машина.

Пътуващите редовно използват сайтове за отзиви като TripAdvisor, Google и Yelp, за да ръководят своите решения за покупка. Това се нарича „социално доказателство“. Бизнесите трябва да са инициативни, като предоставят на сайтове за преглед висококачествени изображения и видеоклипове, които показват марката и нейните продукти. Това помага да се насочи до известна степен впечатлението от бизнеса.

Визуалното съдържание е голям победител и при използването на инфлуенсъри. Снимките в Instagram, влогове и публикации в блогове с много изображения помагат на публиката да се визуализира в дестинацията. Плюс това, амбициозният елемент на отношенията на инфлуенсър и аудитория може да създаде взрив на интерес към марката.

Когато говорим за туристическата индустрия, решението за резервиране на пътуване в повечето случаи се задейства от визуален елемент – поради което платформи като Facebook, Instagram и Youtube са най-подходящи за популяризиране на услугите на туристическа агенция.

Успешни практики на изграждане на визуална идентичност на дестинации в България и препоръки за дигиталната им трансформация

Създаването на визуална идентичност на туристическа дестинация налага необходимост от обща концепция за визуално и комуникационно въздействие при формиращи се туристически дестинации, чрез формулиране на ясни и еднозначни цели и послания, таргетиране на публиките и следване на единна комуникационна политика. Добър пример в тази насока са разработените в следствие на задълбочени научноизследователски проучвания, предложения за визуална идентичност на общините Радомир, Чипровци, Горна Малина и Костинброд. Проучванията са извършени в периода 2021–2022 г. по договори на четирите общини с фирма „Креативо.ком“ ЕООД, под ръководството на д-р Десислава Алексова, а логото и цялостната визуална идентичност на всяка от дестинациите, са разработени от Вихра Огнянова, „Прим Дизайн“ ООД, съобразно поставени задания от автора, въз основа на направените научноизследователски проучвания.

Ключовите послания са свързани с отличителни и разпознаваеми от публиките и от местното население символи, които са изведени в следствие на извършени допитвания сред местното население и потенциални посетители, както и при работата с фокус групи. Те са част от единна комуникационна политика, която е насочена към основните таргет сегменти, формулирани по време на проучването. Целта е изведените послания да показват многообразие, да свързват пътуването с изживяване и откриване, да предлагат общи туристически продукти, да подпомагат развитието на местните общности. Посланията и историите са насочени да провокират любознателност и приключенски дух в туристите, като стимулират интерес към изследване на туристическа дестинация.

Основните послания, които бяха формулирани по време на проведените фокус групи и допитвания в четирите общини са: „Чипровци – цветовете от България“, „Горна Малина – в хармония с природата“, „Радомир – скритите съкровища“. Те биват подсилени от съответните подпослания, изведени според спецификата на всяка една от дестинациите.

За дестинация Радомир, като основни символи се очертаха: конят, символизиращ, силна воля и благородство; божурът, императорското цвете, най-емблематичното растение в региона; чесънът, свързан с традиционния поминък, символ на здраве и сила, с кукерските

традиции и мистични поверия за гонене на злото; радомирската боза. В следствие на направените анализи, поради сравнително малката разпознаваемост на региона, беше заложено на ясно шрифтово лого – името Радомир с имплементиран допълнителен графичен елемент. Концентрирането на дизайна в един символ е изключително полезно и от маркетингова гледна точка, тъй като много лесно може да бъде комуникиран и наложен като знак. Затова беше избран най-разпознаваемият символ – божура с характерната му форма, който замества буквата „О“ в надписа, а другите типични за региона символи са разработени като допълнителни илюстрации. Цветовата схема е едновременно елегантна и ефектна – специфичното розово-червено на божурите се комбинира с топло сиво-бежово, което символизира най-популярните местни продукти – бозата и чесъна, а меките зелени тонове обединяват цялата композиция, като препратка към многообразието от природни дадености и възможностите за разнообразни преживявания. Посланието „Радомир – скритите съкровища“ отразява напълно многообразието от малко известни културни и природни дадености в общината, провокира любопитство, любознателност и приключенски дух в туристите, като стимулира интерес към изследване на тази развиваща се туристическа дестинация. (Алексова и Огнянова, 2022: с. 17–19)

Основната задача при разработване на визуална идентичност на община Чипровци е да се изведе обща визия, където културно-историческото и природното наследство на дестинацията са в основата на бранда и на графичните символи в логото: чипровските килими – част от световното културно наследство на ЮНЕСКО и Балканът с Трите чуки – характерен планинският ландшафт, свързан с героичната история на региона. Използваните цветове са характерни за мотивите на чипровските килими, като червеният фигурира и в герба на общината. Цветовата схема кореспондира отлично със слогана „Цветове от България“. Шрифтът е Pliska – класически, серифен, отразяващ патриархалните ценности и традиции, същевременно лесно четим и с българска форма на кирилица. (Алексова, 2021: с. 340–341)

Графичният знак при бранда на дестинация Горна Малина кореспондира със слогана „В хармония с природата“ и представлява стилизирани листа, абсолютен символ на природата и зеленото. Непрекъснатата линия изградена от полукръгове и ъгли носи стилистиката на модерна рисунка, както и на елементи от фолклорни мотиви, в тон с предложенията за еко и арт преживявания. Освен зеленият лист, в графиката може да се открие и силуетът за величествения царски орел – емблематичен световно застрашен вид, който

обитава района. Завършващата форма в горната част визуализира разположението на дестинацията между две планини. Използваните шрифтове са от фамилията Sofia Sans, с изчистено начертание в синхрон с логото, българска форма на кирилица и вариации от Ultra light до Heavy за различни приложения.

Слънцето, като символ на светлина и възкресение, и петелът, като емблема на гордост, храброст и чест бяха основните символи, които спечелиха гласовете в проучването за туристическо лого на община Костинброд. Цветовата схема е подчинена на същата символика, доминиращото слънчево жълто е подчертано с дълбоко горско зелено и акцент от червения гребен на петела. Нестандартният шрифт (Ouroboros), със своята подчертано илюстративна характеристика, допълва композицията.

Логотипът и слоганът на всяка дестинация се изписват по характерен начин с варианти на български и английски език, тъй като основните целеви аудитории са български и чуждестранни туристи. При сравнително малката популярност на района като туристическа дестинация, водещата идея при дизайна е логото да е четливо и абсолютно ясно да обозначава мястото. (Фиг. 1.)



Фиг. 1. Лога и типография на общини Радомир, Горна Малина, Чипровци и Костинброд

Източник: авторска разработка на Вихра Огнянова, „ПРИМ ДИЗАЙН“ ООД, 2023, разработена по задание на д-р Десислава Алексова

Визуалната идентичност на дестинациите оформя впечатлението за предлаганите услуги и продукти, чрез видимите елементи на марката и по същество е нейният визуален език. Изображенията са изключително мощна форма на комуникация, именно защото общуват на първично, емоционално ниво и обединяват различните аспекти на марката чрез последователни визуализации. Основният фокус е върху приложението на логата при изработване на различни електронни, мултимедийни и печатни материали и сувенири. (Фиг. 2.)



Фиг. 2. Приложение на логата на общини Радомир, Горна Малина, Чипровци и Костинброд

Източник: авторска разработка на Вихра Огнянова, „ПРИМ ДИЗАЙН“ ООД 2023, разработена по задание на д-р Десислава Алексова

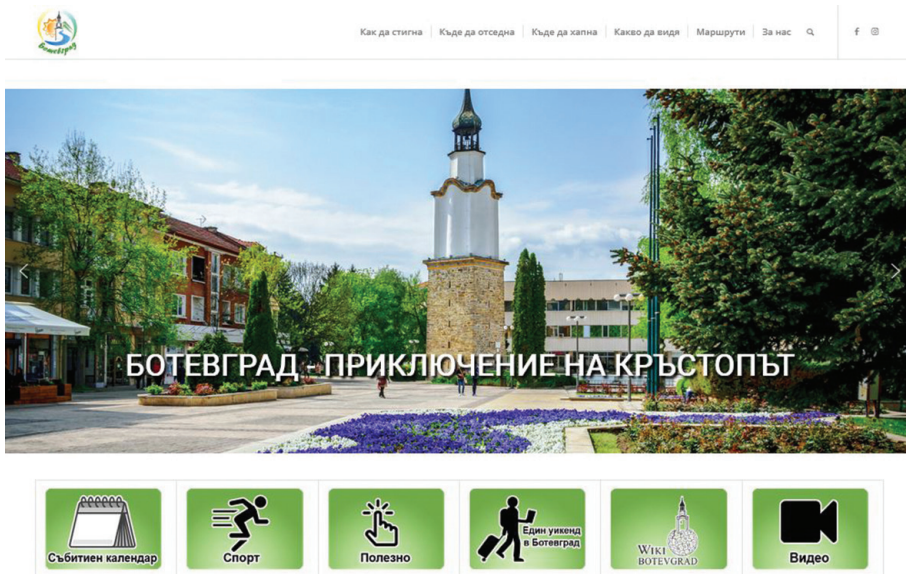
Пример за приложение може да се даде и с туристическият портал на община Ботевград, който е разработен съобразно авторска концепция на д-р Десислава Алексова и под нейното методическо ръководство. Визията върху, която е разработена уеб платформата, е иновативна, потребителски ориентирана и приятелски настроена към модераторите на съдържание софтуер. Уеб дизайнът се характеризира с оригиналност и е съобразен с модерните тенденции при предоставянето на информация. Характеризира се с интуитивност в навигацията, разпознаваемост на продукта, отчитане на потребителските навици, високо ниво на цифровизация на туристическите продукти и услуги. (Алексова, 2018:с.64)

Изградените модерни функционалности дават възможност на потребителите и потенциалните туристи, търсещи информация, бързо и лесно да достигат до атрактивно поднесено електронно съдържание, оформено в логически структури – категории, подкатегории, статии, съобразени с потребителските навици. (Фиг. 3.)

Уеб порталът е разработен графично, като е съобразен със съвременните тенденции: изчистен уеб дизайн, разпознаваеми цветове, характерни за дестинацията, бързо зареждащо се съдържание и „responsive“ дизайн – разпознава вида на използваното от потребителя мобилно устройство и пренарежда електронно съдържание по най-удобния за него начин.

Основата за разработване е система за управление на съдържание (CMS) с база данни (DB), което позволява бързо доразвитие при необходимост: добавяне или изключване на съществуващи функционалности, архивиране на информация, абонаментна система за автоматизирано изпращане на информация до потребителите, след публикуване на нова информация и в зависимост от разрезите от съ-

държание, за които се е абонирали съответният потребител. Електронните профили са със собствено софтуерно решение („custom software development“), което дава възможност в различните категории и под-категории, да бъдат индивидуализирани спрямо необходимостта от добавяне или редуциране на функционалности (табове, бутони, гугъл-карти, вътрешни и външни хипер връзки и др.).



Фиг. 3. Начална страница на туристическия портал на община Ботевград

Източник: <http://www.visitbotevgrad.com/>

Уеб сайтът притежава интеграция за бърза връзка със социалните мрежи и изградения за целта YouTube канал, където се публикуват видео клипове за събития за привличане на посетители и туристи. (Алексова, 2018: с. 65)

Налице е удобство при създаване, публикуване и управление на електронно съдържание посредством лесни инструменти за редактиране на текст, публикуване на снимка, добавяне на хипервръзки, добавяне на видео, създаване на карта на обекта/забележителността и т.н. Софтуерното решение позволява управление на различни роли при публикуване и управление на съдържание.

Заклучение

В обобщение, за дигиталната трансформация на туристическия бизнес са нужни: ясна брандинг стратегия; уебсайт и магазин за електронна търговия, оптимизирани за мобилни устройства; стратегия за онлайн маркетинг преди, по време на и след пътуването; маркетинг екип, който следи тенденциите на туристическите пазари; дял (поне 20%) от маркетинговия бюджет на туристическата фирма, разпределен за нови дигитални медии.²

Създаването на визуална идентичност на туристическа дестинация е съществен елемент от дигиталния маркетинг, тъй като целта е да се постигне емоционално въздействие и привързаност към марката у потребителите. Формулирането на предпочитания към нея е основано на разпознаваем образ, добра репутация, познаваемост на основните ѝ конкурентни предимства. Управлението на тези компоненти спомага дестинацията да се открие в съзнанието и сърцата на потребителите.

Разработената визуална идентичност на общините Радомир, Чипровци, Горна Малина и Костинброд допринася за изграждането на техния имидж и представлява съставна част от цялостна концепция за уникалното им позициониране като формиращи се туристически дестинации. Това става чрез формулиране на ключови послания, които са свързани отличителните и разпознаваемите от публиките и от местното население символи, избор на подходяща цветова гама и типография. По този начин, чрез визуализация туристическият бранд на всяка от четирите дестинации, има за цел да бъде разпознат, приет и популяризиран от местната общност и широката публика. Примерът с визуализацията и финкционалностите на уеб портала на община Ботевград показва по какъв начин предимствата на дигиталния маркетинг се прилагат на практика по удобен за потребителя начин.

Визуалната идентичност, съобразена с особеностите на дестинацията спомага да се постави фокус върху продукта с висок потенциал на развитие и да се стимулира стремеж към подобряване на туристическото предлагане и утвърждаване на бранда. Необходимо условие е активната употреба на бранда, обогатяването му във времето с нови елементи в синхрон с разработената визуална идентичност, като същевременно се следват неотклонно дефинираните цели в стратегическите документи. За целта е задължително да има ясен маркетингов план, насочен към идентифицираните публики,

² Digital Marketing for Tourism: 4 Undeniable Advantages, <https://www.webfx.com/industries/tourism-hospitality/tourism/>

да се прилагат практически дефинираните маркетингови и комуникационни насоки и да се разработят различни видове реклама, съобразно целите и насоките на плана.

Използваната методика (Алексова, 2020), научноизследователският и общностен подход на работа се основава на допитвания и работа с местните хора и външните публики, към които дигиталният маркетинг ще бъде насочен и по този начин допринася за възприемането на визуалната идентичност на дестинацията.

Използвани източници:

- Алексова, Д., В. Огнянова. (2022). Изграждане на визуална идентичност като част от туристическия бранд на дестинацията по примера на Радомир. В: *Сборник с доклади от V научна конференция с международно участие „География, регионално развитие и туризъм – съвременни измерения“*, Унив. изд. „Епископ Константин Преславски“, Шумен, с. 13–21 (Aleksova, D., V. Ognyanova. (2022). Izgrazhdane na vizualna identichnost kato chast ot turisticheskia brand na destinatsiyata po primera na Radomir. V: *Sbornik s dokladi ot V nauchna konferentsia s mezhdunarodno uchastie „Geografia, regionalno razvitie i turizam – savremenni izmerenia“*, Univ. izd. „Episkop Konstantin Preslavski“, Shumen, s. 13–21)
- Алексова, Д. (2021). Устойчиво развитие на община Чипровци като туристическа дестинация. Създаване на туристически бранд и стратегическо планиране, Академично издателство: За буквите – О писменехъ, София, 418 с. (Aleksova, D. (2021). Ustoychivo razvitie na obshtina Chiprovtsi kato turisticheskа destinatsia. Sazdavane na turisticheskі brand і strategicheskо planirane, Akademichno izdatelstvo: Za bukвите – O pismenehy, Sofia, 418 s.)
- Алексова, Д. (2018). Иновативни инициативи, допринасящи за превръщането на община Ботевград в атрактивна туристическа дестинация. В: *Сборник с доклади от XIV Международна научна конференция Туризм – изследване, развитие и обучение*. София, МВБУ, с. 63–80. (Aleksova, D. (2018). Inovativni initsiativi, doprinasyashti za prevrashtaneto na obshtina Botevgrad v atraktivna turisticheskа destinatsia. V: *Sbornik s dokladi ot XIV Mezhdunarodna nauchna konferentsia Turizam – izsledvane, razvitie i obuchenie*. Sofia, MVBU, s. 63–80.)
- Алексова, Д. (2020). Методика за устойчиво развитие на туристическа дестинация, In: *сборник доклади от Международна студентско-докторантска конференция „Устойчив туризъм – перспективи и предизвикателства“*, изд. „Авангард прима“, София, с. 263–277 (Aleksova, D. (2020). Metodika za ustoychivo razvitie na turisticheskа destinatsia, In: *sbornik dokladi ot Mezhdunarodna studentsko-doktorantska konferentsia „Ustoychiv turizam – perspektivi i predizvikatelstva“*, izd. „Avangard prima“, Sofia, s. 263–277)

БЕЗ МАКРОМАРКЕТИНГОВ МЕНИДЖМЪНТ: КРИЗИ, ХАОС И НЕУСТОЙЧИВОСТ

д-р Боян Дуранкев, Professor Emeritus
durankev@yahoo.com

д-р Кристиян Иванов
kristiyankrasimirovivanov@gmail.com

РЕЗЮМЕ: От своето възникване в началото на ХХ век маркетингът се свързва с икономическата дейност на частните компании, функциониращи на база печалба, чрез микромаркетинг. Един век по-късно, панорамата на икономическата система се е променила, като в нея действат и взаимодействат частни компании, национални компании и транснационални институции. Всичките те се стремят да задоволят нужди, потребности, желания и интереси на граждани и общества, предлагайки им блага предимно чрез заплащане (пряко или косвено). Държавните и наднационалните институции осъществяват макромаркетинг. Микро и макро маркетинг много често влизат в остри противоречия поради конфликта между частни и общи интереси.

Ключови думи: частни компании; транснационални корпорации; държавен сектор; транснационални институции; макромаркетинг.

WITHOUT MACROMARKETING MANAGEMENT: CRISES, CHAOS AND INSTABILITY

Boyan Durankev, PhD, Professor Emeritus
durankev@yahoo.com

Kristian Ivanov, PhD
kristiyankrasimirovivanov@gmail.com

ABSTRACT: Since the beginning of the 20th century, the period of marketing science occurrence, this phenomenon was closely associated with the economic activities of the private and profit-seeking companies by using just micromarketing segment at that time. A century later the picture of existing economic system has been changed by operating and interacting of large structures and institutions spectrum including private, national, multinational and state owned companies. They all strive hard to satisfy needs, meet demands, fulfill desires and cover interests of their customers, citizens and societies offering and supply them with goods and utilities primarily by direct or indirect payment model. The macromarketing segment of the marketing science is implementing through States and supranational institutions and organizations. Both segments are frequently in deep contradictions due to the private and general interests..

Keywords: *private companies; transnational corporations; public sector; transnational institutions; macromarketing.*

Увод

В този анализ ще се фокусираме не върху цялостното макроуправление на икономическите системи, а само върху *макромаркетинговото* управление.

По дефиниция, маркетингът се занимава с откриване и задоволяване на нуждите и потребностите на хората. Понеже науката за маркетинга възниква в ранното начало на XX век (далече преди Голямата депресия от 1939 г.), когато пазарът е дерегулиран в огромна степен и е едва ли не единствен „диригент“ на отношенията „организация-производител – гражданин-потребител“ и „организация-производител – организация-потребител“, то, напълно „естествено“ маркетингът се тълкува като функция на частните организации-производители, т.е. като *микромаркетинг*.

Работната ни хипотеза е: първо, „свободният“ пазар никога не е бил и няма да бъде достатъчен и ефективен механизъм за откриване и задоволяване нуждите и потребностите на хората, т.е. микромаркетинговата дейност на частния сектор е недостатъчна за задоволяване нуждите на хората (болезнен пример е хазартният сектор в България); второ, „пазарната“ икономика се измества от „извънпазарна“ икономика; трето, държавата и наднационалните организации са съществени макромаркетингови институции; четвърто, необходим е преход към „Маркетинг 6.0“ – координация на микромаркетинга на частните организации, макромаркетинга на държавата и макромаркетинга на наднационалните организации.

Краят на „свободния пазар“ и недостатъчността на микромаркетинга

Първият удар върху божествената вяра в „свободния пазар“ е нанесен от изследователите на това, което се свързва с нерегулирания *икономически индивидуализъм* и идеята за *laissez-faire*.

Адам Смит и Джон Стюарт Мил, подобно на голяма част от своите предшественици, но за разлика от част от тогавашните германски икономисти, са търсили философския камък на икономиката – „естествения икономически ред“, основан върху всеобща „правила“, а не върху държавни политики. Но още от раждането си, *laissez-faire* беше философска, политическа и икономическа доктрина. Идеята че индивидите, преследвайки собствените си интереси, ще постигнат най-добрите резултати не само за себе си, но и за обществото, от което са част, стана доминираща. Функцията на държавата се свърз-

ваше с поддържането реда и сигурността и избягването на намесата в предприемаческата инициатива.

В края на XIX век съществените промени, причинени от индустриалния растеж и развитието на техниките и технологиите за масово производство, доказаха, че *доктрината за laissez-faire* е не само недостатъчна, а даже напълно погрешна. На този факт обърна внимание през 1926 г. Джон Мейнард Кейнс в статията си „Краят на laissez-faire“ (Keynes, 2016, pp. 78–97). Критиката на Кейнс се насочи в няколко посоки: твърдението че индивидите притежават „естествена свобода“ на икономическа дейност не съответства на действителността; не съществуват неотменими вечни права на владение и придобиване; не съществува съвпадение на частни и общи интереси; личният интерес не винаги е добронамерен; следователно принципът на laissez-faire е метафизически и неверен.

Три години по-късно, през 1929 г. избухва Великата депресия, която на практика доказа че „свободните пазари“ не водят единствено до добри резултати. Казано по друг начин, *идеята за „свободната пазарна икономика“ е форма на философска и религиозна идея*. И невярна икономическа теория. Нищо повече!

Още един гвоздей бе забит в ковчега на „свободната пазарна икономика“ от Кенет Ароу през 1974 г. В статията му „Непълното знание и икономическия анализ“ бе изведена *революционната „теорема за невъзможността“*, една преломна иновация в историята на икономиката на благоденствието, теорията за гласуване и колективния избор, демонстрирайки, че няма правило за гласуване, което да удовлетворява четирите желани аксиоми за решителност, консенсус, недиктаторство и независимост (Arrow, 2012). По-късно тази идея бе обогатена и проверена от Амартия Сен, Джоузеф Стиглиц и други икономисти (Maskin, et al., 2014).

Да се върнем към въпроса за еволюцията на институциите, занимаващи се с маркетинг. Частната предприемаческа дейност, развиваща се върху принципите на микромаркетинговия мениджмънт, бе първоначално допълнена от *макромаркетингова дейност на държавата*. Първо, държавата „ограничи“ свободното пазарно предлагане, за да разшири свободата на обществата. Днес (почти) няма „пазар“, на който да се предлагат роби или ядрени бомби, но почти няма и такъв пазар, но който да не се предлага не по-малко опасният хазарт под една или друга форма. Второ, държавата започна да произвежда блага, които частният сектор или не произвежда, или са много скъпи, но и с една „косвена цел“ – пълна трудова заетост („Обща теория на заетостта...“). Трето, държавата защити общест-

вените нужди, налагайки ограничения върху експлоатирането на природа, граждани и научни открития. Личните блага, получавани от пазарите на частните производители, се обогатиха с лични блага, произведени от държавата. Те също са заплащани, но не винаги и единствено пряко (за което настоява пазарната секта и свръхбогатата олигархия), а и косвено – чрез данъците.

Успехът на *западния модел, базиран върху кейнсианството*, (особено в периода 1945–1975 г., наречен „les trente glorieuses“ от Жан Фурастие) не може да бъде обяснен, без да се вземе предвид натискът, оказан върху капитализма както от съществуването на социалистическите страни като алтернатива, така и модела на гражданското общество и от наличието на силните леви партии, свързани със синдикатите в големите европейски държави. Социалната държава приемаше във Франция, Холандия и други страни четиригодишни и годишни планове за развитие, на Изток последваха техния пример в Индия. Това бяха времена, през които и потреблението нарастваше, и качеството на живот се подобряваше.

Кейнсианството привлече широка подкрепа и повлия на държавната икономическа политика в много страни. Колкото и да е странно, по-късно идеята за *laissez-faire* бе възкресена от школата на *монетаристите*, чиито водещ изразител стана Милтън Фридман, застъпвайки се за абсолютна „свобода на избора“ (Friedman & Friedman, 1990). Тази идея се подкрепи политически от Рейгън (Президент през периода 20 януари 1981 г. – 20 януари 1989 г.) и Тачър (Министър-председател през периода 4 май 1979 г. – 28 ноември 1990 г.). Казано по друг начин, изглежда че периодът на *les trente glorieuses*, който досега се смята за най-успешния период на капитализма, е възниквал против „нормалните“ капиталистически тенденции, той „беше аномалия“ (Milanovic, May 4, 2023).

На 26 декември 1991 г. се разпадна СССР и по всичко изглеждаше че *капитализмът победи в глобален мащаб*, т.е. че е настъпил „краят на историята“ през 1992 г. (Fukuyama, 1992) Настъпи „ерата на Маркетинг 3.0“, при която – изглеждаше – че е достатъчен микро-маркетинг на частните компании при „свобода на пазара“ – веднъж и завинаги!

Обаче!...

„Пазарната икономика“ се измества от „извънпазарна икономика“

Въпреки твърденията че „всичко е пазар“, както и че е *необходимо и достатъчно в бившите социалистически страни да се въве-*

де „пазарна икономика“ и „демокрация“, за да процъфтяват техните граждани, това не се случило.

Причините?

Първо, особено в страните със „социална пазарна икономика“ (широко, неопределено понятие), голяма част от потреблението на продукти и услуги се поучава от гражданите традиционно чрез „извънпазарна икономика“ – по линия на общото благо и чрез данъчно финансиране. По този начин се развива идеята за „капитализъм с човешко лице“, като от „пазара“ отпадат някои важни за „правото на достъп“ и „правото на равенство“ услуги, като здравеопазване, образование, социална сигурност, а също публични инвестиции в инфраструктура, наука, технологии и други области, които могат да доведат до икономически растеж и иновации, и които имат за цел да помогнат на *всички граждани* да се справят със задоволяването на основните си нужди. Как се нарича този процес, ако не *макромаркетинг*?!

Второ, оказало се че развитието на компаниите достига до такива мащаби, че те придобиват *огромна власт* (във всичките ѝ аспекти). Според списъка Fortune Global 500 за 2022 година, най-големите компании в света по годишен оборот са: Walmart (САЩ) – 559,151 млрд. долара; State Grid Corporation of China (Китай) – 387,556 млрд. долара; Sinopec Group (Китай) – 358,303 млрд. долара; China National Petroleum (Китай) – 330,918 млрд. долара; Royal Dutch Shell (Холандия/Великобритания) – 288,069 млрд. долара; Toyota Motor (Япония) – 265,620 млрд. долара; BP (Великобритания) – 244,582 млрд. долара; Volkswagen (Германия) – 240,463 млрд. долара; Amazon.com (САЩ) – 238,007 млрд. долара, TotalEnergies (Франция) – 226,772 млрд. долара и т.н. (Fortune, 2023).

По старата статистическа логика „пазарна стока“ е онзи продукт (услуга), който напуска рамките на една собственост и – чрез пазара – постъпва в рамките на друга собственост. Но при горепосочените мащаби на производство и управление (в рамките на една и съща собственост!) продуктите от едно предприятие заминават към друго предприятие по т.нар. вътрешни трансферни цени, определяни „отгоре“ (практика, характерна за страните от реалния социализъм!). Става дума за гигантски трансфери, осъществявани по корпоративен план, които статистиката – отстъпвайки от старите си принципи – започна да обхваща от преди няколко десетилетия. Въпреки че тези трансфери са обхванати от статистиката, те са в рамките на „извънпазарната икономика“! Благодарения на растежа на компаниите, на процесите на сливане и поглъщане (в гигантски

мащаби), „извънпазарната икономика“ расте по-бързо от „пазарната икономика“.

Казано по друг начин, *микромаркетингът достига гигантски размери* и по линия на вътрешните B2B и (в много малки обеми) B2C – „непазарно“, и по линия на външните B2B и B2C – „пазарно“.

Еволюцията на държавата и на наднационалните организации като макромаркетингови институции

Освен по представените начини на участие на съвременната държава в задоволяването на нуждите и потребностите на гражданите по „извънпазарен макромаркетинг“, тя – държавата – функционира (в много случаи, не във всички) по принципите на демокрацията, което означава че ако е необходимо, тя може да се изправи срещу корпорациите в защита на гражданите, обществото и природата. В Европейския съюз, да вземем само този пример, съществуват общи препоръки и директиви, засягащи хазартния бизнес, най-вече насочени към мерки целящи равенство и свободна конкуренция в общността; мерки срещу незаконното изпиране на пари; защита на потребителите; защита от незаконни и нечестни търговски практики; защита от противозаконно аудио-визуално, медийно и маркетингово съдържание; защита на деца и малолетни от покритието и възможностите на онлайн залагането и др. От друга страна, всяка държава членка в съюза, каквато е и България, има право да определя самостоятелно своя политика и законодателство, регулиращо хазартната индустрия, която от своя страна да даде възможност да се „запти“, но без да се ограничи и оцети палитрата от „блага,“ квалифициращи местния лотариен пазар в частност.

Съвременната държава в повечето страни изгражда законодателство, регулиране и надзор, за да се гарантира защитата на правата на потребителите, околната среда, принципите на самата демокрация (без влияние на корупционни практики от лобисти), както и да се предотвратят монополни положения и злоупотреби с пазарната власт. Това също е форма на *задоволяване на нуждите на гражданите чрез заплащане* (чрез данъците, за да функционират държавните институции), което справедливо също трябва да се нарече *макромаркетинг*.

Естествено, *в страните с по-развита демокрация „пазарът“ е по-стегнат и качеството на живот е по-високо*, за разлика от по-слаборазвитите страни, които са с „по-освободен“ пазар и по-корум-

пирана държавна администрация. Към втората група страни попада България, като БВП на страната през 2022 г. е бил 93 млрд. долара – в пъти по-малко, отколкото в изброените по-горе компании. Не е трудно да се помисли, че те – ако желаят – биха могли поне малко да си „напазаруват“ изгоди в такава страна.

Но да не идеализираме националния макромаркетинг. Налице са достатъчно факти, които илюстрират обстоятелството, че *в международната търговия държавата също провежда макромаркетинг в защита на националните компании и националните интереси*. И тук практиката изоставя идеологията – консенсусът за „свободната търговия“ е погребан с почести мъртвец.

Лош пример за илюстрация: България след 1990 г. бе завзета от „инвеститори“, които погълнаха на безценица съществени печеливши предприятия, заеха „пазарни ниши“ и изнасят печалби в страните-майки и в офшорни зони. *Добър пример*. Когато аутсорсването на голяма част от американските компании в Китай (плана Made In China 2025 на Китай) и в други страни разрушиха кариерните траектории на десетки милиони американски работници и навредиха на икономиките на цели региони, държавата не само изгради защитен вал против чуждите стоки, но и прие държавни планове и програми за икономическо развитие. „До 2010 г. само икономистите смятаха, че свободната търговия все още е неоспоримо благо, а страната не слушаше икономистите както беше преди“ (Smith, May 3, 2023). Икономическата политика на САЩ след глобалната финансова криза от 2008 г. и особено след 2017 г. е такава, че дори не артикулира половинчато в посока на „свободна търговия“. В известен смисъл националната сигурност на САЩ е върховното обществено благо – сигурност и на икономическия растеж, и на трудовата заетост, и на лидерските позиции на страната в света – доказателство за *национален макромаркетинг!* САЩ, първо при Доналд Тръмп и след това при Джо Байдън, се върнаха към икономическия национализъм. Джо Байдън използва държавно насочено индустриално развитие (Spence, May 5, 2023), разви протекционизма, субсидирано възстановяване на производството (Закона за CHIPS и науката и Закона за намаляване на инфлацията) и предприе стратегии за търговска война по-агресивно и ефективно от предшественика си (Roubini, May 3, 2023). Впрочем, Европейският съюз следва американския пример, като увеличава държавните разходи за научноизследователска и развойна дейност с проекти като „Хоризонт Европа“ и „Зелената сделка“, стратегията за индустриализация за целия

Съюз, както и облекчаване на ограниченията за държавна помощ за национално развитие.

Китай, САЩ и страните от Европейския съюз дават на света пример чрез *централизирано и планирано състезание за социално-икономическо развитие*, като при Китай и САЩ е на държавно ниво, а в ЕС – на наддържавно! Върхът на макромаркетинговия мениджмънт се издига още на по-високо ниво.

В глобалния свят, в който заплахите са общи, а и бъдещето на тези 8 млрд. души е общо, *макромаркетинговият мениджмънт достига своя Еверест* – задоволяването на нуждите и потребностите на гражданите на планетата Земя. През септември 2015 г. Общото събрание на ООН прие Програмата до 2030 г. за устойчиво развитие, която включва 17 цели за устойчиво развитие (ЦУР) (UN Department of Economic and Social Affairs, 2015). Основавайки се на принципа „никой да не бъде изоставен“, новата Програма набляга на холистичен подход за постигане на устойчиво развитие за всички, прилагайки модел за задоволяване на основните нужди и желания на всички граждани: без бедност; нулев глад; добро здраве и благополучие; качествено образование; равенство между половете; чиста вода и канализация; достъпна и чиста енергия, достоен труд и икономически растеж; индустрия, иновации и инфраструктура; намалено неравенство; устойчиви градове и общности; отговорно потребление и производство; действия за климата; живот под водата; живот на сушата; мир и правосъдие, силни институции; партньорства за постигане на целта.

Преходът към „Маркетинг 6.0“

Бързият преход от „Маркетинг 3.0“ към „Маркетинг 4.0“ и още по-бързият скок към „Маркетинг 5.0“ водят към *свръхинтелигентното общество*, задоволяващо нужди и потребности по най-добрия начин в рамките на всяка страна.

Предстои много сложен преход към (да го наречем) *„Маркетинг 6.0“*, при който е необходимо да се „произвежда“ фина координация между маркетинговите планове на корпорациите, маркетинговите планове на държавата и маркетинговите планове на наднационалните институции.

Задачата е от сложна по-сложна, но си заслужава, понеже става дума за *по-доброто бъдеще на всички граждани*. Обратно казано, без макромаркетингов мениджмънт, съчетан с микромаркетингов мениджмънт (подобно на отношенията „главен мозък – гръбначен мозък“), човечеството го очакват кризи, хаос и неустойчивост.

Заклучение

Стигаме до извода, че развитието на маркетинга не е механично, линейно или случайно, а *органично*. Еволюцията на обществата и икономическото развитие не променят същността на маркетинга (откриване и задоволяване на нуждите, потребностите и желанията на гражданите), но са свързани с преход от „едновластен“ микромаркетингов мениджмънт към координация на микро и макро мениджмънт.

Използвани източници:

- Arrow, K. J. (2012). *Social Choice and Individual Values*. Yale: Yale University Press.
- Fortune (2023). *Global 500 2022*. [Online] Available at: <https://fortune.com/ranking/global500/> [Accessed 09 05 2023].
- Friedman, M. & Friedman, R. (1990). *Free to Choose: A Personal Statement*. NY: Mariner Books.
- Fukuyama, F. Y. (1992). *The End of History and the Last Man*. NY: Free Press.
- Keynes, J. M. (2016). *The Essential Keynes*. NY: Penguin Classics.
- Maskin, E. et al. (2014). *The Arrow Impossibility Theorem*. NY: Columbia University Press.
- Milanovic, B. (May 4, 2023). *Capitalism unchained*. [Online] Available at: <https://branko2f7.substack.com/p/capitalism-unchained> [Accessed 04 05 2023].
- Roubini, N. (May 3, 2023). *No Respite from the Slow-Motion US-China Collision*. [Online]. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/united-states-and-china-headed-for-slow-motion-collision-by-nouriel-roubini-2023-05> [Accessed 09 05 2023].
- Smith, N. (May 3, 2023). *The new industrial policy, explained*. [Online] Available at: <https://www.noahpinion.blog/p/the-new-industrial-policy-explained> [Accessed 09 05 2023].
- Spence, M. (May 5, 2023). *In Defense of Industrial Policy*. [Online] Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/industrial-policy-us-chips-and-science-act-debate-by-michael-spence-2023-05> [Accessed 09 05 2023].
- UN Department of Economic and Social Affairs (2015). *#Envision2030: 17 goals to transform the world for persons with disabilities*. [Online] Available at: <https://www.un.org/development/desa/disabilities/envision2030.html> [Accessed 09 05 2023].

СИНХРОНИЗИРАНЕ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ ЕМОЦИИ И ВЪЗПРИЯТИЯ ПРИ ВЪВЕЖДАНЕ НА МАРКЕТИНГ ИНОВАЦИИ

Доц. д-р Надежда Димова
Нов български университет
n.dimova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Въвеждането на маркетинг иновации много често е свързано с редица промени в цялостната организация на бизнеса. Много често, обаче, пренебрегнати остават ролята на емоциите, които в много случаи са важни именно за вземането на потребителските решения. От съществено значение е да се изследва влиянието на емоциите върху въвеждането на маркетинг иновациите. А не по-маловажно е синхронизирането на потребителските емоции и възприятия при въвеждането на маркетинг иновациите.

Ключови думи: *потребителски емоции, синхронизиране, възприятия, маркетинг иновации.*

SYNCHRONIZING CONSUMER EMOTIONS AND PERCEPTIONS WHEN INTRODUCING MARKETING INNOVATIONS

Assoc. Prof. Nadezhda Dimova, PhD
New Bulgarian University
n.dimova@nbu.bg

ABSTRACT: The introduction of marketing innovations is often associated with a number of changes in the overall organization of the business. Very often, however, the role of emotions, which in many cases are important precisely for making consumer decisions, remains neglected. It is essential to examine the influence of emotions on the adoption of marketing innovations. And no less important is the synchronization of consumer emotions and perceptions when introducing marketing innovations.

Keywords: *consumer emotions, synchronization, perceptions, marketing innovation.*

Въведение

Целта на статията е да се отчете реалната възможност за синхронизиране на потребителските емоции и възприятия при маркетинг иновациите и отличното възприемане на потребителите спрямо въвеждането им.

В ретроспективен план, нарастването на глобализационните процеси от средата на двадесети век водят до нарастваща взаимосвързаност на пазарите. Тези промени доведоха до засилена конкуренция на малките и средни компании и от особено значение е повишаването на тяхната конкурентноспособност (Carvalho & Costa, 2014) като средство за постигане на международен успех (Sok & O’Cass, 2011).

Вземането на маркетинг решения в съвременния маркетинг до голяма степен зависи от заобикалящата среда. Генерирането и прилагането на нови маркетингови технологии разширяват възможностите на маркетинг мениджърите да придобият и да осмислят пазарните данни и по този начин да вземат по-информирани решения.

Успоредно с това, големият обем на данни в много случаи затруднява вземането на целесъобразни решения и реално се изисква важни когнитивни решения при открояването на подходящи заключения. (Du, R. Y., Netzer, O., Schweidel, D. A., & Mitra, D., 2021, Skiera, B. 2016). Още през 2001 г. Van Bruggen, G. H., Smidts, A., & Wierenga, B. (2001) подчертават, че маркетинг мениджърите рискуват да попаднат в специфична информация и да се чудят кои точно данни да използват, защото нарастването на тези данни е експоненциално. Още по-големи са предизвикателствата пред маркетинг мениджърите при многобройно нарастващата динамика на пазарите (Rust, 2020) и чести прекъсвания в причинно-следствената структура на маркетинговата среда (Emery & Trist, 1965)

Реално, когато нестабилността на маркетинг средата се увеличава, маркетинг мениджърите ще бъдат принудени да разберат и интерпретират случващото се и постоянно ще преразглеждат своето поведение на пазара. (Van Bruggen, G. H., Smidts, A., & Wierenga, B. 1998).

Не бива да се забравя, че реално съвременната маркетинг среда е изградена от множество елементи и сложните връзки между тях. А околната среда се развива по траектория, която не винаги е предвидима. В този контекст, вземането на решения и преразглеж-

дането им не трябва винаги да се осъществява въз основа на текуща информация, а на по-задълбочена дългосрочна такава. Логическата последователност на събитията е свързана с това маркетинг мениджърите непрекъснато да наблюдават анализират информацията и да сформират свое поведение в различни аспекти.

За да се изгради и предложи иновация в маркетинга следва да се прилагат редица анализи за всички аспекти на маркетинг средата.

От друга страна, ролята на иновативността като основен фактор на конкурентноспособността на компаниите (Augusto, M., Coelho, F., 2009; Dibrell, C., Craig, J. B., & Neubaum, D. O., 2014), както и на изпълнението ѝ, са отдавна установени (Gebauer, H., Gustafsson, A., & Witell, L., 2011; Hult, G. T. M., Hurley, R. F., & Knight, G. A., 2004; Rhee, J., Park, T., & Lee, D. H., 2010; Rubera, G., & Kirca, A. H., 2012).

Поради нарастващата роля на иновациите за успеха на компаниите, значително изследователското място се отдава на двигателите за тази иновативност. (Hult et al., 2004; Kyrgidou, L. P., & Spyropoulou, S., 2013; Radas, S., & Božić, L., 2009; Rhee, J., Park, T., & Lee, D. H., 2010). Иновативността като цяло се определя като „фирмена отвореност към нови идеи и нови начини за отговор на потребностите на потребителите“ (Kim et al., 2011, p. 881).

Самата тя произтича от организационните способности (Hurley, R. F., & Hult, G. T. M., 1998), сред които маркетинговите възможности заемат централно място (Perks, H. 2000; Shang, J., Yildirim, T. P., Tadikamalla, P., Mittal, V., & Brown, L. H., 2009).

Много често в практиката има провал при въвеждането на иновации и следва да се има предвид защо и при какви обстоятелства потребителите приемат иновациите, както в теорията, така и в практиката. В много от случаите акцентът е върху рационалните предпоставки за успех на иновациите като се пренебрегва емоционалната страна на реализирането и успеха на иновациите.

Самото намерение за възприемане на иновациите е функция от когнитивните преценки на потребителите относно тези три аспекта:

- възприеманата полезност на иновацията, като повечето проучвания се фокусират върху технологията като иновация;
- социалният натиск за възприемане;

- индивидуалната способност или възможност за възприемане на иновацията.

Такива преценки се позиционират като линейни и независими по отношение на внедряването на определена иновация. (Valor, C., Antonetti, P., Crisafulli, B., 2022).

От особено значение е не само какво потребителите мислят за иновациите, но и как се чувстват, когато ги възприемат.

Все още няма единно мнение относно термина лоялни потребители, въпреки че по-голямата част от изследователите са се обединили около тезата, че лоялният потребител е този, който е направил повече от една покупка от даден бранд. Друг проблем е начинът на измерване на лоялните потребители, като в научната общност има два разпространени начина на измерване: чрез потребителско поведение и потребителско отношение. (Накова, P.2020)

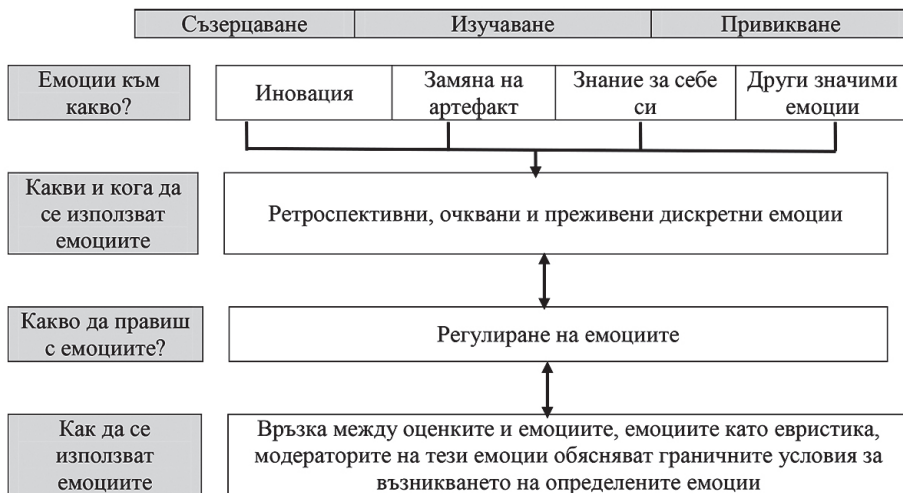
Изследвания от множество области на социалните науки показват, че емоциите са в основата на вземането на решения (Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., Kassam, K.S., 2015), поведението на потребителите (Bagozzi, R.P., Gopinath, M., Nyer, P.U., 1999) и социална промяна (Barbera-Tomas, D., Castello, I., de Bakker, F.G.A., Zietsma, C., 2019; Turner, J.H., Stets, J.E., 2005). Емоциите допринасят за формирането на възприятата за риск (Lerner, J.S., Keltner, D., 2001), които често са критични за възприемане на нови технологии (Rogers, E.F., 1983). Освен това, тъй като възприемането на иновациите обикновено изисква волеви избор, изпълнен с усилия, емоциите могат да предложат мотивационна енергия, която е вътрешният стимул, необходим за възприемане (Bagozzi, R.P., Gopinath, M., Nyer, P.U., 1999).

Социалното изразяване на емоциите е фундаментално за приемането (или отхвърлянето) на социалните и технологичните иновации и в частност възприемането на като маркетинг иновации. (Barbera-Tomas, D., Castello, I., de Bakker, F.G.A., Zietsma, C., 2019; Mimoun, L., Trujillo-Torres, L., Sobande, F., 2021).

Самите емоции имат широк спектър от когнитивни и поведенчески последици, които често се обобщават просто като „действие“. (Frijda, 2007). Склонностите към действие се отнасят до желанието за действие, които от своя страна са свързани с емоционални преживявания (Arnold, M.B., 1960; Scherer, K.R., Schorr, A., Johnstone, T., 2001). Установено е, че очакваните емоции оказват влияние върху оформянето на потребителските решения да преминават през процеса на приемане на иновациите (Loewenstein, G., Lerner, J.S., 2003).

Трябва да се отбележи, че очакваните емоции не го правят, а успяват да повлияят необратимо на вземането на решения (Bagozzi, R.P., 2007; Steinert, S., Roeser, S., 2020) по две причини. Първо, очакваните емоции може да се променят. Това е в съответствие с теориите за афективно прогнозиране (Lerner, J.S., 2003), което показва, че не могат да се предвидят точно бъдещите предпочитания. По този начин някои от очакваните емоции не се случват.

Втора причина, поради която очакваните емоции може да не влияят определящо на приемането е, че потребителите участват в управлението на своите емоции (Bagozzi, R.P., 2007; Mick, D.G., Fournier, S., 1998).



Фиг. 1. Емоциите и възприемането на иновациите от потребителите
 Източник: Valor, C., Antonetti, P., Crisafulli, B., (2022). *Emotions and consumers' adoption of innovations: An integrative review and research agenda* *Technological Forecasting & Social Change* 179

Теориите за емоциите показват, че потребителите могат да използват различните емоции едновременно или т.нар. емоционална амбивалентност – използването на положителни и отрицателни емоции едновременно. Тези емоции може да са протеворечиви по отношение на валентност или склонност към действие (Andrade, E.V., Cohen, J.B., 2007., Williams, P., Aaker, J.L., 2002.) Преживяването на емоционална амбивалентност може да има специфичен ефект

върху приемането на иновации, в зависимост от това как емоционалният конфликт, присъщ на преживяването на амбивалентност, е разрешен и/или вида на изпитваната емоция оказват най-голямо влияние върху вземането на решения.

Изследваната проблематика е тясно обвързана и с устойчивото развитие, защото много често маркетинг иновациите реално следва да отговарят именно на това развитие.

От своя страна, комуникативната компетентност като път за устойчиво развитие съдейства за акумулиране на социален опит, с който се осъществява асоциирането на определено поведение с определена ситуация в социума. При нея времевият компонент, културно многообразие и социално осъзнаване са изразени с гранични състояния в субективното възприемане на времето и пространството на културно равнище. Образованието е най-модерният механизъм за адаптация на индивида в социално-политически, културни и икономически контексти на киното не само в европейски, но и в световни измерения. (Велинов, И., 2022)

Именно от тази парадигма произлиза и научаването, възприятието и синхронизирането на емоциите към маркетинг иновациите.

В заключение, обвързаността на емоциите с маркетинг иновациите не е съвсем нов аспект на изучаване, но съвременните технологии изключително много променят акцента в това направление. За бизнеса обвързаността между дигиталните технологии, емоциите, възприятията и въвеждането на маркетинг иновациите ще окажат решаващо значение за оцеляването и развитието на редица бизнеси.

Използвана литература:

- Andrade, E.B., Cohen, J.B., (2007). On the consumption of negative feelings. *J. Consumer Res.* 34 (3), 283–300.
- Arnold, M.B., (1960). *Emotion and Personality*. Columbia University Press, New York.
- Arts, J.W., Frambach, R.T., Bijmolt, T.H., 2011. Generalizations on consumer innovation.
- Augusto, M., Coelho, F. (2009). Market orientation and new-to-the-world products: Exploring the moderating effects of innovativeness, competitive strength, and environmental forces. *Industrial Marketing Management*, 38(1), 94–108.
- Bagozzi, R.P., Gopinath, M., Nyer, P.U., (1999). The role of emotions in marketing. *J. Acad. Market. Sci.* 27 (2), 184–206.

- Barbera-Tomas, D., Castello, I., de Bakker, F.G.A., Zietsma, C., (2019). Energizing through visuals: how social entrepreneurs use emotion-symbolic work for social change. *Acad. Manag. J.* 62 (6), 1789–1817.
- Carvalho, L., & Costa, T. (2014). Small and medium enterprises (SMEs) and competitiveness: An empirical study. *Journal of Management Studies*, 2(2), 88–95.
- Dibrell, C., Craig, J. B., & Neubaum, D. O. (2014). Linking the formal strategic planning process, planning flexibility, and innovativeness to firm performance. *Journal of Business Research*, 67(9), 2000–2007.
- Du, R. Y., Netzer, O., Schweidel, D. A., & Mitra, D. (2021). Capturing Marketing Information to Fuel Growth. *Journal of Marketing*, 85(1), 163–183.
- Emery, F. E., & Trist, E. L. (1965). The causal texture of organizational environments. *Human relations*, 18(1), 12–32.
- Frijda, N.H. (2007). What might emotions be? Comments on the comments. *Soc. Sci. Inform.* 46 (3), 433–443.
- Gebauer, H., Gustafsson, A., & Witell, L. (2011). Competitive advantage through service differentiation by manufacturing companies. *Journal of Business Research*, 64(12), 1270–1280.
- Hurley, R. F., & Hult, G. T. M. (1998). Innovation, market orientation, and organizational learning: An integration and empirical examination. *The Journal of Marketing*, 62(3), 42–54.
- Hult, G. T. M., Hurley, R. F., & Knight, G. A. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*, 33(5), 429–438.
- Kim, J. H., & Hyun, Y. J. (2011). A model to investigate the influence of marketing-mix efforts and corporate image on brand equity in the IT software sector. *Industrial Marketing Management*, 40(3), 424–438.
- Kim, D., Basu, C., Naidu, G. M., & Cavusgil, E. (2011). The innovativeness of BornGlobals and customer orientation: Learning from Indian Born-Globals. *Journal of Business Research*.
- Kyrgidou, L. P., & Spyropoulou, S. (2013). Drivers and performance outcomes of innovativeness: An empirical study. *British Journal of Management*, 24(3), 281–298.
- Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., Kassam, K.S., 2015. Emotion and decision making. *Ann. Rev. Psychol.* 66, 799–823.
- Lerner, J.S., Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *J. Pers. Soc. Psychol.* 81 (1), 146–159.
- Loewenstein, G., Lerner, J.S. (2003). The role of affect in decision making (Eds.). In: Davidson, R.J., Scherer, K.R., Goldsmith, H.H. (Eds.), *Handbook of Affective Sciences*. Oxford University Press, Oxford, UK, pp. 619–642.

- Mick, D.G., Fournier, S. (1998). Paradoxes of technology: consumer cognizance, emotions, and coping strategies. *J. Consumer Res.* 25 (2), 123–143
- Mimoun, L., Trujillo-Torres, L., Sobande, F. (2021). Social emotions and the legitimation of the fertility technology market. *J. Consumer Res.*
- Perks, H. (2000). Marketing information exchange mechanisms in collaborative new product development: The influence of resource balance and competitiveness. *Industrial Marketing Management*, 29(2), 179–189.
- Radas, S., & Božic, L. (2009). The antecedents of SME innovativeness in an emerging transition economy. *Technovation*, 29(6), 438–450.
- Rhee, J., Park, T., & Lee, D. H. (2010). Drivers of innovativeness and performance for innovative SMEs in South Korea: Mediation of learning orientation. *Technovation*, 30(1), 65–75.
- Rogers, E.F., (1983). *Diffusion of Innovation*, 3rd edition. The Free Press, New York (OCoLC) .
- Rubera, G., & Kirca, A. H. (2012). Firm innovativeness and its performance outcomes: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Marketing*, 76(3), 130–147.
- Rust, R. T. (2020). The future of marketing. *International Journal of Research in Marketing*, 37, 15–26.
- Scherer, K.R., Schorr, A., Johnstone, T. (2001). *Appraisal Processes in emotion: theory, methods, Research*. Oxford University Press, New York, NY.
- Shang, J., Yildirim, T. P., Tadikamalla, P., Mittal, V., & Brown, L. H. (2009). Distribution network redesign for marketing competitiveness. *Journal of Marketing*, 73(2), 146–163.
- Skiera, B. (2016). Data, data and even more data: Harvesting insights from the data jungle. *NIM Marketing Intelligence Review*, 8(2), 10–17.
- Sok, P., & O’Cass, A. (2011). Achieving superior innovation-based performance outcomes in SMEs through innovation resource capability complementarity. *Industrial Marketing Management*, 40(8), 1285–1293.
- Steinert, S., Roeser, S. (2020). Emotions, values and technology: illuminating the blind spots. *J. Responsible Innov.* 7 (3), 298–319
- Turner, J.H., Stets, J.E., (2005) *The Sociology of Emotions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Valor, C., Antonetti, P., Crisafulli, B., (2022). Emotions and consumers’ adoption of innovations: An integrative review and research agenda *Technological Forecasting & Social Change* 179
- Van Bruggen, G. H., Smidts, A., & Wierenga, B. (1998). Improving decision making by means of a marketing decision support system. *Management Science*, 44(5), 645–658.

- Van Bruggen, G. H., Smidts, A., & Wierenga, B. (2001). The powerful triangle of marketing data, managerial judgment, and marketing management support systems. *European Journal of marketing*, 35(7/8), 796–816.
- Williams, P., Aaker, J.L., (2002). Can mixed emotions peacefully coexist? *J. Consumer Res.* 28 (4), 636–649.
- Велинов, И. (2022) Социална роля и устойчивост на културното съдържание в икономика на преживяванията, *Сборник с доклади на Националната школа за докторанти и млади изследователи в социалните науки*, Том 3, Пътища към устойчивото развитие: подходи и приноси на социалните науки (Velinov, I. (2022) Sotsialna rolya i ustoychivost na kulturnoto sadarzhanie v ikonomika na prezhivyananiyata, *Sbornik s dokladi na Natsionalnata shkola za doktoranti i mladi izsledovateli v sotsialnite nauki*, Том 3, patishta kam ustoychivoto razvitie: podhodi i prinosi na sotsialnite nauki)
- Накова, Р. (2020) Потребителската лоялност на Baby Boomers, X, Y и Z поколенията при покупка на бързооборотна стока, *Годишник „Икономика и бизнес“*, Том 5, Департамент „Икономика“, НБУ (Nakova, R. (2020) Potrebitelskata loyalmnost na Baby Boomers, X, Y i Z pokoleniyata pri pokupka na barzooborotna stoka, *Godishnik „Ikonomika i biznes“*, Том 5, Departament „Ikonomika“, NBU).

ФРАГМЕНТИ ОТ ВЪЗРАСТОВИТЕ РАЗЛИЧИЯ НА ПОКОЛЕНИЯТА ВЪРХУ ПОТРЕБИТЕЛСКОТО ПОВЕДЕНИЕ

Доц. д-р Борислав Атанасов

Университет за национално и световно стопанство
batanasov@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Като част от общото човешко поведение, потребителското поведение е насочено към процесите на търсене, закупуване и извличане на ползите от придобитите стоки и услуги. В процеса на покупка участват множество на брой фактори. Демографските променливи (пол, възраст, начин на живот и социален статус) са една от отправните точки, влияещи върху потребителския избор. В доклада на основата на данните от Националния статистически институт за броя на населението в България, се извеждат промените в демографската структура на отделните групи потребители (поколенията Baby Boomers, X, Y, Z и Alpha). Изведените тенденции спомагат на търговските и маркетинг мениджърите при вземане на стратегически решения за избор на канал за комуникация и продажба на различните поколения потребители.

Ключови думи: *поколениа, потребители, възраст, търговия.*

FRAGMENTS FROM AGE DIFFERENCES OF THE GENERATIONS ON THE CONSUMER BEHAVIOUR

Assoc. Prof. Borislav Atanasov, PhD
University of national and world economy
batanasov@unwe.bg

ABSTRACT: As a part of general human behaviour, the consumer behaviour is directed to the processes of demand, purchasing and gaining benefits from the acquired goods and services. A multitude of factors are involved in the purchase process. The demographic variables (sex, age, way of living and social status) are one of the starting points influencing on the consumer behavior. In the report, based on the data of the National Statistical Institute of Bulgaria about the number of the population of Bulgaria, the changes in the demographic structure of the particular groups of consumers (the generations Baby Boomers, X, Y, Z and Alpha) are brought out. The inferred trends help the trade and marketing managers in taking of strategic decisions about the choice of communication channel and sale of the different generations of consumers.

Keywords: *generations, consumers, age, trade.*

Въведение

Човешкото поведение, а следователно и потребителското, не са константни величини. Те се изменят в резултат на различните етапи от жизнения цикъл на всеки човек, включително и в ролята му на потребител, а така също и под въздействие на пазарната среда. Демографските фактори са една от отправните точки, оказващи влияние върху потребителските решения за покупка. Наред с тях решаващи са стилът на живот, достигнатият социален статут, големината на домакинствата, наличието на определен размер разполагаем доход. Всички тези променливи, както и потребителските нагласи, желанието да се купуват определени стоки и услуги, се променят с промяната на възрастта на потребителите. Възрастовите различия на потребителите предполагат споделяне на специфични ценности, следователно и наличие на специфични потребности. Следователно възрастта е един от многото фактори, участващ при степенуване на важността на потребителските покупки. Именно възрастовите различия са и един от критериите за сегментиране на потребителите и формиране на възрастови субкултурни групи.

Преглед на литературата

Обикновено с термина *поколение* се отбелязва класифицирането на възрастта в различни групи (Soemartono, 2017). В теорията на потребителското поведение са дефинирани различни възрастови поколения с наименованията: Baby Boomers, X, Y, Z и Alpha. Прави впечатление, че различните автори, задават и различни времеви интервали при идентифициране на различните поколения. Така например едни автори (Home and Strauss, 2007) към първото поколение включват родените между 1925 и 1942 г. Второ поколение, определено от тях като Baby Boomers за родените между 1943 и 1960 г., следвани от поколение X – родените между 1961 и 1981 г., и поколение Y – родените между 1982 и 2005 г.

В друга класификация (Tapscott, 2009) също се дефинират четири поколения: за поредните преди 1946 г., Baby Boomers за родените между 1946 и 1964 г., поколение X – родените между 1965 и 1976 г., и поколение Y – родените между 1977 и 1997 г.

Група изследователи (Cabeza-Ramirez et al, 2022), възприемат по-ранно класифициране на поколения като: поколение, родено до 1945 г., Baby Boomers за родените между 1945 и 1960–1965 г., поколение X – родените между 1960–1965 до 1980 г., и поколение Y – родените между 1977–1980 до 2000–2005 г.

Класификация на Маккриндъл (2006, цитирана в (Стоянова, 2011) определя седем поколения: родени преди 1925 г., родени между 1925 и 1946 г., Baby Boomers – за периода 1946–1964 г., поколение X – между 1965 и 1979 г., поколение Y за родените между 1980 и 1994 г., поколение Z – обхващащо родените между 1995 и 2009 г. и поколение Alpha – родени след 2010 г.

Според Д. Данчев (Данчев, 2018) поколение Y обхваща родените между 1980 и 1995 г., поколение Z се формира от родените между 1995 и 2009 г., а поколение Alpha – родените след 2010 г.

За целите на настоящото изложение и съобразно наличните в Националния статистически институт (НСИ) данни за населението на страната, авторът счита, че е целесъобразно възприемането и придържането към една от изведените класификации с корекция на първите две поколения, а именно: поколение родено до 1946 г., Baby Boomers родени между 1946 и 1964 г., поколение X – между 1965 и 1979 г., поколение Y за родените между 1980 и 1994 г., поколение Z – обхващащо родените между 1995 и 2010 г. и поколение Alpha – родени след 2010 г.

Особености на различните поколения

Поколенията родени до 1946 г., обхваща населението, следователно и потребителите в пенсионна възраст. За тях основен източник на доход е под формата на пенсия. Съобразно VALS системата (Блэкуелл, Миниард, Енджел, 2007) те могат да бъдат причислени към сегмента на *борещите се (оцеляващите)*, за които е характерно недостиг на ресурси, главно на финансови за задоволяване на потребностите си, което ги прави внимателни в потребителските си действия, икономични и интересувани се от актуални ценови предложения и търсещи възможно най-изгодната цена, закупувайки главно стоки от първа необходимост. Следователно поколенията родени до 1946 г. са и уязвима социална група потребители.

Поколенията родени в периода между 1946 и 1964, известно като Baby Boomers, обхваща както част от потребителите в пенси-

онна възраст, така и част от работещите потребители. За частта от това поколение, обхващащо групата на пенсионерите са характерни част от признаците на предходното поколение. За частта от групата на работещите от това поколение според системата VALS могат да бъдат отнесени към *т.нар. мислители*, които се характеризират като зрели, спокойни и практични потребители, оценяващи пригодността и дълготрайността на стоките, които желаят да закупят. За тях основен източник на доход е възнаграждението под формата на работна заплата. Именно тези оценки са свързани с желанието им да обогатяват познанията си и за новостите в търговските предложения, да търсят информация за надеждността на стоките (тези с дълготраен характер на употреба), с нагласата да ги използват по-продължително време, дори и след изтичане на гаранционния им срок. Това дава основание да бъдат определени и като потребители, които поставят в основата на поведението си качеството на стоките, но на разумна за цена. В същото време част от тях могат да проявят и характеристики на предсказуеми потребители, причисляващи ги към групата на *вярващите*, въз основа на възпитанието и традиции, установени в обществото и семейството.

Поколение X – обхваща родените между 1965 и 1979 г. Съставено е от потребители в трудоспособна възраст. Обобщени теоретични постановки и емпирични изследвания относно особеностите на поколение X (Soemartono, 2017), дават основание да се изведат следните по-важни характеристики:

- високо образовани и амбициозни, материалистично ориентирани и проявяват склонност към бързо задоволяване на потребителските си желания;
- за голяма част от тях пазаруването е забавление, поради което са склонни да прекарат повече време в развлекателни търговски центрове;
- склонни са да участват в различни благотворителни инициативи;
- проявяват интерес към информация за новостите в пазарното предлагане и специфични търговски предложения.

От гледна точка на стила им живот съобразно системата VALS поколение X като потребители могат да бъдат причислени към групата на *постигащите*, разполагащи с собствен личен разполагаем

доход, устремени към търсенето и обработката на актуална информация за пазарната среда и продуктово предлагане, чрез оптимално използване на традиционни и дигитални медии. Предпочитат закупуването на познати марки, но проявяват и склонност да експериментират в потребителския си избор. За този тип потребители е важен личностният имидж, като гаранция за успеха им в обществото.

Поколение Y включва родените между 1980 и 1994 г., или тук спадат скоро завършилите висшето си образование потребители и част от работещите потребители. За тях са изведени следните важни характеристики (Янкулов, 2022): израснали с персонални компютри и възприемат интернет като място за получаване на информация, самоусъвършенстване и форма на забавление; интересуват се от споделени мнения за търговци и продукти в интернет форуми. Чрез действията си като потребители в голяма степен влияят и върху бъдещето на търговията, защото имат особеностите на дигитално поколение потребители, със свои собствени ценности, разбирания за живота и света (Dimova, 2021). Те са „*основна движеща сила в омниканалната търговия*“ (Данчев, 2018), което е свързано и с увеличено присъствие на търговците в дигиталния свят (Христова, 2018), защото „*искат интегрирано онлайн пазаруване и офлайн практика*“ (Гълъбова, 2017). Активно споделят преживявания и потребителски опит в социалните мрежи. Притежават висока степен на информираност за марковото предлагане, но в същото време се отличават с ниска степен на лоялност (Soemartono, 2017). Съобразно системата VALS поколение Y като потребители могат да бъдат отнесени към групата на *иноваторите*, отличаващи се като много активни потребители в социалните мрежи. По-младата част от това поколение може да прояви и черти на *експериментатори*, с цел изпробване на нови марки, ориентирани към мода и развлечения. Извършване на импулсивни покупки, в резултат на внезапен подтик (Йовчева, 2015) от стимулиращи търговски действия. Стремят се към здравословен начин на живот (Dimova, 2021). Някои от тях могат да са в ролята на лидери на мнение и/или инфлуенсъри.

Поколение Z обхваща родените между 1995 и 2010 г. За тях е характерно силно присъствие в социалните мрежи, предпочитание към онлайн общуването пред това в „лице в лице“. Могат бързо да обработват заобикалящата ги информацията и да вземат спонтанни решения (Данчев, 2018). Голяма част от свободното им време е заета

с онлайн дейности. Предпочитат визуално получаване и интерпретиране на маркетинговите послания от търговците чрез различно цифрово съдържание (картина, клип и др.), по-възможност в интернет среда, и по различни комуникационни канали (Янкулов, 2022). Имат свои инфлуенсъри, които следват в социалните мрежи, стреймейки се да подражават на поведението им. Самите те също могат да бъдат инфлуенсъри. Активно споделят и черпят информация по между си и в канали за видеосподеляне. Интересуват се от брой на гледанията и споделянията на информация за марки, продукти, начин на живот и новости в търговските предложения. Предпочитат онлайн пред офлайн пазаруване. Съобразно системата VALS поколение Z като потребители могат да бъдат причислени към групата на *експериментаторите*.

Поколение Alpha се формира от родените след 2010 г. За тях може да се каже, че растат и се развиват като личности и потребители паралелно с развитието на новите технологии. Те са изцяло по-топени в дигиталния свят и за тях той е начин на живот. Не разполагат със собствени доходи от трудова дейност. Разчитат на покупки, извършвани от родители и близки, но могат да окажат влияние в процеса на семейното вземане на решение за покупка, оттук и на потребителските разходи на семейството. Това поколение е и специфична потребителска група, защото и сами могат да правят покупки чрез предоставени под формата на различни поощрения и подаръци парични средства от родители и други роднини.

Численост на отделните възрастови групи поколения в България

Числеността на населението на страната не е константно. Промяната в броя на населението е в резултат на естествени демографски процеси (раждаемост и смъртност). Тези процеси дават своето отражение и върху числеността на отделните възрастови групи поколения. В таблица 1 е представена числеността на отделните групи поколения по години.

Таблица 1. Численост на отделните групи поколения по години (в брой)

Години	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Поколение до 1946 г.	1 331 371	969 166	624 306
Поколение Baby Boomers	2 072 155	1 964 165	1 812 719
Поколение X	1 648 640	1 568 903	1 542 072
Поколение Y	1 420 262	1 304 293	1 317 778
Поколение Z	1 032 440	977 086	968 013
Поколение Alpha		334 171	651 660
Общо	7 504 868	7 153 784	6 916 548

Източник: изчисления на автора по данни на НСИ

През 2010 г., поколението родено до 1946 г. обхваща населението, респ. потребителите на възраст над 64 г. Поколението Baby Boomers формира групата на потребителите от 46 до 64 години. Поколението X включва потребителите от 30 до 45 г., поколение Y – потребителите от 15 до 29 г., а поколение Z – до 15 г.

През 2015 г., поколението родено до 1946 г. включва населението, респ. потребителите на възраст над 69 г. Поколението Baby Boomers изгражда групата на потребителите от 51 до 69 години. Поколението X включва потребителите от 36 до 50 г., поколение Y – потребителите от 21 до 35 г., поколение Z – от 10 до 20 г., а поколение Alpha – до 5 г.

През 2020 г., поколението родено до 1946 г. се формира от населението, респ. потребителите на възраст над 74 г. Поколението Baby Boomers включва групата на потребителите от 56 до 74 години. Поколението X обхваща потребителите от 41 до 55 г., поколение Y – потребителите от 26 до 40 г., поколение Z – от 10 до 25 г., а поколение Alpha – до 10 г.

От данните в таблица 1 е видно, че общата численост на населението за трите наблюдавани години намалява. Абсолютното намаление за 2015 г. спрямо 2010 г. е 351 084 броя. За отделните поколения за 2015 г. спрямо 2010 г. намалението е както следва:

- За поколението родено до 1946 г. намалението е с 362 205 броя;
- За поколение Baby Boomers намалението е с 107 990 броя;
- За поколение X намаление с 79 737 броя;

- За поколение Y намаление с 115 969 броя;
- За поколение Z намаление с 55 354.

Най-голямо намаление в абсолютна стойност се регистрира при поколенията до 1946 г., поколение Y и Baby Boomers, а най-малко за поколение Z.

Единствено за поколение Alpha се регистрира увеличение, което се дължи на факта, че за първи път това поколение се включва в наблюдавания период.

За 2020 г. спрямо 2015 г. абсолютното намаление на населението е 237 236 броя. За отделните поколения за 2020 г. спрямо 2015 г. абсолютното изменение е както следва:

- За поколението родено до 1946 г. намалението е с 344 860 броя;
- За поколение Baby Boomers намалението е с 151 446 броя;
- За поколение X намаление с 26 831 броя;
- За поколение Y намаление с 13 485 броя;
- За поколение Z намаление с 9 073.

Единствено за поколение Alpha се регистрира увеличение с 317 489 броя.

Най-голямо намаление в абсолютна стойност се регистрира при поколението родено до 1946 г., а най-малко за поколение Z.

В таблица 2 е представен относителният дял на отделните групи поколения за анализирания период.

Таблица 2. Относителен дял на отделните групи поколения по години (в %)

Години	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Поколение до 1946 г.	17,74	13,55	9,03
Поколение Baby Boomers	27,61	27,46	26,21
Поколение X	21,97	21,93	22,30
Поколение Y	18,92	18,23	19,05
Поколение Z	13,76	13,66	13,99
Поколение Alpha		4,67	9,42
Общо	100	100	100

Източник: изчисления на автора по данни на НСИ

Анализът на данните показва, че в относителното разпределение на отделните групи поколения рязко намалява делът на поколението родено преди 1946 г., което се дължи на застаряване на поколението и естествени демографски процеси. Наблюдава се тенденция на плавно понижение на делът на поколение Baby Boomers. Относително стабилен е делът на поколенията X, Y и Z. Единствено за поколение Alpha се регистрира тенденция на двойно нарастване на лицата, формиращи поколението.

Промените във възрастовата структура на отделните групи поколения са свързани и с промяна на потребителското им поведение – променят се желанията, потребностите, покупателната способност, предпочитанията към избор на място за покупка и др. Всички тези промени трябва задължително да бъдат отчитани от търговските мениджъри през различните етапи от възрастта на поколенията. Част от тях включват избор на подходящ канал за комуникация с потребителите, използване на подходящ канал за осъществяване на покупко-продажба, актуализиране и разширяване обхвата на мобилните им приложения, използвани от специфични групи потребители (на този етап предимно от поколения Y и Z, а в скоро време и от поколение Alpha в ролята им на купувачи, използващи собствени доходи от труд) и др.

Използвани източници:

- Блэкуэлл, Миниард, Энджел. (2007). Поведение потребителей. 10–е издание, Санкт-Петербург, Питер. (Blэkuэлл, Miniard, Энджел, (2007). Povedenie potrebiteley. 10–e izdanie, Sankt-Peterburg, Piter.).
- Гълъбова, В. (2017). Потребителският избор в търговията на дребно – факторна обусловеност и съвременни аспекти. София: Издателски комплекс – УНСС. (Galabova, V. (2017). Potrebitelskiyat izbor v targoviyata na drebno – faktorna obuslovenost i savremenni aspekti. Sofia: Izdatelski kompleks – UNSS).
- Данчев, Д. (2018). Омниканална търговия и омниканални потребители. В: *Търговия 4.0 – наука, практика и образование – Сборник доклади от международна научна конференция*, Варна, изд. Наука и икономика, стр. 37–74. (Danchev, D. (2018). Omnikanalna targovia i omnikanalni potrebiteli. V: *Targovia 4.0 – nauka, praktika i obrazovanie – Sbornik dokladi ot mezhdunarodna nauchna konferentsia*, Varna, izd. Nauka i ikonomika, s. 37–74.).

Йовчева, 2015. Изследване ролята на емоциите за увеличаване на продажбите. *Scientific Research of the Union of Scientists in Bulgaria – Plovdiv, series B. Natural Sciences and Humanities*, Vol. XVII, pp. 309–312. (Yovcheva, 2015. Izsledvane rolyata na emotsiite za uvelichavane na prodazhbite. *Scientific Research of the Union of Scientists in Bulgaria – Plovdiv, series B. Natural Sciences and Humanities*, Vol. XVII, pp. 309–312.).

Национален статистически институт, Население, достъпен на: <https://www.nsi.bg/bg/content/2974/население>, последно посетен на 08.06.2023. (Natsionalen statisticheski institut, Naselenie, dostapen na: <https://www.nsi.bg/bg/content/2974/naselenie>, posledno poseten na 08.06.2023).

Стоянова, П. (2011). Поколениято на дигиталната книга. В: Медии и обществени комуникации, бр. 8. Достъпен на: <http://media-journal.info/?p=item&aid=135>, последно посетен на 05.06.2023. (Stoyanova, P. (2011). Pokolenieto na digitalnata kniga. V: Medii i obshchestveni komunikatsii, br. 8. Dostapen na: <http://media-journal.info/?p=item&aid=135>, posledno poseten na 05.06.2023.).

Христова, Ю. (2018). Дигитални технологии разтърсват конкурентната структура на търговията на дребно. В: *Търговия 4.0 – наука, практика и образование – сборник доклади от международна научна конференция*, Варна, изд. Наука и икономика, стр. 215–225. (Hristova, Yu. (2018). Digitalni tehnologii raztarsvat konkurentnata struktura na targoviyata na drebno. V: *Targovia 4.0 – nauka, praktika i obrazovanie – sbornik dokladi ot mezhdunarodna nauchna konferentsia*, Varna, izd. Nauka i ikonomika, s. 215–225.).

Янкулов, Я. (2022). Как да работим успешно с клиенти от различни поколения? Enterprise. Достъпен на: <https://enterprise.bg/management/kak-da-rabotim-uspeshno-s-klienti-ot-razlichni-pokoleniya>, последно посетен на 05.06.2023. (Yankulov, Ya. (2022). Kak da rabotim uspeshno s klienti ot razlichni pokolenia? Enterprise. Dostapen na: <https://enterprise.bg/management/kak-da-rabotim-uspeshno-s-klienti-ot-razlichni-pokoleniya>, posledno poseten na 05.06.2023).

Dimova, N. (2021). Influence of Digitalisation on Consumer Behaviour in retail. In: *5th International Conference on Business, Management & Economics*. London. UK. pp. 39–49.

Gabela-Ramirez, L., F. Garcia, M. Vincente, M. Mohino. (2022). How Generation X and Millennials Perceived Trustworthiness, Product Involvement, and Perceived Risk. – *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 17 (4), pp. 1431–1449.

- Howe N. W. Strauss. (2007). The Next 20 Years: How Customer and Workforce Attitudes Will Evolve. – *Harvard Business Review*, July-August, pp.41–52.
- Soemartono, S. and T. Soemartono. (2017). The Impact of Generation X, Y, Z and Lifestyle in Selecting Preference Retail Mediated by Brand Image Variable. – *International Journal of u – and – e – Service, Science and Technology*, 10 (8), pp. 137–154.
- Tapscott, D. *Grown Up Digital: How the Net Generation is Changing Your World*, McGraw-Hill, New York, NY, 2009.

ИЗМЕРВАНЕ НА НЕИЗМЕРИМОТО: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД МЕТРИКИТЕ В БРАНД МЕНИДЖМЪНТА И СИЛАТА НА ПОТРЕБИТЕЛСКАТА ЛОЯЛНОСТ

Гл. ас. д-р **Димитър Трендафилов**
Нов български университет
dtrendafilov@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Измерванията на текущото състояние и потенциала за развитие на бранда са предизвикателство, което едва ли ще получи задоволително общо решение скоро. Затова докладът обръща внимание на спецификите в системата за проследяване на динамиката в стойността на марката и особено на метриките в областта на „лоялността“. В аргументацията е въвличен примерът с клиентската програма на веригата TESCO. Подкрепя се тезата, че единственият достоверен инструмент е създаването на индивидуална система за проследяване на разходването на средствата за маркетинг в компаниите. Изложени са също и няколко перспективи върху понятието „стойност на бранда“ и на практическата му реализация като ключов инструмент в конкурентната борба.

Ключови думи: *Бранд мениджмънт, потребителско поведение, лоялност, маркетинг, метрики.*

MEASURING THE IMMEASURABLE: CHALLENGES TO METRICS IN BRAND MANAGEMENT AND THE POWER OF CUSTOMER LOYALTY

Chief Assist. Prof. Dimitar Trendafilov, PhD
New Bulgarian University
dtrendafilov@nbu.bg

ABSTRACT: Measuring the current state of a brand and its potential for further development is a challenge that is unlikely to receive a satisfactory general solution anytime soon. Therefore, the paper covers the specifics in the brand value tracking system and the peculiarities of indicators of “loyalty”. The argumentation includes the example of the TESCO’s customer program. The supported thesis is that the only reliable tool is the set of an individual system for tracking marketing ROI in companies. Several perspectives on the concept of “brand equity” and its practical implementation as a key tool in the competitiveness are also presented.

Keywords: *Brand management, consumer behavior, loyalty, marketing, metrics.*

Въведение

В хода на развитието си от началото на Индустриалната революция насам успешно проявяващата се търговска марка (бренд) показва, че не може да се събере в една дефиниция, а ефективният бренд мениджмънт се базира на конкретика и реакция на обстоятелства в съответната индустрия най-вече свързани с непрекъснатото еволюиране на понятието за стойност сред потребителите, без значение крайни или бизнес клиенти (Piercy, 2009). Опитите да се формулира словесно що е то брендът водят до подценена роля на измерването му, където именно са нужни формули. Защо и как точно се определят реалните ефекти от него са на практика по-важни от същностните му характеристики. Къде се намира една марка на актуалната пазарна карта и накъде да поеме в обозрим бъдещ период е сред ключовите въпроси пред мениджмънта, който разчита на определени индикатори. Аналозиите от мореплаването (навигационни инструменти), както и от медицината (по повод на определяне „здравословното състояние“ на бранда) се срещат в много от публикациите по темата. Те идват да покажат не само неизбежността на знанието за моментното състояние (от гледна точка на продажбите и възприятията сред клиентите), но и за ориентация по отношение на бъдещите цели и разработване на потенциала за растеж (спрямо конкурентите и нововъзникващите тенденции-двигатели на търсенето). Измерванията обаче се явяват комплексен механизъм и са истинско предизвикателство пред всички ангажирани с бренд мениджмънт. Поради това не се очаква скоро да има окончателен и общоприет подход. А вероятно и не е нужно, тъй като няма как „един размер“ да работи в полза на всички. Това, което показва практиката е, че както отделните компании и мениджъри създават и управляват марките си, търсейки начини да ги отличат от пазарните алтернативи, така и методите за тяхното контролиране през измерванията следва да са специфични, дори и всички да са заинтересовани от базовите метрики – „пазарен дял“, „пенетрация“, „разход по привличане на нов клиент“ или „възвръщаемост на инвестициите от маркетинг“ (Kumar and Munoz, 2004).

Формулиране на пазара, добавената стойност и мястото на бранда

В подкрепа на тезата за индивидуализирания подход в измерванията идва и едно проучване на Фрейзър и Хоуел от недалечното

минало (Frazier and Howell, 1983), чрез което те основателно поставят под въпрос общото и безусловно ползване на понятието „пазарно представяне“. Причината е, че бизнесите (в смисъл на обособените индустрии) не се „раждат“ еднакви и се развиват, повлияни от различен набор от условия. Авторите следват и в края на краищата подкрепят трите стратегически измерения на Дерек Айбел – характеристиките на обслужваните *потребителски групи*, конкретните им *нужди*, както и ползваните за това *технологии*. Последният от тях е не само още по-актуален към днешна дата, но и прави разликата с модела на конкурентните сили на Майкъл Портър. Поглеждайки от тази перспектива, различия може, и се наблюдават, в една иначе изглеждаща като хетерогенна среда. Тук на сцената се явява и търговската марка като част предимно от комуникационния арсенал на собственика ѝ, създавайки и поддържайки желани имидж на продуктите му, но тя има пряка връзка с избора от него цялостен производствен и маркетингов подход. В една конкретна сфера, автомобилите например, масовият и ексклузивният сегменти се различават не само по цените или дизайна на продукциите си, но и от цялостната система за осигуряване на качество, обслужване и дистрибуция, която е на практика скритата част на „айсберга“. Нито една от двете стратегии не е непременно „лоша“ или „добра“, след като води до постигане на целите си.

В търсене на отлика от конкурентите, от мениджмънта се очаква да употреби различен почин на работа в хода на проследяване на пазарното представяне и да нагажда бизнеса, а не да разчита на стандартните за индустрията индикатори. Казано накратко, според класическата трактовка на Келър (Keller, 1998, 2019) целта на създаването на бранд е, от една страна, да постигне резултат от налагането на разлика между това една стока/услуга да е брандиран/а и това да не е, което, от друга страна, да доведе до (нарастващи) финансови резултати за собственика на марката, когато именно *разликата* осигурява нови потребители и да ги задържа във времето. В оперативен план, последното означава, че фундаменталната задача на мениджмънта е да проследява потребителските нужди и търсения, за да изгражда и нагажда оптимален маркетингов микс (програми), чийто резултат да е позитивен отговор на потребителите по отношение на бранда. Той следва да се мисли като дългосрочен стратегически инструмент, който осигурява натрупване на опит и впечатления от продуктите и увеличава шансовете за предпочита-

емост при намерения/нужда от следваща покупка и игнориране на алтернативните предложения.

Проучване на Рейнълдс и Филипс (Reynolds and Phillips, 2005) върху концепциите за „стойност на бранда“ показва, че различните наложили се перспективи трудно се обединяват в едно. Те са съставени от различни метрики, приложени върху различни концепти, които съответният автор или изследователска/консултантска агенция посочват като съставни елементи в изграждане на общата картина на състоянието на даден бранд (фиг. 1). Наред с „възприетото качество“, „потребителската лоялност“ се явява една от двете точки на съгласие по отношение на акуратността на измерванията в бранд мениджърската практика, а още повече дигитализацията в маркетинга позволява достъп до по-голяма и по-богата като обем, както и по-достоверна информация за *потребителското поведение*.

	Aaker Keller Y&R Equitrend Interbrand			Aaker Keller Y&R Equitrend Interbrand		
Associations	X	X		Market trend		X
Awareness	X	X		Marketing support		X
Differentiation	X	X		Perceived quality	X	X XX
Distribution coverage	X			Perceived value	X	
Esteem		X		Personality	X	X
International			X	Price premium	XX	
Knowledge		X		Relevance		X
Leadership	X		XX	Salience		X
Legal protection			X	User satisfaction/loyalty	X	X XX
Market share	X			Stability		X

Фигура 1. Сравнение на прилагани метрики при измерването на силата бранда, препоръчвани от авторитетните анализатори и агенции

(Reynolds and Phillips, 2005, с. 172)

За компаниите, развиващи силни марки, е както по-достъпно, така и по-важно измерването на лоялността. Но тя, както и повечето изложени концепти, залегнали в общата схема на измерване на „стойността на бранда“, има своите особености и нива (Kozielski, 2018). В теорията вече три десетилетия властва дуалното схващане „поведенческа-отношенческа“ лоялност (Dick and Basu, 1994), където за най-силна се посочва марка, чиито потребители са задвижвани от положително отношение, а не от принуда или навик да купуват точно нейните продукти. С улеснения достъп до близки до реалността данни все повече мениджърски екипи ползват официалните програми за лоялност за планиране на нови, предимно промоци-

онални активности (Котлър и др., 2022). Наименованието на този инструмент е всъщност създадено повече с цел привличане на вниманието на потребителите и провокирането на следващи покупки (вземайки предвид, че нищо не ги спира да имат достъп и до сходни програми, предлагани от пряката конкуренция), т.е. с промоционална цел, от което те се чувстват „оценени“ от конкретната компания и бранд, отколкото той да е фактически мениджърски термин. Посредством употребата му обаче се постигат две цели – едната е набиране на данни, а другата – сегментиране на участниците в програмата (и по-точно казано „йерархизиране“), за да се предприемат различни подходи спрямо тях (ако експертите искат това и отчитат „смисъла“ зад получените данни).

$$CLV = \sum_{t=1}^n (Rt - Ct) / (1 - i)^t \quad (1)$$

За да се съгласува измерването на „стойността на марката“ с лоялността, облечена в действия, купувачите се класифицират спрямо поведението им от минал период, като се използват генерираните приходи от тях и поставянето на линии на доходност, които задават рамките на групите, за да се получи стратификация. Моделът е известен като „жизнена стойност на потребителя“ (Consumer Lifecycle Value или CLifetimeV) и има още една важна функция – да предвижда и задвижва бъдещи взаимоотношения с *наистина* лоялните понастоящем групи, а Джефри я определя дори като „най-важната метрика в маркетинга“ (Jeffery, 2010, с. 135). Търсеният резултат от по-популярната формула (1) е калкулирането на „стойността“ в смисъла на „доходността“ от купувачите, екстраполиран във времето. Така в нея са заложили досегашният доход от всеки един от тях (Rt) с приспаднати разходи по обслужването на сделките (Ct), дисконтна норма (i) и продължителността на взаимоотношенията (n). Последното се изразява в някакъв „нормален“ за сектора период (5, 10, 15, 20 години), но се прилага и стандартизирана норма на отпадане на потребители в хода на времето (5, 10, 15, 20%), който не е по-малко важен, тъй като, подобно на развитието на „пазарния дял“, компанията следва да се ориентира по него накъде върви в общата тенденция на индустрията си и да не спира активностите си по привличане на нови потребители, които да попълват (и, разбира се, увеличават) потребителската маса. До съвсем скоро ключов проблем сред метриците е, че не отчитат нарастващите/променливите разходи по увеличените сделки (в следствие на практика на непрекъснатите маркетингови активности, които стимулират търсенето) или изобщо ги игнорират, а колкото до проекцията в бъдещото, тя дава приблизителна картина на обезценяването на доходността от

клиента. Така, на база на възвърнатите инвестиции в придобиване и броя, честотата и стойността на извършените покупки, потребителите биват класирани по фактическата им „стойност“ и съответно към всяка група се подхожда различно (т.е. до известна степен персонализирано), за да се задържи тя в орбитата на бранда и да генерира стойност *от* и *за* него.

Макар и това да е само един ъгъл, през който да се наблюдава и най-вече отчита „лоялността“, формулата успява да я квантифицира и да даде перспектива как марката „работи“ в минало време и как да го прави в бъдещ период, базирайки се на потенциала на отделните сегменти. Тази по-ясно артикулирана картина на потребителите, която в крайна сметка е съществено мерило за силата на марката (Keller, 1998), задава и посоката на последващи действия и помага на бранда да поддържа и разгръща себе си, генерирайки стойност. Тук е мястото да посочим обаче и недостатъците на CLV-инструмента, доколкото той, първо, не може да обхване случващото се в онлайн-средата в смисъла на медийно присъствие на бранда, влиянието му в между-потребителското общуване и пред-определяне на избора на стока или услуга и, на второ място, не може да отчете дали и доколко по-ниско разположените в йерархията на стойността групи потребители в действителност са по-ефективни поддръжници на бранда в и извън виртуалното пространство от отчетените в по-горната (финансово) част сегменти (Котлър и др., 2019, 2022). Все пак, обикновеният купувач не е в позиция да знае колко точно е „ценен“ за компанията-собственик на бранда и е по-вероятно всеки да възприема себе си за „най-ценен“, а ако е доволен, да бъде и по-склонен „да рекламира“ марката в своя обсег от контакти. Следователно, говорейки за „комбиниран“ подход в метриките, трябва да има и подходящ допълващ инструмент, отразяващ друг измерим аспект на лоялността в чисто поведенчески, а не само финансов план. Един такъв е „нетният резултат на промоутъра“ (или NPS):

$$NPS = \% \text{ адвокати} - \% \text{ хулители} \quad (2)$$

Формулата, по която работи индексът е проста (2), но изисква активен подход от страна на мениджмънта да събира данни при всеки възможен случай (Kozielski, 2018, с. 95). Авторът му, Фред Райхелд, залага на тезата, че всяка компания генерира както позитивна, така и негативна доходност от активностите си и реакциите на потребителите (т.е. от афиширащите се като напълно лоялни и от явните критици), като онези, определяни като „Хулители“ не бива да надвишават определена част от общата база и като цяло могат да имат силен подриващ ефект върху стойността на бранда в дъл-

госрочен план. Помежду им разбираемо има и група „неутрални“ (т. нар. „Пасивни“), която също може да варира, но всъщност не присъства в уравнението, защото се предполага поне, че не е „активен разпространител“ на информация за съответната марка. Доколкото на практика не се случва, то на теория „резултатът“ може да варира от -100 до +100. Фактическото регистриране на данните, което не е задължително да става само и единствено в интернет, нито само с дигитални средства, се осъществява посредством отговор (в 10-степенна скала) на един основен въпрос – „Каква е вероятността да препоръчате нашия продукт/услуга на свой приятел или роднина?“. Потенциално, може да бъде поставен и втори (отворен) въпрос, конкретизиращ причината за отговора, което би помогнало за набиране на много ценна качествена информация относно причините за задоволството/недоволството и в крайна сметка ще отрази един от източниците на „стойност на бранда“. Както Козиелски обобщава (Kozielski, 2018, с. 96), „Високият NPS индекс показва, че доминиращата група клиенти включва тези, които са положително, ако не ентусиазирано настроени към компанията и нейните продукти. Такива компании се наричат локомотиви на растежа, защото имат солидна основа под формата на доволни клиенти, които са силно склонни да ги препоръчат на другите.“

Примерът на TESCO

Британската търговска верига TESCO е лидер в успешното управление на програмите за лоялност. Благодарение на мениджърско прозрение с огромна маркетингова важност от началото на 90-те години на миналия век, веригата се издига рязко от общата маса ритейлъри до пазарен лидер с дял над 30% в следващите десетилетия. Фактическото лансиране на програмата „Clubcard“ се осъществява през 1995 г. и въпреки че местните медии веднага я забелязват, големите играчи в сектора по онова време гледат на нея с пренебрежение, най-малко защото програмите за лоялност дотогава не са довели до значими успехи (Zentes et al., 2007). Необходими са 10 млн. паудна за осигуряване само на необходимите технологии за отчитане при преминаване на касите и формирането на кол-център, отделно са изчислени още 60 млн. паунда „вложения“ на годишна база по повод на предвидените загуби от реалните намаления на стоките. Висшето управленско ниво на TESCO обаче е настоятелно, тъй като вижда програмата като *източник на ценни данни за потребителските навици* и, като следствие от това, използването на информацията за подобряване на дейностите по

комуникация, работа с доставчиците и планирането на площите в самите супермаркети. Колкото до „лоялността“, очаквано е тя да нарасне и да се изплати в хода на времето. Очакванията не само се потвърждават, но и биват надхвърлени – за два месеца 5 млн. души стават част от програмата, а продажбите нарастват с 7%, което дава импулс за TESCO за пръв път в историята си да изпревари вечния съперник Sainsbury's.

Придобиването на карта за програмата изисква споделянето на име, дата на раждане, адрес, семеен статус, хранителни изисквания и предпочитания към дадени продукти. При обработката на данните TESCO си сътрудничи с маркетинговата агенция Dunnhumby, от която на практика изобщо стартира идеята. Резултатите от анализите ѝ позволяват сегментирането на групи в общия поток от потребители на база на извършените от тях покупки, като 50 продукта са разпределени според 20 характеристики (високомаслени-нискомаслени, екзотични, свежи, готови за консумация и пр.). Данни за покупките на отделните членове на програмата („обичайни купувачи“, „ориентирани към здравословната храна“, „ценово-чувствителни“ и т.н.) дават насоки за форматите на магазините, както и насочването на валчерите за намаление, които биват изпращани директно до дома на потребители (предвид „пред-дигиталната“ епоха, в която се случват активностите). В хода на работа системата изолира над 5000 „потребителски нужди“, които ѝ позволяват да таргетира с високо ниво прецизност информацията за купувачите и за самите продукти. Чрез анализ на всеки един от обектите си, TESCO установява например, че най-активните („най-много харчещи“) 100 потребители са „на стойност“ колкото други 4000, които се намират в другия край на спектъра („най-малко харчещи“). Нещо повече, данните не само дават възможност да се следят моделите на пазаруване, а също така и да се предвиждат промени в тях в бъдещето (Humby and Hunt, 2003).

Не много по-късно, през 1996 г., веригата започва да публикува и „Clubcard Magazine“, специализирано издание, съобразно със стиловете на живот на потребителите по сегменти, а година по-късно са въведени и „Baby Club“, които целят привличане на младите майки преди самото раждане. Сходни карти се създават и във връзка с интересите на определени подсегменти, категоризирани по вкусове („Food Club“, „Wine Club“). Към 2008 г. във Великобритания в оборот има 25 млн. клубни карти, активно ползвани от 14 млн. домакинства, а е отчетено още, че през програмата минават около 85% от седмичните продажби във веригата. Огромният ефект от

това *знание* позволява на всеки 3 месеца TESCO да изпраща 4 млн. персонални послания по пощата, съдържащи 80 хил. индивидуализирани комбинации от стокови оферти.

Към 2017 г., програмата вече е дигитализирана през приложение и има международен размах поради присъствието на TESCO в още няколко европейски страни. В Обединеното кралство членовете ѝ наброяват вече 17 млн., което е показател за стабилност на пентрацията ѝ във времето. Усложнената икономическа обстановка обаче, и в частност засилената инфлационна вълна, неминуемо се отразява и на програмите за лоялност. През пролетта на тази година TESCO стана първата от големите вериги във Великобритания, която обяви съкращения в стойността на трупаните в картите точки (с 1/3) (Kollewe, 2023; Miller, 2023). Съвсем очаквано, новината генерира вълна от негативни реакции в социалните мрежи и, въпреки възможностите да се трансферират точки към „външни“ за сектора атрактивни партньори като Pizza Express, Legoland, Alton Towers, Cineworld и Hotels.com, клиентите поставят под въпрос замисъла на програмата да ги държи „лоялни“. Проблемът е подсилен от обстоятелството, че това е второ намаление на точките за последните няколко години и с този си ход веригата кара потребителите да се чувстват излъгани (докато цените на стоките растат), подсилва чувството им за „носталгия“ по времето с големите отстъпки, а те от своя страна дават ясен сигнал към мениджмънта, че лоялността има своя „цена“ и обмислят алтернативи.

От реакциите на клиентската база обаче (тук, между другото, социалните мрежи заместват идеално фокусните групи) може да се изведе интересна хипотеза. А именно, „отношенческият“ аспект на лоялността, чиято значимост определя „силата на марката“ както да продава, така и да осигурява стабилност на доходността в дълъг период, не просто е водещ в теоретичния модел (Bandyopadhyay and Martell, 2007), а е „подвижен“ и е в връзка с „възприетото качество“ на продуктите на даден бранд (Aaker, 1991). Те, поне по правило, се разглеждат отделно (вж. фиг. 1), но това не означава, че не са свързани и не заслужава отношенията между двете да се проучат в бъдеще по-детайлно и качествено, и количествено.

Заклучение

Улавянето и контролирането на „силата/стойността“ на търговските марки е мениджърски приоритет, макар и ключовите понятия „brand equity“ и „лоялност“ сами по себе си да са на ръба на интелигибелността и поради това да водят до спорове. Парадоксът, че

брендът е подвластен на възприятията на потребителите, винаги е бил налице (Bullmore, 2001), но е безспорно, че в 21. век дигитализацията направи този феномен видим и във висока степен измерим за първи път в историята. Без познаване на източниците, двигателите и лостовете за управление на силата на бранда – не по принцип, а конкретно – последният в действителност не съществува и не може да оправдае инвестирането на средства, усилие и време в което и да е маркетингово действие или активност. Налице са готови формули, но те не могат да обхванат напълно различните му измерения. Финансовите аспекти на „стойността на марката“, или казано с други думи, на силата ѝ да привлича и продава повече в обем и на по-висока от конкурентите цена, са функция както от материални активи и текущи резултати от пазарно представяне, така и от нематериални активи и качествени измерения на потребителското поведение в контекста на съответния бранд. Фокусирането върху потребителската лоялност получи импулс в следствие на улеснения достъп до данни и тенденцията маркетингът да се цели в микро-аудиториите, но много често той пренебрегва психологическата настройка и отношение на потребителите към покупките и ролята им на „адвокати“ на съответния бранд.

Във връзка с горното, броят и богатството на възможности на каналите за набиране на данни се очертават като ключови за формиране на конкретна система за проследяване на промените във възприятията за марката. Всяка компания би следвало да има свой подход в само-оценката на база на своите специфични възможности да набира, обработва и (още по-важно) да комбинира данни за случващото се на пазара и нейното място в конкурентната обстановка. Казусът на TESCO е особено илюстративен както с историческите си корени и практическата си употреба, така и с предизвикателствата, които среща. Изводът, който той поднася на мениджърите дори извън сферата на търговията на дребно е, че, макар и количествено измерима, лоялността е флуидна и следва неизбежната промяна в търсенето на стойност.

Използвани източници:

- Филип, К., Картаджая, Х. и Сетиалуан, И. (2019). Маркетинг 4.0. От традиционното към дигиталното. София: Locus.
- Филип, К., Картаджая, Х. и Сетиалуан, И. (2022). Маркетинг 5.0. За технологиите и хората. София: Locus.
- Aaker, D. A. (1991). Managing Brand Equity. Capitalizing on the Value of a Brand Name. London & New York: Free Press.

- Bandyopadhyay, S. and Martell, M. (2007). Does attitudinal loyalty influence behavioral loyalty? A theoretical and empirical study. *Journal of Retailing and Consumer Service*, 14(1), pp. 35–44.
- Bullmore, J. (2001). Posh Spice & Persil, достъпен на: <http://www.british-brandsgroup.org.uk/library>, последно посетен на 11.10.2008 г.
- Dick, A. S. and Basu, K. (1994). Consumer Loyalty: Toward an integrated conceptual framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(2), pp. 99–113.
- Frazier, G. L. and Howell, R. D. (1983). Business Definition and Performance, *Journal of Marketing*, 47 (2), pp. 59–67.
- Humby, C. and Hunt, T. (with Phillips, T.) (2003). Scoring Points. How Tesco is Mining Consumer Loyalty. London & Sterling, VA, USA: Kogan Page.
- Jeffery, M. (2010). Data-Driven Marketing. The 15 Metrics that Everyone in Marketing Should Know. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Keller, K. L. (1998), Strategic Brand Management. Building, Measuring, and Managing Brand Equity, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Keller, K. L. and Swaminathan, V. (2020). Strategic Brand Management. Building, Measuring, and Managing Brand Equity (5th ed.), Hoboken, NJ: Pearson Education, Inc.
- Kollewe, J. (2023). Tesco angers shoppers by cutting value of Clubcard reward scheme, достъпен на: <https://www.theguardian.com/business/2023/mar/21/tesco-shoppers-clubcard-reward-scheme-points-spending>, последно посетен на 25.04.2023 г.
- Kozielski, R. (2018). Mastering Market Analytics. Business Metrics – Practice and Application. Bingley, UK: Emerald Publishing Limited.
- Kumar, S. and Munoz, T. (2004). Brand metrics: Gauging and linking brands with business performance. *Brand Management*, 11(5), pp. 381–387.
- Miller, F. (2023). What latest Tesco Clubcard changes mean for you, достъпен на: <https://www.theguardian.com/business/2023/mar/21/tesco-shoppers-clubcard-reward-scheme-points-spending>, последно посетен на 25.04.2023 г.
- Piercy, N. F. (2009). Market-Led Strategic Change. A Guide to Transforming the Process of Going to Market (4th ed.). Oxford: Elsevier Ltd.
- Reynolds, T. J. and Phillips, C. B. (2005). In Search of True Brand Equity Metrics: All Market Share Ain't Created Equal. *Journal of Advertising Research*, 45(2), pp. 171–186.
- Zentes, J., Morschett, D. and Schramm-Klein, H. (2007). Strategic Retail Management. Text and International Cases. Weisbaden, Germany: Gabler.

ИКОНОМИЧЕСКО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА КРУИЗНАТА ИНДУСТРИЯ

Доц. д-р Ирена Емилова
Нов български университет
iemilova@nbu.bg

Гл. ас. д-р Маргарита Мишева
Нов български университет
mmisheva@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Целта на това изследване е да анализира влиянието на круизната индустрия и по-конкретно нейното икономическо въздействие. Круизната индустрия е важен стълб на редица местни икономики, ангажирайки заетост над 1 млн. работни места, които обхващат различни позиции в областта на туризма, транспорта, селското стопанство, хранително-вкусовата индустрия, земеделието, шоу бизнеса, здравеопазването. Круизната индустрия създава глобален икономически принос, който се простира далеч извън заетостта на персонала. Развитието на круизната индустрия допринася пряко и косвено за поддържането на конкретни икономически отрасли в редица държави по света. И на последно място, круизният туризъм притежава значителен потенциал като източник на икономическо развитие на крайбрежните зони и градове. По-конкретно това са задачите, които ще бъдат поставени за постигане на така формулираната по-горе цел.

Ключови думи: *круизна индустрия, въздействие, развитие, тенденции.*

ECONOMIC IMPACT OF THE CRUISE INDUSTRY

Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD
New Bulgarian University
iemilova@nbu.bg

Chief Assist. Prof. Margarita Misheva, PhD
New Bulgarian University
mmisheva@nbu.bg

ABSTRACT: This article aims to examine and analyze the impact of the cruise industry and specifically its economic impact. The cruise industry is an important pillar of the national and local economies of certain countries, supporting over 1 million jobs spanning a wide variety of positions in tourism, transportation, agriculture, entertainment, healthcare. The cruise industry is also global in nature with an economic contribution that extends far beyond the employment of staff. The development of the cruise industry contributes directly and indirectly to the maintenance of specific economic sectors in a number of countries around the world. Cruise tourism also has significant potential as a source of economic development for coastal areas and cities. Specifically, these are the tasks that will be added to achieve the goal so formulated above.

Keywords: *cruise industry, impact, development, trends.*

Въведение

През последните години **круизният туризъм затвърди позициите си като най-перспективният и бързо развиващият се специализиран вид туризъм**. За разлика от останалите видове туризъм, круизните пътувания предлагат огромно разнообразие от туристически услуги и са категорично диференцирани. От друга страна, повишаването на доходите на населението в редица страни по света, увеличава достъпността на круизните пътувания сред всички социални групи, независимо от възрастта. Според Международната Асоциация на круизните линии (CLIA) именно туристите от милениум поколението са тези, които оказват силно въздействие върху търсенето на круизни пътувания и провокират индустрията да се развива с бързи темпове, в отговор на техните очаквания и предпочитания.

Особености на круизните пътувания

Круизът представлява туристическо пътуване с воден транспорт, включващо **многообразие от основни и допълнителни услуги** с акцент върху екскурзиите на брега, разглеждането на забележителности в близките до пристанището градове, както и потребяването на разнообразни развлечения на борда на морските и речните лайнери. Практикуването на круизен туризъм се представлява комбинацията от морски или речен, рекреационен, развлекателен, спортен, лечебно-оздравителен, културно-познавателен, СПА туризъм.

Важна особеност на круизните пътувания е **организацията на развлеченията на борда**. На круизните кораби се предлагат развлекателните услуги на тематичните клубове и казина, канят се професионални актьори в изнасяните представления, представят се шоу програми и се поставят на сцена едни от най-внушителните и впечатляващите спектакли в контекста на туристическата анимация, които съществуват в индустрията на гостоприемството. Круизното пътуване се предлага като цялостен туристически пакет с определен набор от включени услуги, като в тази пакетна цена влиза изхранването, използването на спортните съоръжения и оборудването, развлекателната програма, посещението на някои спектакли и различни други услуги, имащи за цел да разнообразят престоя на туристите.

Круизните пътувания биват морски и речни круизи. Съществуват и околосоветски круизни пътешествия, чиято продължителност може да варира от три до шест месеца или година. Плаването с лайнер в океана се причислява към морските круизи, тъй като се осъществява в границите на определено море, принадлежащо към един или друг океан. Круизите по вътрешните водни артерии

(реки, езера, канали) е прието да се обозначават като речни круизи. Речните круизи могат да се осъществяват в едно направление с посещение на няколко дестинации или да следват кръгов маршрут.

Към настоящия момент **американските туристи са най-голямата потребителска група**, която използва услугите на круизните компании, като заедно с това, делът на европейските туристи в общия брой на т.нар. круизъри нараства с всяка година. Страните, при които се наблюдава най-голямо търсене на круизни пътувания са Великобритания, Германия, Италия, Испания, Франция, Австрия, Швейцария и Скандинавските страни. Това разпределение на круизните туристи не е случайно, тъй като от една страна, всяка от тези дестинации притежава ресурси за осъществяване на круизни турове, а от друга, населението на посочените дестинации е платежоспособно (Басюков, 2018).

Според данни на Международната Асоциация на круизните линии (CLIA), **средната възраст на круизния турист е 47,6 години**, като **най-предпочитаната дестинация** за пътуване в периода 2018–2020 г. е Карибският басейн, Бахамите и Бермуда (общо 44% от всички пътуващи), следвани от Азия и Китай (13%), Централно и Западно Средиземноморие (8%), Австралия (5%), Панамския канал и Южна Америка (5%). Важно е да отбележим, че 85% от пътувалите на круиз заявяват, че ще пътуват отново, като наблюдаваме увеличение в тази посока от 6% за 2019 година.

Функциониране на круизния пазар

Международният круизен бизнес е **високобюджетен олополен бизнес**, с големи входни бариери, които изискват значителни инвестиции. Освен, че изграждането на корабите е капиталоемко, се наблюдава и висока себестойност на всички дейности на борда и извън него. Двата безусловни лидера на международния круизен пазар са компаниите Royal Caribbean и Carnival Cruise Line. Те очертават тенденциите на развитие, определят цените на круизните пакети и именно от тях зависи еластичността на търсене на круизни пътувания в света.

Съвременното развитие на пазара на морски круизни услуги практически представлява **съчетание на различни видове и форми на международния туризъм, обединяване на отделни туристически услуги и предлагането им на туристите, както и организиране на тяхното свободно време** (хотелиерско обслужване, ресторантьорски бизнес, екскурзионна дейност, развлекателна индустрия).

Глобализацията на круизния пазар и нарастването броя на акостиращите круизни кораби в дестинациите изискват активи-

зиране на всички форми на стопанската дейност в приморските региони. Част от изследователите по темата изразяват становище (Нездойминов, 2016), че круизният туризъм **оказва огромен ефект върху развитието на регионалната икономика** чрез:

- участие в обслужването на транзитни круизни кораби от пристанището, туроператори и турагенти, авиокомпаниии, транспортни фирми, места за настаняване, заведения за хранене и развлечения, културни учреждения и др.;
- интензификация на постъпленията в бюджета на всички равнища (особено на местно), създаване на нови работни места в сферата, обслужваща круизните кораби (в това чисто туризъм и транспорт), стимулиране развитието на свързаните отрасли, включително корабостроене, ремонт и поддръжка;
- рекламиране и популяризиране туристическите възможности на региона и дестинациите като цяло и разширяване възможностите за международно сътрудничество;
- привличане на инвестиции в развитието на транспортната инфраструктура и туристическата суперструктура.

Потенциалът на регионалния пазар на морски круизи е съвкупно изражение на дейността на регионалните предприятия за воден транспорт и туризъм, круизната инфраструктура, учрежденията и организациите за морска рекреация, пътническите пристанища, комплексите и обектите на транзитно преминаващите туристи. Дейността на всички изброени е насочена към удовлетворяване потребностите на круизните туристи с цел стабилно функциониране и регионално развитие (Нездоймонов, 2016).

Въздействие на круизната индустрия

Идентифициране въздействието на круизната индустрия върху местната икономика е от съществено значение, тъй като дава обективна оценка за това, изгодно ли е за местната общност да развива този вид туризъм на своята територия. Вниманието трябва да бъде насочено към достъпната инфраструктура, нивото на развитието ѝ и общата достъпност на пристанището към туристически места и дестинации във вътрешността на страната. От гледна точка на круизната линия, обаче, трябва да бъде определено, какъв сегмент от пътуващите най-ефективно ще бъде привлечен на конкретното място. Също така е необходимо да се анализират икономическото, екологичното и социалното проявление на това влияние. Както и в други области от развитието на туризма, влиянието може да бъде както положително, така и отрицателно, в този смисъл, основната задача е да се усили положителното влияние и да се минимизира негативното въздействие

с цел **устойчиво развитие на круизния туризъм в регионите по света.**

Круизните пасажери и екипажите на корабите са безспорни **източници на доходи за местните пристанища и дестинации.** Интензивното развитие на круизния туризъм оказва **нееднозначно влияние върху местната икономика,** обуславящо се от **приходите, които генерира** и разбира се, **косвено въздействие с икономически, социален и екологичен ефект в дългосрочен план.** Така например, фирмите и предприятията, към които се осъществяват преки постъпления от круизния сектор, също се нуждаят от покупка на стоки и услуги от други сектори на местната икономика (например, заведенията за хранене и развлечения ползват услугите на производители на храни и напитки). По този начин, доходите на местното население се натрупват под формата на заплати и наеми например, които могат да бъдат изразходвани за закупуване на стоки и услуги местно производство, генерирайки по този начин още един кръг на икономическа активност. Полученият икономически ефект от развитието на круизната индустрия и направените от нейните съставни части разходи, **допринасят за създаването на нови предприятия, работни места и внасяне на живот в местната икономика.**

Трябва да отбележим, обаче, че потребителското поведение на круизните туристи съществено се отличава в зависимост от това дали пристанищата са основни или вторични, приемащи или изпращащи. На вторичните пристанища круизните туристи не изразходват средства за настаняване (хотел) или транспорт (със самолет или кола), съкращавайки по този начин общото количество на приходите за местния бизнес и регион.

Важно е да обърнем внимание и, че в допълнение към **ръста на валутните печалби** поради увеличаване броя на чуждестранните туристи, има и други фактори, които могат да **допринесат за подобряване икономическото състояние на региона.** Това се дължи най-вече на **нарастването на приходите от данъци, мита и такси на вносни стоки,** пряко свързани с круизния туризъм. **Осигурявайки нови работни места,** круизният туризъм допринася и за **повишаване стандарта на живот на местното население. Важен, но нематериален източник на добавена стойност за круизната индустрия е имиджът на дестинацията.** Приемането на пътници е решаващ елемент от образа на пристанището и града. Именно това е доказателство за съвместната работа на администрацията на пристанището, доставчиците на стоки и услуги и местните власти (Кухарчук, 2011).

Интерес представлява и **взаимовръзката между устойчивостта и продължаващия икономически растеж** на някои от круизните компании. През последните десетилетия круизната индус-

трия претърпя впечатляващ прираст. Според доклада за устойчивост на Royal Caribbean Cruises, ръстът на приходите и географското развитие на компанията, се осъществяват в посока постигне на отговорен растеж (Royal Caribbean Cruises, 2014). И освен това, всяко посетено пристанище насърчава регионалното икономическо развитие чрез плащането на данъци, пристанищни такси, изготвяне на проекти за развитие на пристанищата и най-вече чрез осъществените разходи в дестинациите от страна на гостите и екипажът на кораба. Компанията отстоява убеждението, че **продължаващият икономически растеж неизбежно ще бъде придружен от по-ефективно използване на ресурсите** (Jones; Hillier; Comfort, 2016).

От съществено значение е да уточним, че **общият принос на круизната индустрия към икономиката се състои от преки и непреки икономически въздействия**. Преките въздействия се състоят от три вида разходи, а именно – разходите на круизните пътници, разходите на екипажа и разходите, направени по време на самото пътуване (на борда). **Тези преки ефекти водят до серия от последователни непреки въздействия върху различни производствени вериги** (Pratt; Blake, 2009). Според други проучвания, круизните туристи изразходват повече средства на брега, в сравнение с туристите, които са позиционирани в туристическите дестинации и заплащат настаняване и изхранване на място.

Както вече споменахме, **круизната индустрия има потенциала да осигури икономически ползи, както за пристанищата, така и за дестинациите като цяло**, като тези икономически ползи произтичат от пет основни източника:

- 1) разходите на пътниците и екипажа на круизните кораби;
- 2) заетия персонал на брега, който е част от круизните линии и е ангажиран в администрацията на круизните компании, в маркетинга и обслужването на туристите;
- 3) разходите на круизните линии за стоки и услуги, необходими за круизните кораби;
- 4) разходите на круизните линии за пристанищни услуги;
- 5) разходите на круизните линии за поддръжка.

Освен гореизложеното, важно е осигуряването на инфраструктурата и нейната поддръжка за големите круизни кораби в пристанищата, което изисква големи първоначални капиталови инвестиции. Тъй като круизните кораби продължават да нарастат по брой пътници и обем, това може да доведе до **допълнителни инвестиции в изграждането на нови кейове, терминали и комплекси за обслужването на пътниците**.

Интерес представлява и **прякото въздействие на круизната индустрия върху развитието на местната икономика**. Така например, вследствие липсата на строга данъчна политика, в някои туристически дестинации в Карибския басейн, има случаи, в които пристанищата не позволяват на круизни кораби да акостират, освен ако круизната компания не плати определена сума за развитие на местната икономика. Такъв е случаят с пристанището в Плая дел Кармен (Мексико). Оказва се, че не само круизната индустрия има нужда от изграждане на пристанища в посещаваните дестинации, за да се развива, **но дестинациите имат нужда от круизната индустрия, за да развият своята инфраструктура и икономика като цяло** (Brida; Zapata-Aguirre 2008).

В световен мащаб **круизната индустрия генерира над 150 млрд. долара всяка година от икономическа дейност, която осигурява 1,17 млн. работни места, изразходвайки над 50 млрд. долара разходи за работни заплати** (CLIA, 2023). Икономическите ползи се състоят, както от преки разходи на круизните линии, така и от внесени парични средства на сушата от пътниците и екипажите на круизните кораби. Често срещаните примери за разходи на сушата включват крайбрежните екскурзии, пазаруването на сувенири и друга търговия на дребно, покупките, както и пътуванията преди и след круизите, самолетните билети, наземния транспорт и хотелското настаняване. Всеки турист изразходва средно 385\$ преди да се качи на круизния кораб и 100\$ на всеки посетен пристанищен град, докато пътува с круизния кораб.

Интерес представлява и въпросът с приложението на редица иновации в корабостроителната индустрия, които спомагат на круизната индустрия в посока регистриране на **икономически принос въпреки загубата в обема на продажбите и броя на пътниците**. В глобален мащаб се оценява, че общия икономически принос на круизната индустрия е 75 млрд. долара, като за Европа това число е 44 млрд. долара и осигурява 315 хил. работни места, а за останалата част от света – 11 млрд. долара общ икономически принос, поддържащ 411 000 работни места (CLIA, 2023). Последните данни преди пандемията потвърждават, че **круизната индустрия играе важна роля в създаването на работни места и икономически възможности за местното развитие и за милиони хора по света**. Факт е, че круизният туризъм се възстанови по-бързо от масовият международен туризъм и ако през 2022 година круизните туристи са малко над 20 милиона, то през 2027 г. се очаква техният брой да достигне приблизително 40 милиона.

Тенденции на развитие на круизната индустрия

Круизната индустрия е доказала своето устойчиво развитие през повече от 50-годишната си история (CLIA, 2023). Според реалистичния прогнозен сценарий на Международната Асоциация на круизните линии се очаква броят на пътниците да се възстанови и надмине нивата от 2019 г. до края на 2023 г., а според оптимистичния вариант се очаква възстановяване до 101% в сравнение с нивата от 2019 г. Съгласно трите заложи сценария, до 2026 г. се очаква обемът на пътниците да се увеличи с над 12% в сравнение с 2019 г., като **рестартирането на круизните пътувания в пълният им обем, ще допринесе пряко за съживяването на местните и национални икономики на посещаваните държави.**

Според данни на CLIA обслужването на 24 круизни туристи осигурява заетост на един човек, на пълен работен ден. Въздействието на круизната индустрия може да отбележим и по отношение на **популяризирането на туристическите дестинации и привличането на по-голям брой туристи именно чрез круизните пътувания.** Всеки шести от 10 човека споделя, че ще се върне под друга форма в туристическата дестинация, която преди това е посетил с круизен кораб. Съществуват редица примери на круизни компании, които въвеждат **иновативни решения за постигане на нетна въглеродна неутралност до 2050 г. посредством усъвършенствани протоколи за рециклиране, инициативи за намаляване разхода на енергия, нов дизайн на енергийно ефективни кораби, програми за устойчивост на веригите за доставки, системи за филтриране чрез обратна осмоза и използване на алтернативни горива.** Всичко това ще допринесе за директно и индиректно икономическо въздействие на круизната индустрия и в бъдеще време.

Заключение

В заключение ще отбележим, че всички разгледани аспекти от развитието и функционирането на круизната индустрия потвърждават тезата, че този сектор от туризма влияе пряко и косвено върху световната икономика и туристическите дестинации. Круизният туризъм ще продължава да набира популярност и да внедрява нови технологии за изграждане и обслужване на своите кораби, което от своя страна ще допринесе и за повишаване качеството на предлагания туристически продукт. Влиянието на круизните пътувания ще променят потребителските търсения и нагласи, еволюционно изисквайки от всички участници в туристическия пазар да надграждат с добавена стойност своите предложения. Комплексното туристическо обслужване ще претърпи промени вследствие на наложените от

круизния сектор разнообразни туристически услуги и високи стандарти на обслужване.

Използвана литература:

- Басюков, Г. Т. (2018). Круизный туризм: особенности и тенденции в 2018 году, *Эпоха науки*, №14, достъпен на <https://cyberleninka.ru/article/n/kruiznyu-turizm-osobennosti-i-tendentsii-v-2018-godu> (Basiukov, G. T. (2018). Kruiznii turizam: osobenosti i tendentsii v 2018 godu, *Эпоха науки*, №14, dostapen na <https://cyberleninka.ru/article/n/kruiznyu-turizm-osobennosti-i-tendentsii-v-2018-godu>)
- Кухарчук С.В. (2011). Влияние развития круизной индустрии на экономику крымского региона, Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. *Экономика и управление*. №4., достъпен на: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanierazvitiya-kruiznoy-industrii-na-ekonomiku-krymskogo-regiona>. (Kuharchuk S.V. (2011). Vliyanie razvitiya kruiznoi industrii na ekonomiku krimskovo regiona. Uchenie zapiski Krimskovo federalnovo universiteta imeni V.I. Vernadskovo. *Экономика и управление* № 4., dostapen na: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanierazvitiya-kruiznoy-industrii-na-ekonomiku-krymskogo-regiona>)
- Нездойминов, С. Г. (2016). Современный потенциал региональных рынков морских круизов, *Экономика, предпринимательство и право*, Том 6, №2, с. 135–146. – doi: 10.18334/epp.6.2.35308. (Nezdoimov, S. G. (2016). Sovremennii potentsial regionalnih runkov morskikh kruizov, *Экономика, predprinimatelstvo I pravo*, Том 6, № 2, s. 135–146. – doi: 10.18334/epp.6.2.35308.)
- Brida, J.G., Zapata-Aguirre, S. (2008). The impacts of the cruise industry on tourism destinations, SSRN. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1298403.
- Jones, P., Hillier, D. and Comfort, D. (2016). The environmental, social and economic impacts of cruising and Corporate Sustainability Strategies, *Athens Journal of Tourism*, 3(4), pp. 273–286. doi:10.30958/ajt.3.4.2.
- Pratt, S. and Blake, A. (2009). The economic impact of Hawaii's cruise industry, *Tourism Analysis*, 14(3), pp. 337–351. doi: 10.3727/108354209789704977.
- Cruise Lines International Association, (2023). State of the cruise industry outlook, достъпен на: <https://cruising.org/>, последно посетен на 07.06.2023.
- Royal Caribbean Cruises (2014). Beyond the Horizon, http://media.royal-caribbean.com/content/en_US/pdf/RCL_2013_Sustainability_Report.pdf, последно посетен на 20.05.2023.

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПРЕДПРИЯТИЯТА ПО ТРУДОВА МЕДИЦИНА

Ас. д-р Меги Дакова,
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“
mdakova@uni-plovdiv.bg

Йоана Овнорова
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“
i.ovnarova22z@ntg-plovdiv.net

РЕЗЮМЕ: Фирмите по трудова медицина спомагат дейността на работодателите с цел осигуряване на безопасни условия на труда на техните служители. Те оценят степените на риска от дейността на различни работни места, оборудване и процеси. Осигуряват периодичните медицински прегледи на служителите, извършват наблюдение на професионални заболявания и евентуални трудови злополуки. Въз основа на направен анализ, касаещ здравето на работниците, се дават препоръки на работодателите относно организацията на труда. Ето защо тяхната дейност е особено важна и актуална.

Ключови думи: възможности, предизвикателства, трудова медицина.

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR ENTERPRISES IN OCCUPATIONAL MEDICINE

Megi Dakova, PhD

University of Plovdiv „Paisii Hilendarski“
mdakova@uni-plovdiv.bg

Yoana Ovnarova

University of Plovdiv „Paisii Hilendarski“
i.ovnarova22z@ntg-plovdiv.net

ABSTRACT: Occupational medicine companies support the activities of employers by comprehensively ensuring safe working conditions for their employees. They assess the degree of risk from the activity of various workplaces, equipment, and processes. They provide periodic medical examinations of employees, and monitor occupational diseases and possible occupational accidents. Based on an analysis, you are dealing with the health of the workers, give the following to employer's organizations about labor. That is why their activity is particularly important and relevant.

Keywords: *opportunities, challenges, occupational medicine.*

Актуалност и значимост

Фирмите по трудова медицина подпомагат дейността на работодателите като проследяват условията за безопасност на труда на служителите в организацията – оценява се степента на риска на отделните работни места, налични оборудване, техника и производствени процеси. По този начин биха се предотвратили евентуални трудови злоупотреки. Организирането и провеждането на периодични медицински прегледи на персонала, като същевременно следят за възникнали и текущи професионални заболявания. Прави се анализ на здравето на работниците и се дават препоръки на работодателите относно организацията и безопасността на труда. Всичко това определя актуалността и необходимостта от дейността на фирмите по трудова медицина.

Една от водещите фирми по трудова медицина в Пловдив е фирма „Омега СТ“ ООД. Нейни клиенти са множество фирми, не само от област Пловдив, но и от цялата страна. Тя е създадена през 2001 г. В нея работят на постоянен трудов договор петима души. Те са високо квалифицирани специалисти в областта на медицината, медицинската физика и инженерството. Персоналът периодично участва в обучения в областта на различни видове измервания – физични фактори на средата, контрол на електрически и вентилационни инсталации. За извършване на медицински прегледи на персонала от фирми се ползват услугите на медицински центрове.

Имайки предвид значимостта, множеството клиенти и стремежа към все по-голяма ефективност на дейността на фирма „Омега СТ“ ООД, особено важно е да бъде извършен SWOT анализ.

SWOT анализа представлява изследване на силните и слабите страни, на възможностите и заплахите в дейността на дадена фирма. Той е лесно приложим. На негова база могат да се провеждат дискусии и да се вземат стратегически решения за развитието на фирмата. Явява се в основата на стратегическото планиране на дейността. Успешната реализация води до повишаване конкурентоспособността. Ето защо SWOT анализът е особено актуален за диагностика на фирмената позиция и за изработване на водеща стратегия спрямо измененията в обкръжаващата среда.

Предмет и обект на изследването

Обект на нашето изследване е фирма по трудова медицина „Омега СТ“ ООД.

Предмет на изследването са факторите, влияещи за формиране на силните и слабите страни в дейността на фирмата, както възможностите, заплахите и предизвикателствата пред нея.

Използвани изследователски подходи и методи

Направена е качествена оценка на факторите, определящи силните и слабите страни, както и възможностите и заплахите в дейността на фирма „Омега СТ“ ООД. Проведени са персонални разговори със съсобственика на организацията – инж. Светла Тенева. Задавани бяха конкретни въпроси, свързани с организацията на дейността на фирмата по трудова медицина.

Теза

SWOT анализа на фирма „Омега СТ“ ООД ще покаже силните и слабите ѝ страни, нейните възможности и заплахи. Получените резултати ще бъдат използвани за бъдещата стратегия на фирмата с цел повишаване конкурентоспособността ѝ.

Цел и задачи

Целта на настоящата разработка е да се направи анализ на възможностите и предизвикателствата в дейността на фирма , „Омега СТ“ ООД.

За постигане на тази цел сме си поставили следните задачи:

1. Да се опишат силните страни в дейността на фирмата.
2. Да се опишат възможностите и предизвикателствата.
3. Да се констатират заплахите във функционирането на фирмата.

I. ТЕОРЕТИЧНИ ПОСТАНОВКИ НА SWOT АНАЛИЗА

I.1. Влияние на вътрешната и външната среда.

ПИСТ анализ и петте конкурентни сили на М. Портър

Върху дейността на всяка фирма съществено влияние оказва вътрешната и външната среда, в която тя функционира. В Иванов И. (2003) е посочено, че вътрешната среда „представлява съвкупност от всички компоненти, интегрирани и свързани с нея, които функционират заедно“. Те могат да бъдат управлявани от фирмата. Ефективното им организиране води до създаване на добра стратегия, стремяща се към ефективно постигане на поставено цели.

Според Иванов И. (2003), влиянието на външната среда „включва всички фактори, които се намират извън рамките на орга-

низацията и които могат да ѝ въздействат“. Може да се разглеждат две групи фактори – с пряко и с косвено влияние.

Преките фактори влияят на средата и оказват директно въздействие върху дейността на организацията. Майкъл Портър ги нарича конкурентни сили – потребители, доставчици конкуренти, заплахи от потенциални конкуренти и стоки заместители. Те могат да бъдат контролирани от дейността на фирмата.

Косвените фактори се налагат от средата и характеризират условията, при които фирмата осъществява дейността си. Влиянието им е по-слабо и не могат да бъдат директно контролирани. За оценка влиянието на косвените фактори обикновено се прави ПИСТ анализ (PEST). Наименованието му представлява абривиатура на следните думи (Иванов И., 2003)

- „П“ – политико-правни фактори. Те включват политическата ситуация в страната и правното регулиране на бизнеса.
- „И“ – икономически фактори. Определят се от икономическата стабилност, производителност, безработица, инфлация, реални доходи на населението.
- „С“ – социални фактори. Представяват съвкупност от демографски, културни и природни характеристики на страната.
- „Т“ – технологични фактори. Включват нивото на развитие на технологии, фундаментални и приложни иновации.

I.2. SWOT анализ

SWOT анализът е метод, разработен от Алберт Хъмфри. Наименованието му представлява абривиатура на следните думи (Иванов И., 2003, Катъкало В.С., 2022):

- „S“ (Strengths) означава силните страни
- „W“ (Weaknesses) характеризира слабите страни
- „O“ (Opportunities) се означава възможности
- „T“ (Threats) характеризира заплахи

Силните и слабите страни са проява на влиянието на преките фактори и се формират вътре в организацията. Те могат да бъдат контролирани от фирмата.

Възможностите и заплахите са проява на косвените фактори и се определят в микро- и средата – те не зависят от фирмата.

Много често се формират следните четири ситуации, които се разполагат в матрица 2x2, показана на фиг. 1.

<p>Квадрант А Силни страни Благоприятни възможности</p>	<p>Квадрант Б Слаби страни Благоприятни възможности</p>
<p>Квадрант В Силни страни Заплахи</p>	<p>Квадрант Г Слаби страни Заплахи</p>

Фиг. 1. Матрица на SWOT анализа (Иванов И., 2003)

Най-благоприятната ситуация се намира в квадрант А. Силните страни на фирмата се обединяват с благоприятните възможности, идващи от външната среда. Тази комбинация спомага стратегическото развитие на организацията.

Ситуацията в квадрант Б се характеризира с благоприятни възможности, но с вътрешни слабости. За преодоляването на слабите страни са необходими вътрешни преобразувания.

В квадрант В се намира ситуация, характеризираща се с комбинация от силни вътрешни страни, но външни заплахи. Стратегията на фирмата трябва да е насочена към развиване на потенциалните преимущества и избягване на опасностите.

В квадрант Г е представена най-неблагоприятната ситуация. Слабите вътрешни страни, комбинирани с външни опасности, ограничават развитието на фирмата.

В Катъкало В.С. (2022) е посочено, че е препоръчително за дадена фирма, за различни периоди от време да се направят няколко SWOT матрици. По този начин се илюстрира развитието на фирмата и се очертават бъдещите ѝ перспективи. Това определя избора на стратегия.

В резултат на направен SWOT анализ може да се определи стратегическата позиция на фирмата спрямо нейните конкуренти. Важно е да се направят следните изводи за състоянието на фирмата, свързани с (Иванов И., 2003, Катъкало В. С., 2022):

- нивото на конкурентоспособност на фирмата,

- текущата стратегия на фирмата отчита ли рисковете и заплахите, идващи от външната среда,
- оценка на слабите страни, които могат да усложнят опасностите,

След оценката на стратегическата позиция се прави стратегически избор. Той включва основна стратегия на развитие на фирмата, варианти за реализацията, както разходи и очаквани резултати.

II. SWOT АНАЛИЗ НА ФИРМА ПО ТРУДОВА МЕДИЦИНА „ОМЕГА СТ“ ООД

Направени са интервюта със съсобственика на фирма „Омега СТ“ ООД – инж. Светла Тенева. Задавани бяха въпроси свързани с функционирането на организацията. Те целяха да разкрият факторите, описващи силните и слабите страни, възможностите и заплахите. Някои от задаваните въпроси бяха:

- Адекватно ли е образованието на служителите спрямо нуждите на фирмата?
- Достатъчен ли е персонала на фирмата за извършване на дейността ѝ?
- Каква е техническата обезпеченост на фирмата?
- Фирмата разполага ли със служебни автомобили?
- Фирмата може ли нещо, което другите конкурентни фирми не могат?
- Колко бързо и адекватно реагира на нуждите на клиентите?
- Каква е позицията на фирмата спрямо останалите конкурентни организации с идентична дейност?
- Намалява ли броя на контрагентите?
- Своевременно ли се изпълняват услугите към контрагентите?
- Възможно ли е да разшири материално техническата си база?
- Възможно ли е да започне да обслужва повече клиенти?
- Има ли оплаквания от клиенти?
- Има ли нови клиенти дошли при препоръка на съществуващи вече такива?
- Възможно ли е да назначи повече персонал?

От разговорите със съсобственика на фирмата и дадените отговори на зададените въпроси, може да направим следните изводи за четирите фактора – силни и слаби страни, възможности и заплахи:

1. Силните страни на фирмата са:

- млад, амбициозен и предразполагащ към комуникация екип,
- висококвалифициран колектив,
- добра компютърна обезпеченост, лицензирани и специализирани програмни продукти,
- добра техническа база – разполагат със собствени измервателни уреди, необходими за дейността,
- служебни автомобили,
- своевременно отреагиране на нуждите на контрагентите,
- добър имидж.

2. Слаби страни:

- малък по численост екип,
- голяма натовареност на персонала,
- ограничени паркоместа за клиенти и служители.

3. Благоприятни възможности:

- позициониране на фирмата на централно място,
- участие в обучения, организирани от Министерството на здравеопазването,
- наблюдава се тенденция на повишено търсене от страна на бизнеса към фирми по трудова медицина.

4. Заплахи:

- голям брой фирми с идентична дейност – около 20 на брой само в град Пловдив,
- поскъпване на цените на горивата,
- влошено финансово състояние на фирмите, поради инфлация в страната.

Посочените по-горе изводи са обобщени в SWOT матрица, представена на фиг. 2.

<p>Силни страни:</p> <ul style="list-style-type: none"> • експидитивен, амбициозен и висококвалифициран екип • добра кимпютърна и техническа обезпеченост • добър имидж 	<p>Слаби страни:</p> <ul style="list-style-type: none"> • малък персонал • гиляма натовареност на екипа • липса на достатъчно паркоместа за клиенти
<p>Благоприятни възможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • добро и комуникативно местоположение • повишено търсене от страна на бизнеса на услугите на фирми по трудова медицина 	<p>Заплахи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • голям брой фирми с идентична дейност • влошено финансово състояние на фирмите

Фиг. 2. SWOT матрица на фирма „Омега СТ“ ООД

Направените изследвания ни дават основание да считаме, че фирма „Омега СТ“ ООД е от категория А (фиг. 1). Тя има силни страни, съчетани с благоприятни възможности. Би могла да разшири дейността си като включи допълнителни измервания, които конкурентни фирми не правят. За това, обаче, е необходим сериозен финансов ресурс за закупуване на нова апаратура.

Заклучение

В настоящата работа е направен SWOT анализ на фирма „Омега СТ“ ООД, представящ позицията ѝ в актуалната бизнес среда. Съобразно поставената цел и задачи можем да отчетем, че са постигнати следните резултати:

1. Направен е кратък теоретичен обзор и анализ на влиянието на външната и вътрешната среда.
2. В резултат на проведени интервюта с фирма „Омега СТ“ ООД са установени силните и слабите страни, възможностите и заплахите за дейността на фирмата по трудова медицина.
3. В резултат на направения анализ, считаме, че фирмата е от категория А. Налице е съчетание между силни страни и благоприятни възможности.
4. За ефективното ѝ стратегическо развитие можем да отпразвим следните препоръки:

- Трябва внимателно да се следи нивото на заплахите и евентуалните рискове, идващи от обкръжаващата среда и да се набележат адекватни и своевременни мерки за преодоляването им. Фирмата разполага с необходимия ресурс за това.
- За разширяване на пазарните си позиции е добре да увеличи броя на персонала.
- При осигуряване на достатъчно финансови възможности – закупуване на нова апаратура, необходима за измервания, които конкурентните фирми все още не извършват.

Използвани източници:

„ОМЕГА СТ“ ООД, Служба по трудова медицина, <https://omegastm.com/дейности/служба-по-трудова-медицина>, последно посетен на 21.05.2023.

Иванов И., (2003). Основи на мениджмънта, I том, издателство: „МАК-РОС“.

Катъкало В.С., Веселова А.С., Смелцова С.В., (2022). МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ КУРСОВОГО ПРОЕКТА «SWOT-АНАЛИЗ», 2-3 издание, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва.

ЕКСТЕРНАЛИЗАЦИЯ НА ДЕЙНОСТИ В ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ НА СТОЙНОСТТА – ЕФЕКТИ ВЪРХУ РЕНТАБИЛНОСТТА НА КОМПАНИИ БЕЗ СОБСТВЕНО ПРОИЗВОДСТВО

Гл. ас. д-р Цветомир Цанов

Университет за национално и световно стопанство
tzanov@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Екстернализацията на дейности в глобалните вериги на стойността (ГВС) е относително нова изследователска проблематика в областта на международния бизнес. Това кореспондира и с ролята на компании, наложили свои продуктови брандове, без обаче да поддържат собствено производство. Целта на настоящата разработка е да изследва параметри на рентабилността на такъв тип компании, отчитайки предизвикателства, свързани с оптимизирането на разходи, в контекста на икономически турбуленции от последните години. По примера на водещи компании в традиционни за структурирането на ГВС отрасли се установява, че брутната им рентабилност не е повлияна съществено от пандемията от COVID-19, нито се променя значително в периода на последвало икономическо възстановяване.

Ключови думи: глобални вериги на стойността, екстернализация, производствени компании без собствени фабрики.

EXTERNALIZATION OF ACTIVITIES IN THE GLOBAL VALUE CHAINS: IMPLICATIONS ON PROFITABILITY OF FACTORYLESS GOODS PRODUCING FIRMS

Chief Assist. Prof. Tzvetomir Tzanov, PhD
University of National and World Economy
tzanov@unwe.bg

ABSTRACT: Externalization of activities in the global value chains (GVCs) is a relatively new research issue in the domain of international business. This corresponds to the role of factoryless goods producing firms (FGPs) in GVCs. The aim of the present paper is to analyze how FGPs' profitability is affected, facing challenges in line with cost optimization, given the recent economic turbulence. Based on the examples of lead firms in buyer-driven GVCs, a major finding is the FGPs' gross margin is slightly affected by the COVID-19 pandemic, nor is a case of an upside change during the subsequent period of economic recovery.

Keyword: *global value chains, externalization, factoryless goods producing firms.*

Увод

Привличащ изследователски интерес феномен от последните три десетилетия е организирането на международно производство и съпътстващи го търговски трансакции (OECD, 2021) в глобални вериги на стойността (ГВС), в рамките на които отделните етапи от създаването, изработката и реализацията на краен продукт са локализирани в различни страни. В отрасли от преработващата промишленост, в които за пръв път се идентифицират подобни вериги (Gereffi, 1994), това включва участието на множество фирми – от доставката на суровини, тяхната преработка, набавянето на спомагателни материали, преминавайки през етапите на асемблиране и изработване на готова продукция, до последващото ѝ експедиране и транспортиране до определените от възложителя дестинации. В тази роля обикновено попадат водещи международни компании, постигащи в ГВС оптимизация на свои работни процеси и разходи, които по начало се отнасят до същинското производство, но могат да включват и дейности, свързани с проектиране и дизайн, маркетинг, дистрибуция и продажби, следпродажбено обслужване. Комплексността и динамиката на реализираните трансакции за целта, се характеризира с организационна фрагментираност и разпръснатост между географски локации, което прави икономически нецелесъобразна потенциалната интернализация на операции в рамките на собствената структура, успешно прилагано до края на ХХ век.

Превъзлагането на дейности отвъд рамките на дялова собственост на компаниите, обозначаващо със събирателното „екстернализация“, предполага предприемане на решения, които са съобразени с избора на подходи на навлизане на международни пазари, но и с механизми на координиране и контрол в процеса на междуфирмено коопериране. В този смисъл анализът на ГВС обхваща фактори от макроикономическо, секторно и фирмено естество, имайки предвид локализационни преимущества и международното разделение на труда, както и ползите за участващите страни, в контекста на променящи се модели на сътрудничество в индустрии, позиционирани в глобална среда.

В микроикономическа перспектива обект на интерес е взаимодействието, с оглед на ролите, но и различната специализация на фирмите, което определя алокирането на финансови и други материални и нематериални ресурси, респективно добавянето на стой-

ност по веригата – от концептуализирането на продукт, през неговото производство, до интеракциите с крайния потребител. Имайки предвид ключовата роля на водещите компании в глобалните вериги на стойността, актуален въпрос от последните години е доколко подобряването на ефективността, постигано главно вследствие на минимизиране на производствени разходи, компенсират потенциални нестабилност и рискове, дължащи се на външни кризи и шокове. Това с особена сила се отнася за нарушените доставки за времето на ограничителните мерки по повод пандемията от COVID-19 от по-отдалечени локации (в частност от азиатския континент), където са съсредоточени производствени дейности и доставчици на много световни компании. Същевременно алтернативата за скъсяване на веригите до по-близки, но и по-скъпоструващи за възложителя дестинации, логично лимитира ефективността, което като цяло не допринася за укрепване капацитета на компаниите (осигуряван от съответна финансова ликвидност), в противовес на тяхната уязвимост спрямо неблагоприятни фактори от външната среда (OECD, 2021).

Формулирането на аналогични изследователски хипотези е релевантно в частност по отношение на компании, наложили на международните пазари свои продуктови брандове, без обаче да разполагат със собствени фабрики (*factoryless goods producers*), таргетирайки максимизиране на постиганите резултати от дейността, чрез аутсорсинг на скъпоструващи в собствената страна производствени операции. Изследването на тези процеси също е обект на засилващ се интерес от няколко години насам, кореспондиращо с екстернализацията на дейности в глобалните вериги на стойността (Strange, 2021).

Целта на настоящия доклад е да бъде анализирано доколко екстернализацията в ГВС се отразява върху рентабилността на лидиращи ги компании, които не поддържат собствено производство, в т.ч. в контекста на турбуленции, предизвикани от пандемията от COVID-19, последвана от период на обичайна търговска реализация. Анализът е фокусиран върху примери от традиционни за структурирането на ГВС отрасли, каквито са производството на облекло и спортни артикули (в т.ч. спортни обувки и екипировка).

Екстернализация в глобалните вериги на стойността – аналитичен обхват

В продължение на десетилетия – от втората половина на ХХ-ти век, концепциите за интернализация (Buckley & Casson, 1976; 2009), изразяваща се в трансфериране на международни трансакции, които са източник на конкурентни предимства, посредством интеграция на задгранични звена в структурата на мултинационалните корпорации (МНК), са сред основните постулати в областта на международния бизнес. Паралелно с процесите на дерегулация и либерализация на международната търговия, както и на всеобхватното навлизане на модерни цифрови технологии от 1990-те години насам, обосноваността на вертикалната или хоризонтална корпоративна интеграция все повече отстъпва на изграждането на мрежови взаимовръзки и коопериране между юридически самостоятелни фирми, лидирани от МНК, в рамките на глобални вериги на стойността (McWilliam et al., 2020). Това се дължи и на комплексната специализация на фирмите в глобална среда – в дейности добавящи стойност, но разпределени между широк кръг от участници – което се изразява в непозната допреди организационна фрагментираност. За онагледяване, МНК като *Nike* си набавят суровини и материали от близо 140 предприятия в 14 страни и възлагат производствени дейности в близо 500 фабрики в 37 страни.¹ Логично, такъв обхват на междуфирмени операции правят трудно обосновани решенията за интернализация, поради потенциално по-високите трансакционни разходи (свързани с упражняване на собственост в задгранични компании, тяхното управление, последващо организиране на собствено производство и др.), спрямо вариантите на коопериране с външни подизпълнители. В резултат протичат процеси на съществена екстернализация на дейности (Strange, 2021, р. 23) в редица индустриални отрасли като производството на облекло, обувки, играчки, електроника, фармацевтична промишленост и др.

Реферирайки към ограничения в теорията на интернализацията, в т.ч. с оглед на очертани по-горе характеристики на МНК от началото на ХХI-ви век, изследователи (Narula et al., 2019) разглеждат екстернализацията като междуфирмено взаимодействие, при което

¹ По данни към м. февруари 2023 г.: <<https://manufacturingmap.nikeinc.com/>> (Accessed: 22.04.2023).

механизми на координиране и контрол се разпростират отвъд рамките на собственост на компаниите, посредством различни форми на коопериране и организация на операции зад граница. Това типично се изразява в аутсорсинг и офшоринг² на бизнес процеси и дейности, натоварени с по-високи разходи в собствената страна. В този смисъл, за разлика от придобиването на дялова собственост в капитала на чуждестранни дружества, определящо интернализацията, в случая е налице договорно обвързване с поддоставчици и подизпълнители, предимно от нововъзникващи пазари и развиващи се страни, мотивирано преди всичко от възможността за съществено намаляване на производствени разходи от страна на МНК (Buckley & Strange, 2015; Strange, 2021).

Добавянето на стойност на отделните етапи на разработване, производство и маркетинг на продукти или услуги, разпределено между голям брой участници, придобиващо глобални измерения, от своя страна характеризира структурирането на глобалните вериги на стойността. Основа за концептуализиране на тази проблематика са публикации на Гари Джерефи (1994; 1999), в които се дефинира появата на глобални стокови вериги (*global commodity chains*). Те се характеризират с установяване на координирани от МНК системи на взаимодействие (Gereffi, 1994, p.98), които са инициирани от компании производители (*producer-driven*) или алтернативно възникват чрез изграждане на децентрализирани мрежи от производители от различни страни, в отговор на търсенето на потребителите (*buyer-driven*). Посоченото разграничение е функция от това доколко координирането на дейностите се осъществява от глобални брандове-производители или такива, чиято основна дейност е търговската реализация и интеракциите с краен клиент. В първия случай показателни примери са интегрираните вериги на производствени МНК като *Renault* или *Phillips*, докато във втория, водещите компании в ГВС се отличават с това, че поддържат минимално или напълно липсващо собствено производство (*Adidas, Benetton, Wal-Mart* и др.). Последният тип МНК

² Упоменаването и на двете понятия в случая кореспондира с това, че прехвърлянето на работни процеси и дейности на външни подизпълнители в началото има по-ограничен обхват и стартира в собствената страна. Докато офшорингът предполага прехвърляне на цели пакети от дейности и етапи във веригата на добавяне на стойност зад граница, напр. свързани с производство, следпродажбено обслужване и др.

биват определяни като производители или собственици на продуктови брандове, които не притежават собствени фабрики (Gereffi, 1999, p. 46, Bernard & Fort, 2015).³

Отсъствието на собствено производство бива компенсирано от кооперирането с независими от гледна точка на собствеността в капитала подизпълнители. В рамките на собствената мрежа от подразделения корпорациите възложители се ангажират с разработване и налагане на свои брандове, в създаването на дизайн и концептуализирането на продукт или услуга, съответни развойни дейности, изготвяне на мостри и спецификации, както и в последващата реализация, включваща маркетинг и дистрибуция. По примера на МНК като *Nike* и *Apple*, описаното конфигуриране на дейности е припокриваща се характерна особеност за инициирани от търсенето на потребителите ГВС, въпреки спецификите на създаваните краен продукт или услуга, които в конкретните случаи се отличават с пониска или висока добавена стойност (Strange & Humphrey, 2019).

Логичен въпрос по смисъла на направения литературен обзор е какво мотивира водещите фирми в ГВС да екстернализират определени дейности за сметка на други. Изборът следва да е подчинен на максимизирането на резултати, отчитайки възможности за редукция на преки производствени разходи, но и на такива свързани с управлението и контрола върху съответни задгранични трансакции (Strange & Humphrey, 2019, p. 1401). Това като цяло е функция и от анализа на структурирането и функционирането на ГВС. В този план е познат методологичен подход, синтезиран от Фернандез-Старк и Джерефи (2019),⁴ който инкорпорира в аналитична рамка (*GVC framework*) различни измерения, разпределени в две подгрупи:

⇒ глобални – свързани с динамиката на коопериране между фирмите на глобално равнище, имайки предвид географския обхват и алокирането на дейности в ГВС, в съ-

³ Определението, което използва Джерефи е *“manufacturers without factories”*, това на Бърнард и Форт е *“factoryless goods producing firms” (FGP)*. В последващи публикации, в т.ч. на други автори, *FGP* е по-широко използвано и реферирано.

⁴ В публикацията си от 2019 г. цитираните автори представят осъвременена версия на аналитичната рамка, по-рано вече развита от тях през 2011 г. Идентифицират се и други свързани публикации, цитирани в текста.

ответствие с осъществяваната координация и контрол от позициите на водещата компания (подход от горе надолу – *top-down*);

⇒ локални – изхождайки от участието в ГВС на приемащите страни, с оглед

- институционалният контекст (в т.ч. регулации от типа на трудово и данъчно законодателство, наличие на подходяща инфраструктура за бизнес, институционална подкрепа за насърчителни или друг тип политики и мерки по отношение образование, иновации и др.);
- потенциала за развитие в съответния отрасъл (от гледна точка на възможности за усъвършенстване на процеси, продукти, фирмени функции, осигуряващо евентуално препозициониране в ГВС, което е резултат и от достъпа до ресурси – технологични, финансови и човешки, както и от възможностите за покриване на свързани с това разходи – за възнаграждения, усвояване на нови умения и др.).

Потенциалът за развитие се разглежда като локално измерение, съгласно което се определя капацитетът за преминаване към по-висока или по-ниска добавена стойност в рамките на ГВС, протичащо на ниво отделни фирми, страни или региони.⁵ Цитираните автори (Gereffi & Frederick, 2010; Fernandez-Stark & Gereffi, 2019, p. 62) реферират към производството на облекло като „класически пример“ за илюстриране същността на това измерение. Фабрики от региона на Тогтеон, Мексико, се специализират в производство на изделия от деним като предимно изпълняват поръчки на ишлеме за пазара в САЩ (за клиенти като *Wrangler*, *Levi's*, *Gap* и др.), които се интензифицират с влизането в сила от 1 януари 1994 г. на Северноамериканското споразумение за свободна търговия (NAFTA). Постепенно мексиканските компании развиват експертиза и в на-

⁵ Това е функция и от участието на заинтересованите страни (в т.ч. компании, браншови асоциации, както и образователни институции, правителствени агенции и др.), които имат своята роля за развитието на съответния сектор и респективно, за генерирането на добавена стойност. Поради това, анализът на заинтересованите страни сам по себе си се разглежда като отделно измерение в елементите с локален характер от аналитичната рамка на ГВС, синтезирана от Фернандез-Старк и Джерефи.

бавянето на аксесоари, етикетиране, багрене, пране и финиш, дори предлагат доставка на готовите изделия директно до търговските обекти, в които те биват продавани. Добавянето на стойност осигурява нови поръчки, което води до създаване на нови работни места във фабриките на Torrefón – от 12 хил. наети лица през 1993 г., към началото на XXI-ви век те нарастват до 75 хил. С либерализирането на международната търговия с облекло и текстил,⁶ довело до ново пренасочване на поръчки от американските възложители към Китай, в края на 2004 г. тези работни места спадат до 40 хил. души (Fernandez-Stark & Gereffi, 2019, p. 63). Приведените примери са показателни и за това как първоначалната специализация в дейности с по-ниска добавена стойност (в случая свързани с трудоемки производствени операции), трудно би осигурило последващо устойчиво по-високо препозициониране във веригите на стойността, доколкото съответното релокиране на операции е преди всичко функция от решенията на водещите компании в ГВС.⁷

Съобразно разгледаната методологична рамка за анализ на ГВС, сред измеренията с глобален обхват ключово значение има структурирането и управлението на дейностите във веригите от позициите на водещите фирми в тях. В тази връзка в литературата се идентифицират различен тип структури на управление на ГВС, които се определят от специализацията на доставчиците във веригите, от подходите при възлагане на поръчки, в т.ч. отчитайки споделянето на компетенции между възложителите и подизпълнителите. На тази основа отношенията могат да варират от подчинени на изцяло пазарен подход – характеризиращ се със стандартизирани сделки по възлагане на производство и избор на изпълнители според пред-

⁶ Израз на тези процеси е поетапното премахване на тарифни и нетарифни ограничения (квоти) пред износа на облекло и текстил съгласно едноименно споразумение в рамките на Световната търговска организация, краен резултат от което е стопроцентовото премахване на всички квоти за различни продуктови категории, считано от 1 януари 2005 г.

⁷ За илюстрация от най-голям доставчик на облекло на северноамериканските пазари през 1990-те, към 2021 г. Мексико е изпреварено от страни износители от Азия или други регионални участници като Хондурас, поради съпоставимо по-ниските им производствени разходи и въпреки нарушените доставки от по-далечни дестинации по време на пандемията от COVID-19. В резултат износът на облекла от Мексико се свива до 2,5 млрд. щ.дол. през 2020 г., което съставлява близо четирикратно съкращение от нивата 15 години по-рано (Castano, 2021).

ложената най-добра цена. Познати са и варианти на обвързващо коопериране в ГВС посредством споделена специализация на модулен принцип, както и чрез засилена координация и контрол от страна на водещите фирми (Gereffi et al., 2005)⁸ – в съответствие с изисквания, които могат да касаят както конкретни технологични процеси, така и съблюдаването на по-широкообхватни процедури за качество, социални стандарти и др. По този повод възложителите могат да изискват сертифициране на подизпълнителите си съобразно специфични корпоративни или международно признати стандарти, съответно осигурявайки си допълнително равнище на мониторинг и контрол, макар и от трети страни, което да компенсира липсата на лостове за директно управление, характерна за екстернализацията на дейности в ГВС (Strange & Humphrey, 2019).

Съществен аспект на анализа на структурирането на ГВС касае интерпретирането на процесите по създаване на стойност (*input-output* структура) – от концептуализирането на даден продукт или услуга, през етапите на тяхното производство и завършвайки с реализацията им до краен клиент. Отделните елементи в тази връзка могат да варират съобразно отрасъла като включват набор от различни звена и съответно използване на ресурси (материални и нематериални, разпределянето им между контрагентите в ГВС – чрез организиране на свързани производства, технологично коопериране и др.). Цялостното разбиране относно това как е построена дадена ГВС е функция и от анализа на динамиката на развитие в конкретния отрасъл, отчитайки важни фактори и тенденции, допринасящи за това, което същевременно определя и добавянето на стойност в отделните сегменти по веригата (Fernandez-Stark & Gereffi, 2019, p. 56).

⁸ Цитираните автори разглеждат два типа управление на ГВС в тази връзка: (1) релационни (*relational*), които се характеризират със засилено коопериране в производството на диференцирани продукти (на база географски произход, технологичен капацитет и др.); (2) подход на пълно обвързване (*captive*), при който всеки отделен етап от изпълнението на поръчките се координира с водещата фирма (Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005, цит. във Fernandez-Stark & Gereffi, 2019, p. 59).

Методика на изследването

В съответствие с открити концептуални аспекти по смисъла на направения литературен обзор, настоящото изследване се фокусира върху примери на компании, изграждащи ГВС в отговор на търсенето на потребителите, доколкото в случая е налице практически стопроцентова екстернализация на дейности, които биха изисквали по-високи разходи за производство в собствената страна. В това отношение „добър пример“ (Gereffi & Memedovic, 2003; Fernandez-Stark & Gereffi, 2019) относно динамиката на структуриране на такъв тип ГВС са производството и реализацията на облекло. Това са и отрасли (ведно с производството на текстил), които се отличават с динамичното си развитие на полето на международната търговия, съпоставимо с това в сектора на електрониката през 1990-те и в първите години от новото хилядолетие (UNCTAD, 2004), в резултат от либерализирането на световната търговия с текстилни продукти, упоменатото по-горе. Тези процеси са съпроводени с предислоциране и на свързани производства (както на облекло, така и на спортна екипировка, обувки и др.) от страна на МНК, структуриращи глобални вериги на стойността, подчинено на нова редукция на производствени разходи и максимизиращо постиганите резултати от дейността. Пряк измерител за това са показатели за рентабилност на водещите фирми в ГВС, което е функция от разпределението на дейности, генериращи стойност по веригата – съответно анализирано на основата на казусен подход по-долу, по примера на идентифицирани като типични компании без собствени производствени фабрики, каквито са *Nike* и *adidas*.⁹

Доколкото управлението на производствената себестойност се отразява върху брутната рентабилност, приоритетно е анализирана динамиката на брутните маржове на печалба. С оглед профила на изследваните компании, които без да развиват собствено производство, налагат своите брандове чрез промотиране и маркетинг на продукти, рефлектиращо в по-високи разходи по продажби, са анализирани техните маржове на оперативна печалба, валидирани и от маржа на печалба преди лихви, данъци и амортизации

⁹ В текста на настоящата разработка е възприето изписване на името на компанията на латиница (изцяло с малки букви), така както то фигурира във всички фирмени документи на *adidas*.

(ЕБИТДА).¹⁰ Възприето е ограничение да не бъдат анализирани маржовете на нетна печалба, доколкото финансовият резултат на разгледаните мултинационални корпорации отразява еднократни ефекти, настъпили в резултат от преобразувания,¹¹ както и печалби и загуби, свързани с преценка на активи, финансираня и др.

Имайки предвид нарушените доставки по време на пандемията от COVID-19, последвано от период на икономическо оживление, логично отразяващи се и върху разходи и продажби, е възприето ограничение за анализ на показатели за рентабилност за периода от 2019 до 2022 г. вкл., която е последната оповестена година в годишните финансови отчети на изследваните компании.¹²

Екстернализация на дейности в ГВС – пазари на облекло и спортни артикули

Установяването на шивашко производство зад граница или идентифицирането на потенциални подизпълнители за целта не се отличават с изключителна сложност, имайки предвид традициите на развитие на тази индустрия практически в цял свят. Паралелно с въвеждането на квоти и други ограничения пред международната търговия с облекло и текстил, последвано от поетапното им елиминиране (UNCTAD, 2004), от 1960-те години насам протича географско предислоциране на дейности, мотивирано преди всичко от стремежа за минимизиране на производствени разходи.¹³ Това поставя на

¹⁰ ЕБИТДА може да бъде по-прецизен показател за оперативна рентабилност, изключвайки ефекта на счетоводното интерпретиране на непарични разходи, каквито са амортизационните отчисления, в т.ч. във връзка с положителна репутация, както е в случая с *Nike* в разгледания период.

¹¹ Така например, в периода 2021 – 2022 г. е извършено отделяне на *Reebok* от *adidas*. Продажбата е финализирана през 2022 г., когато е заплатена и по-голямата част от договорената цена, отразила се в съответно увеличение на нетния финансов резултат през 2022 г.

¹² Следва да се има предвид, че финансовата година на *Nike* завършва на 31 май. Тази на *adidas* съвпада с календарната.

¹³ Първоначално, през 1962 г. е подписано Споразумение относно международната търговия с памучни текстилни изделия като изключение от правилата на ГАТТ, по смисъла на което се прилагат рестриктивни мерки спрямо износа на облекло и текстил от развиващите се страни, в защита на тази индустрия в развитите. През 1974 г. влиза в сила ново многостранно споразумение, в чийто обхват попада и търговията с вълнени и синтетич-

глобалната карта на производство на облекло множество предприятия от страни, които се отличават с локализационни преимущества по отношение наличие на квалифицирана работна ръка, достъпа до суровини, до съответна инфраструктура за транспортиране на изработената готова продукция. Превъзлагането на поръчки от своя страна устойчиво се пренасочва към нови и нови локации, а либерализирането на международната търговия все по-рядко предполага установяване на собствени производствени фабрики зад граница, за сметка на избор на подизпълнители, които предлагат качество, но и свободен капацитет, ниски разходи за труд, близост до пазарите на крайните потребители и др. Приведените по-горе примери за пренасочване на поръчки към Мексико и Китай са показателни. Аналогична практика до преди няколко години се наблюдава и в региона на Централна и Източна Европа, в т.ч. България,¹⁴ което води до включване в ГВС, координирани от големи МНК и на местни предприятия. Както вече беше посочено (Gereffi & Memedovic, 2003, p. 3), описаните процеси в производството и реализацията на облекло добре илюстрират структурирането на ГВС, породени от търсенето. Тези вериги обхващат няколко етапа – доставка на суровини и материали (в т.ч. платове, спомагателни материали, аксесоари), организиране на мрежи от производствени фабрики, използване на съпътстващи външни услуги (по транспортиране, складиране и дистрибутиране, търговско посредничество за създаване на експортни канали), маркетингови и промоционални дейности и

ни влакна и изделия от тях, което на практика покрива целия спектър от текстилни изделия. От 1994 г. в резултат от Уругвайския кръг преговори е договорено ново Споразумение за текстил и облекло (АТС), което постановява десетгодишен период на постепенно премахване на всички количествени ограничения, от своя страна обуславящо практически пълна либерализация на търговията с тези изделия.

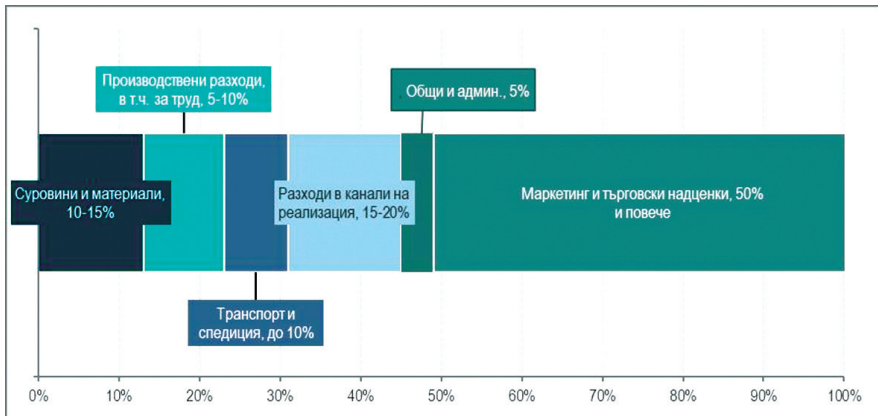
¹⁴ Близостта до основни пазари на европейския континент и конкурентните разходи за труд привличат множество поръчки на възложители в България от 1990-те години. По това време се наблюдава и предислоциране на дейности в страната, породени от квотни ограничения към по-далечни пазари. Така например при запълване на квоти за износ към САЩ от страни като Турция, поръчки се пренасочват към България. Постепенно местните производители се специализират и в производство на изделия с по-висока сложност. Включват се като подизпълнители в ГВС на големи МНК като *Nike* (такъв пример е русенската „Делта текстил“): <<https://manufacturingmap.nikeinc.com/#>> (Accessed: 28.05.2023).

продажби на дребно. Водещите компании в ГВС се фокусират върху развойни и маркетингови дейности, в т.ч. разработвайки дигитални инструменти и на основата на интегрирано управление на процеси посредством интеракции с клиента – идентифицирайки по този начин потребителски очаквания, но и обезпечавайки търговска реализация чрез онлайн продажби.¹⁵ Осигурявайки си контрол върху източници на генериране на по-висока добавена стойност по веригата (продуктов дизайн, собственост върху търговски марки и технологии), както и чрез изграждане на механизми за търговска реализация, водещите компании не е задължително да прибегват до вертикална интеграция на поделения, за да максимизират постиганите от тях резултати от дейността.

Показателен за добавянето на стойност (характеризираща *input-output* структурата на ГВС) е анализът на ценообразуващите компоненти на крайните продукти на водещи в световен мащаб пазари за облекло и спортни артикули, които са доминирани от брандове на компании, лидиращи ГВС. За онагледяване, на най-големия европейски пазар за облекло¹⁶ производствената себестойност, която отразява приноса на множество външни фабрики подизпълнителите, може да съставлява по-малко от една трета в крайните цени на изделията, за сметка на по-големия дял на разходи за маркетинг и търговски надценки.

¹⁵ За илюстрация, водещи компании на пазара на облекло все по-активно таргетират различни клиентски сегменти чрез онлайн комуникационни канали (социални медии, чат приложения), рекламирайки свои нови колекции, но и получавайки обратна връзка в реално време за потребителските предпочитания. Компании, лидиращи ГВС, разработват собствени онлайн магазини, каквато например е *Nike*, която стартира електронни продажби през собствения си сайт още през 1999 г.

¹⁶ По данни на специализирани компании за пазарни проучвания, делът на Германия в общите продажби на дребно на облекло в рамките на Стария континент съставлява близо 17% към 2020 г., следвани от Италия с над 13%, Франция с близо 10% и др. (MarketLine, 2021).



Фиг. 1. Структурни компоненти в цени на дребно на пазара на облекло в Германия

Източник: Адаптирано от автора по данни от СБИ и НКМО (2019).¹⁷

По примера на водещи компании в ГВС в сегментите на облекло и спортни артикули, като *adidas*, които аутсорсват практически 100% от изработването под техни брандове на продукцията на независими субконтрактори,¹⁸ себестойността формирана на база балансова стойност на продадените стоки покрива разходи по тяхното производство, но включва и управление на материални запаси в магазинната и складова мрежа. Общо това формира дял от приблизително 50% от нетните приходи от продажби на компанията през последните финансови години.¹⁹ Дейностите, свързани с мар-

¹⁷ В документа на НКМО се цитират данни за средна ценова структура на пазара на облекло в Германия съгласно проучване на нидерландския Център за насърчаване на вноса от развиващи се страни (СБИ). Тази структура отразява ценообразуващите компоненти в цените на дребно на местни брандове и вериги (*New Yorker, C&A, Peek & Cloppenburg, Adler* и др.), както и на специализирани брандове за спортно облекло като *adidas* и *Puma*.

¹⁸ Съгласно оповестена информация от компанията към 2022 г. това включва близо 120 субконтрактори, които оперират общо 259 собствени фабрики за производство на облекло, спортни обувки и екипировка, преимуществено разположени в Азия: <<https://report.adidas-group.com/2022/en/group-management-report-our-company/global-operations.html>> (Accessed: 29.05.2023).

¹⁹ По-конкретно числата варират от 49,3% през 2021 г. до 52,7% за финансовата 2022 г. Изчисленията са на автора на база съответните консолиди-

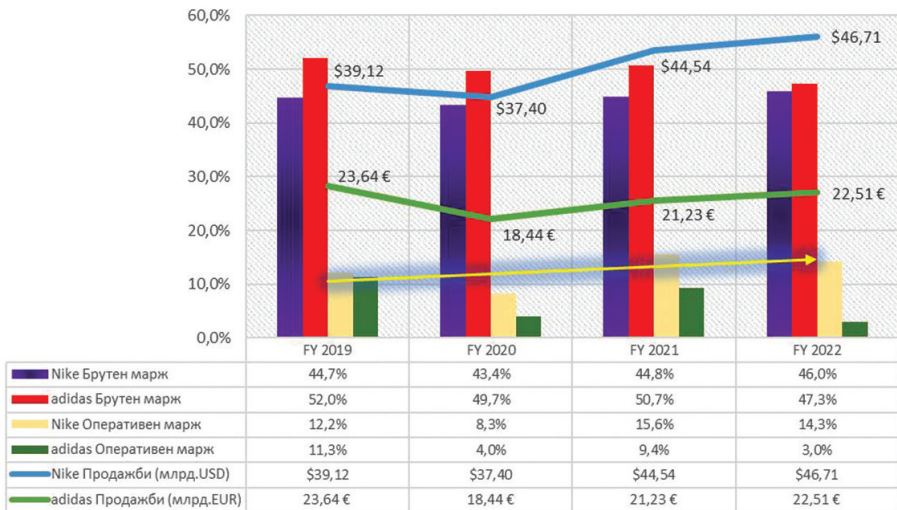
кетинг, реклама и дистрибуция, се поемат от *adidas*, а оперативните разходи за това съставляват между 35–37% от нетните приходи от продажби в периода 2021–2022 г. Аналогична е ценовата структура в крайните изделия и на други МНК без собствено производство, които оперират в същите продуктови сегменти. Свидетелство за това е разбивката по ценообразуващи елементи за същия период на конкурентни компании като *Nike*, съгласно която делът на разходите по осигуряване на продажби и административни дейности достига 29–32%, а себестойността на продажбите, 54–55% от приходите.²⁰ Посочените елементи рефлектират и върху равнищата на брутна и оперативна рентабилност, постигани от двете компании.

Ефекти върху рентабилността на компании без собствено производство

Екстернализацията на производствени дейности обуславя префокусиране върху управлението на динамиката на възлаганите поръчки, адаптирано спрямо промененото търсене, съответно отразяващо се на постъпващите наличности от готова продукция, които формират брутната себестойност на продажбите на водещите компании в ГВС. Адаптивността в това отношение предполага пренасочване, отлагане или дори стопиране на поръчки, което при равни други условия не би следвало да се отразява в съществени промени на постиганите маржове на брутна печалба. В потвърждение на това, по примера на изследваните компании, техните брутни маржове се запазват в относително устойчиви граници в периода 2019–2022 г. (вж. Фиг. 2), независимо от немалкия спад в приходите им от продажби по време на пика на пандемията от COVID-19 през 2020 г. Нещо повече, *Nike* подобряват брутната си рентабилност, за разлика от *adidas*, които имат по-високи разходи във веригите си на доставки през 2022 г., свързани с по-големи обеми на изпълнени и разплатени поръчки с фабрики подизпълнители, както и поради натрупване на стокови излишъци, което изисква повече разходи по тяхното складиране и съхранение.

рани годишни финансови отчети на компанията и пояснителните бележки към тях.

²⁰ Сходна е калкулацията на база ценообразуващи компоненти на най-продаваните артикули на *Nike* като *Air Force 1* и *Air Max*, според която делът на разходите за материали и труд, транспортиране, складиране и др., съставлява 42–45%, докато заделяното за маркетинг и реклама варира между 17–20%: <<https://holykick.com/cost-breakdown-of-a-100-nike-shoe/>> (Accessed: 01.06.2023).



Фиг. 2. Параметри на рентабилност на Nike Inc. и adidas AG, 2019–2022 г.

Източник: Разработено от автора по данни от консолидирани ГФО на adidas AG и Nike Inc.

Що се отнася до маржовете на оперативна печалба, adidas се отличават с трайно влошаване на показателя в разглеждания период. Както вече беше посочено, фактор за това са по-високите разходи за маркетинг, реклама и дистрибуция. Последният посочен елемент от оперативните разходи включва търговски отстъпки, заплащане на персонал, ангажиран в продажбите, но и развойни дейности (това разходно перо на консолидирана база възлиза на 153 млн. евро през финансовата 2022 г., спрямо 130 млн. в предходната).²¹ Тази динамика се дължи и на продължаващото разработване на собствени приложения за онлайн продажби, внедрявани през 2016 – 2018 г., които имат потенциал да се превърнат в най-бързо растящите, но и най-рентабилните глобални точки на продажби на групата.²² В това отношение Nike се отличава с близо две десетилетия предни-

²¹ По-ниската оперативна печалба през 2022 г. се дължи и на обезценка на активи. Вж. Пояснителни бележки към ГФО: <<https://report.adidas-group.com/2022/en/consolidated-financial-statements/notes/notes-to-the-consolidated-income-statement/other-operating-expenses.html>> (Accessed: 01.06.2023).

²² Плановете на компанията (Roy, 2019) са онлайн продажбите да достигнат близо четвърт от общите приходи от продажби още през 2020 г. (или

на, осигуряващо съпоставимо по-високи дялове в общите приходи от онлайн продажби (24% срещу близо 19% от приходите на *adidas* за финансовата 2022 г.). Същевременно и двете компании развиват омниканална търговия като интегрират физически и онлайн продажби с елементи на комуникационния микс, което осигурява персонализация на търсенето в различните канали и точки на продажби (примери за това са стратегията “*Own the Game*” на *adidas* и услугата *Nike By You*).²³ И в двата случая това води до увеличение на съответно заделени средства за маркетинг и продажби през последните две завършени финансови години (2021 и 2022 г.). Вследствие на като цяло по-големите поглъщателни възможности на вътрешния за *Nike* североамерикански пазар, трайно обуславящо популярност, но и силна привързаност на потребителите към бранда, компанията генерира устойчиво високи приходи от продажби като с годините се препозиционира в глобален лидер в своя пазарен сегмент, съумявайки да балансира експанзията си с умерено разходване на средства за реклама. През 2022 г. техният дял достига 8,2% (или 3,85 млрд. щ.дол. в абсолютна стойност) от приходите от продажби на компанията. За сравнение, аналогичният дял на разходите за маркетинг на *adidas* е 12,3% (или 2,76 млрд. евро), което означава 8,5% увеличение на това разходно перо спрямо 2021 г. В допълнение към посочените по-горе разходни елементи това води до загуба на ефективност и спад на оперативния марж до 3% през 2022 г.²⁴ Об-

близо четирикратно увеличение до над 4 млрд. евро спрямо 1 млрд. четири години по-рано). Както личи от текста по-долу, тези цели не са постигнати.

²³ Услугата *Nike By You* позволява на клиентите да проектират по свой вкус и дизайн, онлайн или във физически магазини, отделни артикули под бранда на *Nike* (обикновено маратонки).

От своя страна *adidas* персонализира продажбите, на основата на омниканална дистрибуция, в т.ч. чрез дигитализация в собствените физически магазини, която осигурява директен подход към клиента (*direct-to-consumer – DTC*) съобразно предпочитанията му. За целта са стартирани инвестиции от над 1 млрд. евро, както и наемането на ИТ персонал с експертиза в 3D дизайн и за поддръжка на нова система за управление на ресурсите на предприятието (*ERP*). Отделен 1 млрд. евро е предназначен за развитие на продукти, за маркетинг и спонсорство на големи спортни първенства. На тази база се таргетира висок ръст на *DTC* продажбите и в частност на електронните продажби до 2025 г. (Silberstein, 2021).

²⁴ Спадът на оперативната печалба през финансовата 2022 г. се дължи и на еднократно извършени разходи в размер на 300 млн. евро във връзка с ре-

ратно, маржът на оперативна печалба на *Nike* е във възходящ тренд за целия обхванат период.

Очертаната тенденция на оперативна рентабилност се потвърждава и от маржа на ЕБИТДА на двете компании, чиято динамика като цяло съответства на флукуациите на техните оперативни маржове.²⁵

Заклучение и дискусия

Извършеният анализ е показателен за адаптивността на водещи компании в ГВС по отношение координирането и управлението на производствени дейности, възлагани на външни подизпълнители, независимо от настъпващи външни шокове в икономиката през последните години. Потвърждение за това са запазването на устойчиви маржове на брутна печалба на разгледаните компании без собствено производство. Същевременно, оперативната им рентабилност се отличава с по-значими флукуации. Обяснение за това могат да са по-високите оперативни разходи, свързани с реструктуриране на операции зад граница, както и с трансформация на дейността в дигитална среда, в т.ч. по повод на развойни дейности и разработване на инструменти, които осигуряват онлайн продажби.

Практически пълната екстернализация на производствени операции в описаните условия позволява префокусиране в дейността на водещите компании в глобалните вериги на стойността, възможно и благодарение използването на електронни платформи, което допълнително може да е предназначено за рекламиране на собствени брандове, за подобряване на реактивността спрямо промени в клиентските предпочитания и при разработване на нови продукти, в отговор на търсенето на потребителите. Това логично рефлектира в по-силна динамика в оперативната рентабилност на компаниите.

шението на компанията да преустанови дейността си в Русия, след инвазията ѝ в Украйна. Величината на оперативна печалба на *adidas* през 2022 г. е 669 млн. евро, спрямо 1,986 млн. евро година по-рано.

²⁵ Изчислените маржове на ЕБИТДА на *Nike* са както следва:

– 2019 г.: 14,0%; 2020 г.: 11,3%; 2021 г.: 17,4%; 2022 г.: 16,1%.

Маржовете на ЕБИТДА на *adidas* са:

– 2019 г.: 16,6%; 2020 г.: 10,7%; 2021 г.: 14,4%; 2022 г.: 8,3%.

Предложените изводи биха могли да бъдат апробирани в по-широка извадка от изследвани компании, в т.ч. такива, изграждащи ГВС, запазвайки свои производствени фабрики. Предмет на дискусия и съответни бъдещи изследвания е как екстернализацията в ГВС се отразява върху рентабилността и на компаниите подизпълнители. Логично е да се предположи, че тяхната брутна рентабилност е в по-голяма степен зависима от натоварването на производствените им мощности и съобразно интензитета и обема на постъпващи поръчки от възложителите. Обратно, оперативната им рентабилност, при равни други условия, би следвало да е по-слабо повлияна, в резултат от лимитираните разходи за маркетинг, продажби и дистрибуция в условия на производствено коопериране с компании, лидиращи ГВС. Това може да е свързано и с договорни ограничения за работа с други брандове или възложители. Не на последно място, цялостният анализ на структурирането на глобални вериги на стойността, отчитайки глобални и локални специфики, в т.ч. от позициите на приемащите страни или развитието на съответни отрасли, също предполага засилен изследователски интерес и с оглед на настъпващи трансформационни промени във връзка с навлизането на новите цифрови технологии.

Използвани източници:

- Bernard, A. and T. Fort (2015). Measuring the multinational economy: Factoryless goods producing firms. *American Economic Review*, 105(5), pp. 518–523.
- Buckley, P. and M. Casson (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan.
- Buckley, P. and M. Casson (2009). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, 40(9), pp. 1563–1580.
- Buckley, P. and R. Strange (2015). The governance of the global factory: location and control of world economic activity. *Academy of Management Perspectives*, 29(2), pp. 237–249.
- Fernandez-Stark, K. and G. Gereffi (2019). Global value chain analysis: a primer (second edition), in Ponte, S., Gereffi, G. and G. Raj-Reichert (eds.), *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Chapter 2, pp. 54–76.

- Gereffi, G. (1994). The organisation of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks, in Gereffi, G. and M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport CT: Praeger, pp. 95–122.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48 (1), pp. 37–70.
- Gereffi, G. and S. Frederick (2010). The global apparel value chain, trade and the crisis: challenges and opportunities for developing countries, in Cattaneo, O., Gereffi, G. and C. Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*, Washington, DC: World Bank, pp. 157–208.
- Gereffi, G. and O. Memedovic (2003). *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*, UNIDO, Vienna.
- McWilliam, S., Kim, J.K., Mudambi, R. and B.B. Nielsen (2020). Global value chain governance: Intersections with international business, *Journal of World Business*, 55(4): <<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101067>>.
- Narula, R., Asmussen, C., Chi, T. and S. Kundu (2019). Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the twenty-first century. *Journal of International Business Studies*, 50(8), pp. 1231–1252.
- Strange, R. (2021). Do we need a theory of externalization? in Bozkurt, Ö. and M. Geppert (eds.), *A Research Agenda for International Business and Management*, Edward Elgar Publishing, pp. 23–41.
- Strange, R. and J. Humphrey (2019). What lies between market and hierarchy? Insights from internalization theory and global value chain theory. *Journal of International Business Studies*, 50 (8), pp. 1401–1413.
- OECD (2021). *Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19. Tackling Coronavirus (COVID-19): OECD Contributions*, 11 February 2021.
- UNCTAD (2004). *Assuring Development Gains from the International Trading System and Trade Negotiations: Implications of ATC Termination on 31 December 2004*, Trade and Development Board, 51st session, Geneva, 4–15 October 2004.
- Castano, I. (2021). ‘Everyone’s suffering’: Mexico denim sector sees little hope of near-term recovery. *Sourcing Journal* [online], January 28: <<https://sourcingjournal.com/denim/denim-mills/mexico-denim-apparel-jeans-exports-levis-usmca-siete-leguas-257943/>> (Accessed: 04.05.2023).
- Roy, S. (2019). 70 years on, Adidas re-invented itself as an e-commerce company. *Tech Wire Asia* (online), Published 26 September, 2019: <<https://>

techwireasia.com/2019/09/70-years-on-adidas-re-invented-itself-as-an-e-commerce-company/ (Accessed: 03.06.2023).

Silberstein, N. (2021). Adidas shifts to DTC-first model, plans to double e-commerce sales by 2025. *Retail TouchPoints* (online), Published March 11, 2021: <<https://www.retailtouchpoints.com/features/news-briefs/adidas-shifts-to-dtc-first-model-plans-to-double-e-commerce-sales-by-2025>> (Accessed: 05.06.2023).

НКМО (2019). Маркетингова стратегия на Национален клъстер за модни облекла. Целеви международни пазари на НКМО: Германия. София, НКМО.

MarketLine (2021). MarketLine Industry Profile: Apparel Retail in Europe, August 2021.

Adidas Annual Report (2021). <<https://report.adidas-group.com/2021/en/>> (Accessed: 10.06.2023).

Adidas Annual Report (2022). <<https://report.adidas-group.com/2022/en/>> (Accessed: 10.06.2023).

Nike, Inc. (2022). Annual Report on Form 10-K. SEC Edgar Database, Commission File No. 1-10635, July 21, 2022 filing.

АРХИТЕКТУРА НА WEB-БАЗИРАНА ПЛАТФОРМА ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ПРАКТИЧЕСКИ ЗАДАЧИ ЗА СТУДЕНТИ ОТ РЕАЛНИ БИЗНЕС КАЗУСИ

Гл. ас. д-р Пеньо Георгиев

*Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“
penyo@uni-plovdiv.bg*

РЕЗЮМЕ: В настоящия доклад ще се разгледа примерна архитектура на Web-базирана платформа за генериране на практически задачи за студенти от икономически специалности, от реални бизнес казуси. Очертаването на такава архитектура ще постави първоначалния етап за проектиране и създаване на платформа, която да служи като инструмент за съставяне на практико-приложни задачи за студенти в директна връзка с малки и средни компании от бизнес средата. Търсеният ефект, от функционирането на представената архитектура за платформа, е изграждането на стабилно взаимодействие между студентите и бизнеса. Чрез резултатите от решените задачи ще се изгради база знания за повишаване нивото на учебни курсове в университетски дисциплини.

Ключови думи: *практически бизнес казуси, взаимодействие между студенти и бизнес.*

ARCHITECTURE OF A WEB-BASED PLATFORM FOR CREATING PRACTICAL TASKS FOR STUDENTS BASED ON REAL BUSINESS CASES

Chief Assist. Prof. Penyo Georgiev, PhD

University of Plovdiv „Paisii Hilendarski“

penyo@uni-plovdiv.bg

ABSTRACT: This report will examine an exemplary architecture of a web-based platform for generating practical tasks for students in economic disciplines based on real business cases. The outline of such an architecture will establish the initial stage for designing and creating a platform that serves as a tool for composing practical-applied tasks for students in direct connection with small and medium-sized companies from the business environment. The desired effect of the presented platform architecture's functioning is to build a stable interaction between students and the business. Through the results of solved tasks, a knowledge base will be built to enhance the level of educational courses in university disciplines.

Keywords: *Practical business cases, student-business interaction.*

Въведение

В динамичната бизнес среда на станалото все по-необходимо електронно общуване или с други думи потъване на бизнеса във виртуалното пространство се появяват предизвикателства (Георгиев, 7–8 Ноември, 2014 г.), които трябва да се решават с помощта на дигитални инструменти, електронни системи и информационни технологии. Ето защо е все по-наложително такива инструменти да бъдат дискутирани и използвани от студентите през техния период на обучение. Идеята, вложена от автора в архитектурата (Georgiev & Sandalski, 26–28 March 2014) на Web-базирана платформа за създаване на практически задачи за студенти от реални бизнес казуси, е да се създаде една платформа за практическо обучение на студентите. Тази платформа е основна част от визия за създаване на Лаборатория за дигитално управление в бизнеса. Тази платформа (Georgiev, et al., October 5–6, 2012) е ориентирана към малките и средни предприятия, като търсеният ефект е win-win ситуация: решаване на проблеми за бизнеса чрез включването на студент или екип от студенти като практическо обучение. Създадената документация от анализи и решения би следвало да натрупва бази от знания, които да бъдат използвани и прилагани в последващи казуси, за създаване на научна продукция или подобряване на университетски учебни курсове по сходни дисциплини. Такава платформа би била и чудесен инструмент за директна комуникация по оста бизнес – университет – бизнес. Решаването на казуси, породени от реални предизвикателства на бизнеса, е насочено към тематични направления като: електронна търговия, информационни системи за управление на бизнеса, дигитален маркетинг за студенти от бакалавърски и магистърски програми в професионални направления 3.7. Администрация и управление и 3.8. Икономика, а на по-късен етап би могла да се засили интердисциплинарната визия с включване на 4.6. Информатика.

Анализ и дефиниция на изискванията

Анализ и дефиниция на функционални изисквания

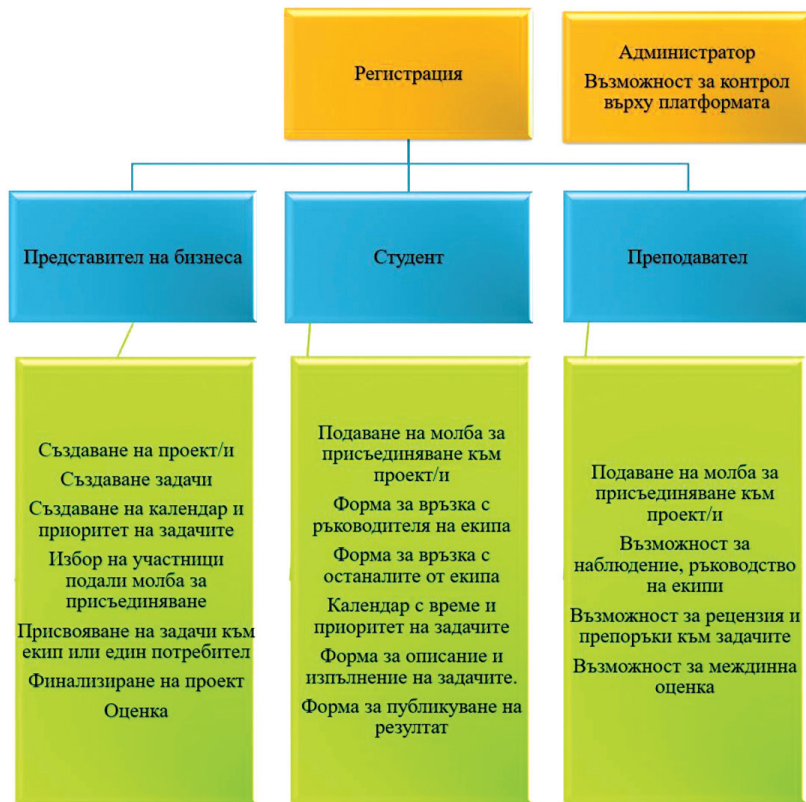
- Потребители – възможност за регистриране на видове потребители с профили и възможност за поддържане на данни за техните сесии. Видове потребители: Администратор, Студент, Представител на бизнеса, Преподавател;
- Организиране и избор на екип (участници);

- Създаване на проект/и, задания, задачи и подзадачи;
- Планиране на ресурсите за изпълнението като: време за изпълнение, брой участници, необходими материали, необходимост от преподавател и др.;
- Създаване на календар с възможност за планиране и проследяване напредъка по задачите от определен проект;
- Организиране на документация, работни групи, кореспонденция, и др.;
- Измерване на времето за отработване на задачите и възможност за обратна връзка;
- Преглед на резултатите по време на изпълнението;
- Организиране на дискуссионни срещи за решаване на проблеми по задачи;
- Изготвяне на междинни, етапни и финални доклади и становища за конкретните решения или за невъзможност за намиране на решение;
- Оценка на резултатите;
- Съхраняване на резултати в бази знания.

Анализ и дефиниция на нефункционални изисквания

- Платформата трябва да бъде достъпна през Web;
- Необходимост за технологична независимост, базирана на отворени технологии, без да се изисква закупуване на допълнителни лицензи;
- Архитектурата на системата трябва да е многослойна, позволяваща скалируемост и гъвкавост;
- Трябва да бъде проектирана и съответно разработена така, че да се запазва консистентността на данните при нарушение на работоспособност;
- Трябва да осигурява цялостност на данните при многопотребителски режим на работа;
- Трябва да осигурява непрекъснатата 24/7 работоспособност;
- Трябва да осигурява следното време за реакция при взаимодействие на потребителите с нея (като се изключи забавянето от Интернет свързаността):
- Достъп до статично съдържание < 2 секунда;
- Достъп до динамично съдържание < 4 секунди;

- Връщане на резултат от търсене/справка < 10 секунди;
- В случай на сложна справка/операция, трябва да се изведе индикатор за изчакване;
- Закриване на сесията с даден потребител при неактивност от негова страна след 15 минути;
- Възможност за наблюдение, управление и администриране на платформата така, че да се извършва оптимизация при необходимост;
- Трябва да предоставя способности за осигуряване на сигурността на информацията и спазване на нормативната рамка.
- Изисквания към сигурността: Автентификация, Антиспам, Конфигуриране на резервни и архивни копия, и всички други нормативни изисквания за сигурността на информацията в информационните системи.



Фигура 1. Основни функционалности за видовете потребители

Представените основни функционалности и управлението на основните дейности на платформата във фигурите са първоначалната визия на архитектурата. Нейното разширение и подобрене се предвижда в последващите етапи от изграждането и детайлизирането на процесите спрямо нуждите на участниците, които авторът възнамерява да са обект на следващи разработки.



Фигура 2. Управление на основната дейност

Бъдещи задачи

Предвижда се провеждането на национално изследване сред представители на малки и средни предприятия от индустрията на електронната търговия, дигиталния маркетинг и такива, които са внедрили информационни системи за управление на бизнеса си, целта на изследването е да се мотивира представената архитектура и да се предоставят данни за нейното разширение и допълнение. Дефинирани са следните задачи:

- Детайлно описване, структуриране и разширяване на функционалните изисквания към платформата, наличност на тази документация за обектите, които ще се включат в проучването;

- Провеждане на проучване към представители на видовете потребители;
- Подобряване и разширяване на представените компоненти;
- Избор на подходящи технологии и програмни езици;
- Детайлизиране на отделните компоненти;
- Изграждане на структура на базата данни/база знания.

В дългосрочен план може да се разсъждава за възможност за свързване с други системи, платформи и виртуални образователни пространства.

Заключение

В настоящия доклад са разгледани различни аспекти на примерна архитектура за Web-базирана платформа, като основен инструмент за взаимодействието на бизнеса и студентите по решаване на реални бизнес казуси. Разгледани са функционални и нефункционални изисквания към платформата, както и дефинирани задачи за бъдеща работа. Представената визия следва да послужи за отправна точка за изграждането на платформата като част на лаборатория за дигитално управление в бизнеса, чиято концепция авторът ще разгледа в следващи разработки.

Използвани източници:

- Георгиев, П. (2016). Модел на интелигентна среда мениджъри. *Инженерни науки*, 3(53), с. 116–123.
- Георгиев, П., 7–8 Ноември, 2014. Проблеми на мениджърите при производство на нови продукти за ЕС. Пловдив, с. 116–123.
- Georgiev, P. & Sandalski, M., 26–28 March 2014. Architecture Model of Internet Portal for Learning and Applying the Regulatory Documents. Plovdiv, *Third Millennium Media Publications*, pp. 95–102.
- Georgiev, P., Sandalski, M. & Sandalski, B., October 5–6, 2012. *Project for an Internet Portal for E-learning on Documents for the Free Movement of Goods in the EU*. Tirana, pp. 488–497.

КОНЦЕПТУАЛЕН МОДЕЛ НА ЛАБОРАТОРИЯ ЗА ДИГИТАЛНО УПРАВЛЕНИЕ В БИЗНЕСА

Гл. ас. д-р Пеньо Георгиев

Пловдивски университет „Паусий Хилендарски“
penyo@uni-plovdiv.bg

РЕЗЮМЕ: Настоящото изследване представя концептуален модел на лаборатория за дигитално управление в бизнеса, като целта е да се представи рамка, която позволява на организациите да се справят ефективно със сложностите на цифровата трансформация и да използват информационните технологии за подобряване на своите бизнес операции заедно със студенти по решението на казусите, пред които са изправени. Моделът включва ключови компоненти като стратегически партньорства, осъществяване на практическа връзка между студенти и бизнес по реални казуси чрез Web-базирана платформа, създаване на дигитална библиотека и др. Създава се възможност за организациите да използват потенциала на цифровите технологии с помощта на студенти за да постигнат конкурентно предимство.

Ключови думи: *дигитално управление, практически бизнес казуси, информационни технологии.*

CONCEPTUAL MODEL OF A LABORATORY FOR DIGITAL MANAGEMENT IN BUSINESS

Chief Assist. Prof. Penyo Georgiev, PhD
University of Plovdiv „Paisii Hilendarski“
penyo@uni-plovdiv.bg

ABSTRACT: The current study presents a conceptual model of a laboratory for digital business management. Its objective is to provide a framework that enables organizations to effectively navigate the complexities of digital transformation and utilize information technologies to improve their business operations, together with students who work on solving the encountered cases. The model incorporates key components such as strategic partnerships, establishing practical connections between students and businesses through a Web-based platform, creating a digital library, and more. This allows organizations to harness the potential of digital technologies with the help of students to achieve a competitive advantage.

Keywords: *digital management, practical business cases, information technologies.*

Въведение

В настоящата бързо развиваща се бизнес реалност дигиталната трансформация се превърна в наложителна за организациите, които се стремят да останат конкурентоспособни и да се развиват. Интегрирането на информационни технологии и цифрови стратегии има потенциала да революционизира бизнес операциите, да подобри ефективността и да отключи нови възможности за растеж. За да се справят със сложността на дигиталната трансформация, организациите се нуждаят от структуриран подход, който съчетава теоретични знания с практическо приложение.

Тази изследователска статия въвежда концепцията за Лаборатория за дигитално управление в бизнеса, която да послужи като контролирана среда (Георгиев, 2016) за организациите да изследват, експериментират и оптимизират своите цифрови стратегии и инициативи. Лабораторията предлага цялостен подход, който обхваща различни аспекти на дигиталното управление, вариращи от приемане на технологии до управление на организационни промени.

Основната цел на лабораторията е да улесни безпроблемното интегриране на информационни технологии и цифрови решения в основните бизнес процеси. Чрез предоставяне на пространство за сътрудничество, организациите имат възможност да тестват и усъвършенстват дигитални стратегии, да оценяват въздействие им и да идентифицират най-добрите практики за своите дейности. Освен това лабораторията действа като платформа за практически експерименти и неформално обучение (Вълканов, et al., 2014), като ангажира както студенти, така и професионалисти в решаването на бизнес казуси от реалните предизвикателства.

Дизайнът на лабораторията включва набор от компоненти и дейности: стратегически партньорства с лидери в индустрията, практическо сътрудничество между бизнеса и студентите, използване на най-съвременни цифрови инструменти и платформи, създаване на дигитални библиотеки (Стоянов, 2017) за споделяне на знания и прилагане на анализ на данни и механизми за измерване на ефективността.

Чрез създаването на лаборатория, посветена на цифровото управление в бизнеса, организациите могат да се възползват от структуриран подход, който минимизира рисковете, свързани с цифровата трансформация. Предоставя възможност за практическо обучение, като позволява на участниците да придобият компетентности и умения в прилагането на дигитални стратегии към сценарии от реалния свят. Освен това лабораторията насърчава кръстосаното сътрудничество между академичните среди и индустрията.

По време на тази изследователска статия ще се задълбочим в различните аспекти на Лабораторията за дигитално управление в бизнеса, изследвайки нейната концептуална рамка, ключови компоненти и потенциални ползи за организациите.

Модули и компоненти на модела

Представената концепция, като модел на Лаборатория за дигитално управление в бизнеса, е съставена от шест основни модула всеки, от които с шест компонента. Модулите са както следва:

- Стратегически партньорства;
- Осъществяване на практическа връзка между студенти и бизнес по реални казуси;
- Разработване на необходими (нови) решения за бизнеса;
- Публикуване на научна продукция от резултатите;
- Създаване на дигитална библиотека;
- Разработване на нови учебни дисциплини.



Фигура 1. Основни модули в Лаборатория за дигитално управление в бизнеса

1. Стратегически партньорства

Модулът „Стратегически партньорства“ се изгражда от съответните компоненти, които показват търсените посоки, чрез които могат да бъдат изградени дълготрайни отношения с различни субекти:

- Университети;

- Бизнес организации;
- Студентски клубове;
- НПО;
- Дигитални медии;
- Други лаборатории.

Осъществяване на практическа връзка между студенти и бизнес по реални казуси

Модулът „Осъществяване на практическа връзка между студенти и бизнес по реални казуси“ се предвижда да бъде изграден като Web-базирана платформа (Georgiev, et al., October 5–6, 2012), а проект на нейна архитектура ще бъде представен от автора в друг материал. Основната дейност може да се изведе тук с шест компонента в синхрон с концепцията на Лабораторията за дигитално управление в бизнеса:

- Web-базирана система;
- Създаване на проекти от бизнеса;
- Създаване на задания по реални бизнес казуси/задачи и подзадачи;
- Планиране и проследяване на напредъка по задачите;
- Организиране на документация и работни групи;
- Измерване на времето и бърза обратна връзка.



Фигура 2. Компоненти на модул връзка бизнес студенти

Разработване на необходими решения за бизнеса

Разработването на необходими или нови решения, които са търсени от бизнеса, е един от основните модули, който се предвижда да дава резултат от съвместната работа на експерти от бизнес средата и студенти по решаването на реалните практически бизнес казуси. Този модул можем да разделим отново на шест основни ком-

понента: Концептуални, Технологични (Дигитални), Проактивни, Креативни, Иновативни и Стратегически.

Публикуване на научна продукция от резултатите

В модула с научно-публикационна активност може да се предвидят следните направления:

- Студентски научни публикации;
- Научни публикации на академични преподаватели;
- Експертни публикации;
- Медийни и рекламни материали;
- Книги, годишни сборници, списания и др.;
- Студентски разработки, практически задачи, реферати, курсови работи, проекти и др.

Създаване на дигитална библиотека

Създаването на дигитална библиотека е сложна за решаване задача. Първоначално трябва да се помисли за вида и архитектурата на различна база данни или бази знания, както и подходящите технологии за реализирането на евентуален модел на дигитална библиотека. Представата за дигиталната библиотека може да се раздели на две основни групи. Първата е съставена от всички генерирани знания по отношение на възникналите практически казуси и задачи по време на взаимоотношенията между участниците от бизнеса и студентите. Подходящи биха били сектори като: дигитално управление на бизнеса, електронна търговия, дигитален маркетинг, дигитален PR и дигитална реклама, онлайн репутация, SEO (Search Engine Optimization) и др. Втората група следва да въвежда всички публикувани резултати от модул „Публикуване на научна продукция от резултатите“.



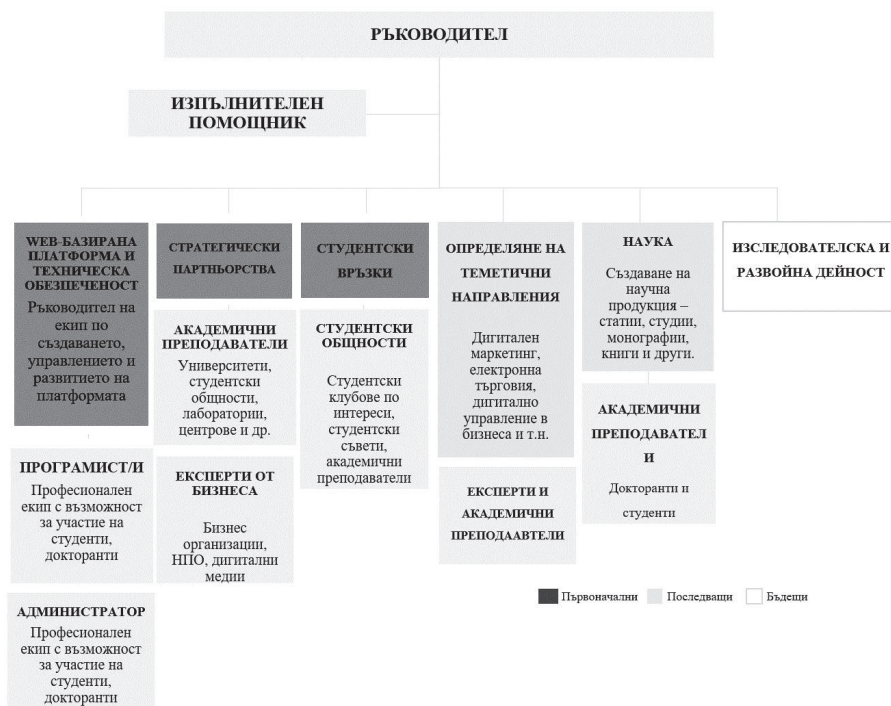
Фигура 3. Примерен изглед на дигитална библиотека

Разработване на нови учебни дисциплини

В този модул се предвижда създадената информация, която касае актуални тематика, както и нововъзникващи бизнес възможности с висок интерес в сферата на електронния бизнес, да бъде структурирана с възможност за рецензия и обсъждане. В следствие, на което да се изготвят примерни учебни курсове като предложение за нови учебни дисциплини за висшите училища или предложения за обновяване, допълнение или разширение на вече съществуващи дисциплини.

Примерна организационна структура

Представената йерархична управленска структура на Лабораторията за дигитално управление в бизнеса е примерна и следва логиката на изброените по-рано модули.



Фигура 4. Организационно-йерархична структура

Бъдещи задачи

Създаването на Лаборатория за дигитално управление в бизнеса като задача е първата поставена цел. За да се реализират опи-

саните по-горе модули и компоненти могат да се дефинират няколко първоначални основни задачи:

- Създаване на технико-икономическо задание за създаване на „Web-базирана платформа за създаване на практически задачи за студенти от реални бизнес казуси“. Авторът ще разгледа примерна архитектура в следващи публикации.
- Взаимодействие със студенти и бизнес организации, преценка на степента им на готовност за включване в проекта. Тази задача се разделя на две подзадачи:
 - провеждането на срещи и преки разговори;
 - провеждане на анкетно проучване.
- Оценяване на функционалните приложения на архитектурата на Web-базираната платформа за създаване на практически задачи за студенти от реални бизнес казуси.
- Изработване на проект на Web-базирана платформа.
- Създаване на дигитална идентичност.

Заклучение

В заключение, Лабораторията за дигитално управление в бизнеса представя холистичен подход към дигиталната трансформация, преодолявайки празнината между теоретичните познания и практическата реализация. На бизнеса и студентите се предоставя контролирана среда за експериментиране, учене и оптимизиране на дигитални стратегии, като в крайна сметка това води до устойчив растеж и конкурентно предимство в цифровата ера.

Използвани източници:

- Вълканов, В. Сотиров А., Георгиев П., Сандалски М., Стоянов С. (2014). Неформално обучение на мениджъри чрез виртуално образователно пространство. Пловдив, с. 124–130.
- Георгиев, П. (2016). Модел на интелигентна среда мениджъри. *Инженерни науки*, 3(53), с. 116–123.
- Стоянов, С. (2017). Изграждане на кибер-виртуални пространства. Смолян, с. 6–21.
- Georgiev, P., Sandalski, M. & Sandalski, B., October 5–6, 2012. Project for an Internet Portal for E-learning on Documents for the Free Movement of Goods in the EU. Tirana, pp. 488–497.

ВЛИЯНИЕТО НА ДОБРОВОЛНИТЕ СИСТЕМИ ЗА ЕТИКЕТИРАНЕ ВЪРХУ ПОТРЕБИТЕЛСКИЯ ИЗБОР

Гл. ас. д-р Росица Накова
Нов Български Университет
rnakova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Целта на научната статия е да направи преглед на европейския регламент за етикетиране на хранителните продукти. Цел на статията е да изследва мнението на потребителите относно начина, по който се поднася информацията за хранителната стойност на опаковката. До колко информацията е разбираема и дали тя влияе на потребителското търсене. Маркетинговото проучване бе проведено сред 106 респондента на възраст от 26 г. до 65 г., живеещи в големите градове – София и Варна. Степента на образование на респондентите е висше. Изследването бе реализирано чрез онлайн анкетна карта. Получените резултати от изследването доказаха основната изследователска хипотеза.

Ключови думи: *етикет, потребителски избор, маркетингово изследване.*

THE IMPACT OF VOLUNTARY LABELING SCHEMES ON CONSUMER CHOICE

Chief Assist. Prof. Rositsa Nakova, PhD
New Bulgaria University
rnakova@nbu.bg

ABSTRACT: The purpose of the scientific article is to review the European regulation on food labeling. The purpose of the article is to investigate the opinion of consumers regarding the way in which the information about the nutritional value of the package is presented. How much information is comprehensible and whether it influences consumer demand. The marketing survey was conducted among 106 respondents aged 26 to 65 living in the big cities – Sofia and Varna. The level of education of the respondents is higher education. The research was carried out through an on-line questionnaire. The results of the research proved the basic research hypothesis.

Keywords: *label, consumer choice, marketing research.*

Същност и роля на етикетирането на хранителните продукти

През последните години етикетирането на хранителната стойност привлече все по-голямо внимание както в научния, така и в политическия живот. Все повече се обръща внимание на здравословното хранене, а основен източник на информация за съставките на храната е на опаковката. Особено етикетирането на лицевата част на опаковката. Проблемът на глобалния пазар е, че всяка държава има свои политики по отношение на етикетирането на продуктите и няма единно законодателство в областта. Това води до редица проблеми, като объркване на потребителя и на търговците на дребно и едро.

Европейската комисия се опитва чрез политически инструменти да насърчава производителите към по-здравословни продукти и даване на повече информация на потребителите по начин, достъпен и разбираем за тях.

В тази връзка е формулирана и основната **изследователска хипотеза на изследването, именно:**

Потребителите в България се влияят в голяма степен от информацията на етикета и от доброволните системи за информиране на потребителя за хранителната стойност на стоката.

Въпреки че задължителните елементи на етикетирането на хранителните стойности – обикновено представени в табличен вид с дребен шрифт, не винаги могат да се разчетат в краткото време на пазаруване. Начинът на предоставяне на информацията е разписан в регламент на ЕС № 1169/2011 г., публикуван на сайта на Министерството на земеделието и храните (Министерството на земеделието и храните 2021г.). Но така разписаната наредба оставя вратички за собствена интерпретация на информацията и не винаги по ясен и конкретен начин може да се разбере от хората, които създават опаковката и нейното информационно съдържание.

Маркетингово проучване, проведено от организацията „Активни потребители“ (Активни потребители, 2021г.) посочва, че 64% от населението имат проблем с разчитането на информацията върху опаковката. Анкетното проучване е проведено главно сред градско население. Основните проблеми, които, посочват са:

1. Дребен шрифт;

2. За 28 % от потребителите буквите са много бледи и нечетливи;
3. Неразбиране какво се крие зад Е-тата в информацията за съставките на продукта (Активни потребители, 2021г.);

Най-големи затруднения срещат хората над 55-годишна възраст, както и тези с по-ниско образование.

Въпреки наредбата, лицевото етикетиране има относително регламентиран характер. В различните държави има различни регламенти каква точно информация трябва да се съдържа върху опаковката. Това също води до объркване и дезинформация на потребителя, тъй като той не винаги е запознат с различните системи на етикетиране на продуктите.

95 % са убедени, че е важно на етикетите да се изписва информацията за съставките от продукта, които крият потенциален риск за здравето, а 91 % от хората са категорични, че на етикетите трябва да пише, ако има наличие на ГМО, дори и то да е в незначително количество.

Именно тези оплаквания на потребителите през последните години, провокираха законодателните органи да вземат законови мерки. Това доведе до различни формати на етикетите на хранителните продукти (Kanter et al., 2018). Те се различават в няколко отношения: **видове хранителни съставки**, върху които се фокусират, (напр. подчертаване само на критични хранителни вещества или също като се вземат предвид полезни за здравето хранителни вещества), начинът на поднасяне на информацията върху етикета. Чрез числа, инфографики, рисунки, различни експертни лога, кодове. Това понякога, вместо да информира потребителя, може да го дезинформира.

Освен задължителните елементи за етикетиране има и доброволни системи за информиране на потребителя за хранителната стойност на стоката.

Етикетите за хранителна стойност, особено тези с позициониране на предната част на опаковката, имат за цел да помогнат на потребителите да оценят здравословността на преработените храни и по този начин да позволят информиран избор на храни (СЗО, 2003 г.). В допълнение към това се смята, че наличието на етикети върху хранителните опаковки ще създаде стимул за хранително-вкусовата промишленост да преформулира продуктите си и да предложи по-здравословни варианти (Kanter, Vanderlee, & Vandevijvere, 2018),

за да се избегнат неблагоприятни ефекти върху маркетинг на техните продукти и негативни оценки на самите продукти.

Доброволни системи за информиране на потребителя за хранителната стойност на стоката

Освен Nutri-Score, които е най-разпространен в Европейския съюз, има и други методики за доброволно информиране на потребителя за хранителната стойност на стоката. Те са по-малко разпространени в Европейския съюз. Характерното за тях е, че са познати в държавата, в която е създадена методиката и не са популярни в целия Европейски съюз. Проблемът в липсата на единна методика са различните становища, които имат експертите в областта.

Nutri-Score (Нутри Скор) е методика, базираща се на научни данни система за етикетирание на хранителни продукти, разположена върху лицевата част на опаковката, която позволява на потребителите да правят информирани хранителни избори.



Фигура. 1. Nutri-Score изображение

Създателите на системата Nutri-Score са научен екип от Франция и Германия. От френска страна, системата е разработена от „Националният институт за здравословна храна, околна среда и труда“ (англ. National Institute for Health, Food and Environmental Research – INRAE) и „Научния и технически комитет по хранителни продукти“ (англ.

Scientific and Technical Committee for Food – CSTA). От германска страна, разработката на системата е водена от „Университета в Бон“ (англ. University of Bonn) и „Макс Планк Института по хранителни изследвания“ (англ. Max Planck Institute for Nutritional Research).

Nutri-Score класифицира хранителните продукти от гледна точка на хранителния профил въз основа на баланса на съставките, като ги обозначава с цветове: от зелено до червено и с буква от А до Е. Обозначените със зелено и с буква А продукти са с висока хранителна стойност, които е добре да се консумират по-често или в по-голямо количество, а тези, които са обозначени с червено и буква Е, са с по-голямо съдържание на съставки, които трябва да се приемат ограничено в ежедневно хранене (например наситени мазнини, захар, сол), поради което трябва да се консумират по-

рядко или в по-малко количество. Ролята на Nutri-Score е да показва стойността на продуктите в храненето и препоръчителната честота на консумирането им, а не изключване на тези продукти от хранителния режим. Благодарение на Nutri-Score храненето може да бъде по-балансирано и по-здравословно.

Методиката е базирана на така нареченото точкуване на Райнер (Rayner, 2021). При изчисленията се взема под внимание съдържанието на съставките, чиято консумация трябва да се насърчава, както и на тези, които трябва да се ограничат. Системата Nutri-Score дава от 1 до 10 точки за съставките, чийто прием трябва да се ограничи (т.е. калоричност, наситени мазнини, захари, сол) и от 0 до 5 точки за полезните съставки (т.е. белтъчини, фибри, плодове/зеленчуци/ядки).

Проучванията показаха способността на Nutri-Score да класифицира храните от общото предлагане на храна, но не показаха действителната здравословност на продуктите в различни класове. Конвергентната валидност (т.е. способност за категоризиране на продуктите по начин, подобен на други системи, като диетични насоки) беше оценена с френските диетични насоки. Изглежда, че са необходими по-нататъшни адаптации на алгоритъма Nutri-Score, за да се гарантира съответствие с хранителните насоки за хранене в целия ЕС. Прогнозната валидност (т.е. способност за прогнозиране на риска от заболяване, когато се прилага към данни за храненето на населението) може да бъде преоценена след адаптиране на алгоритъма. В момента седем държави са внедрили или се стремят да внедрят Nutri-Score. Тези страни са назначили международен научен комитет за оценка на Nutri-Score, неговия основен алгоритъм и неговата приложимост в европейски контекст (Serge Hercberg, Mathilde Touvier, Jordi Salas-Salvado 2021)

Основни предимства:

- Има много ултрапреработени храни с високо съдържание на мазнини и захар, които ще бъдат маркирани в оранжево и червено
- Зад етикетирането има научни доказателства
- Хранителното качество на храната е очевидно
- Приписването на точките се основава на хранителното качество, не е случайно
- Тя има за цел да подобри нашата диета.

Основни недостатъци:

- Оценяването на някои храни може да доведе до объркване, както е случаят с маслиновото масло Extra Virgin
- Обобщената методика не дава подробна информация за вредното въздействие на отделните съставки, а дава един дава обобщен показател.
- Не дава точна информация относно хранителния продукт и неговата вреда.



Фигура. 2. The Nordic Keyhole – скандинавско лого

Друг показател за доброволно информиране на потребителите разпространен сред скандинавските държави е Keyhole (Nøkkelhullet) е. Keyhole е доброволна система за информиране на потребителите, разделен на различни продуктови групи. Различните храни съдържат различни видове хранителни вещества и в различни количества. Затова изискванията се различават по отношение на това какво трябва да съдържат храните в различните групи, за да бъдат етикетирани с Keyhole. Akira Matsunawa and Vlad Semak правят сравнение с други храни от същия

тип, продуктите с Keyhole отговарят на едно или повече от тези изисквания (Akira Matsunawa and Vlad Semak, 1997г.):

1. Повече диетични фибри
2. Повече пълнозърнести храни
3. По-малко наситени мазнини
4. По-малко сол
5. По-малко захар

Например зърнена закуска, обозначена с Keyhole, ще съдържа повече фибри и по-малко захар, отколкото зърнена закуска без символа. При месните продукти съотношението на наситени мазнини и сол се счита за най-важно, докато хлябът с етикет Keyhole трябва да отговаря на критериите за фибри, мазнини, захар и сол.

В определени групи храни има изисквания и за съдържанието на зеленчуци, плодове, горски плодове и пълнозърнести храни. Продуктови групи като газирани напитки, бонбони и шоколад, торти и бисквити не могат да бъдат етикетирани със символа Keyhole.

Като недостатък на този вид система за етикетиране е, че няма съотношения на полезните съставки към вредните за организма и поради тази причината не дава точна и пълноценна информация на потребителя.

В научната статия на Deborah R. Wahl, Karoline Villinger, Laura M. König, Katrin Ziesemer, Harald T. Schupp & Britta Renner (2017) е разгледана друга методика за оценка на храните. Създадена е през 16 април 2013г. в Холандия. Логото се казва Choices („Vinkje“). Това е първото разрешено лого от Европейския съюз, подкрепено от страните членки и Европейската комисия. Преди да се постави логото се вземат предвид, наситени мастни киселини, трансмастни киселини, добавени захари, сол и фибри в сравнение с подобни продукти в своята категория.



Фигура.3. Choices („Vinkje“)

В статията на Magda Osman ^a, Katie Thornton (2019), е описана светофарна система за оценка на хранителната стойност на стоката. Тя е създадена в Университета в Абердеен. Наречена е светофарна схема на оценяване, тъй като цветовете, в които са оцветени различните критерии за оценка, наподобяват светофар.

	LOW	MEDIUM	HIGH	
	Per 100g	Per 100g	Per 100g	Per portion
Fat	3.0g or less	3.0g - 17.5g	More than 17.5g	More than 21g
Saturates	1.5g or less	1.5g - 5.0g	More than 5.0g	More than 6.0g
(Total) Sugars	5.0g or less	5.0g - 22.5g	More than 22.5g	More than 27g
Salt	0.3g or less	0.3g - 1.5g	More than 1.5g	More than 1.8g

Фигура. 4. Светофарна система за оценка на хранителната стойност на стоката

Като силна страна на методиката може да се отбележи наличието на количествените показатели, които дават точна представа

на 100гр. съдържание на продукта, колко е вредната съставка. Като слаба страна може да се отбележи липсата на категорична оценка доколко продуктът е полезен или вреден за здравето.

За доказването на научната хипотеза в изследователската статия, проведохме проучване сред 106 респондента на възраст от 26г. до 65г., живеещи в големите градове – София и Варна. Степента на образование на респондентите е висше. Пазаруващи минимум два пъти в седмицата хранителни стоки. Месечен доход на респондента от 1500 лв. до 3000 лв. нетен приход.

Таблица 1. Демографска характеристиката на изследваната група

Показатели	
Мъже	40 %
Жени	60%
Образование	Висше образование
София	70%
Варна	30%

От анкетното проучване се установи, че потребителите на хранителни продукти, не са запознати с доброволните системи за етикетирание на продукта. И не знаят как работят. Интересуват се от съставките на хранителния продукт и когато имат достатъчно време при пазаруване, четат етикета.

Възрастовата група от 25 г. до 35 г. имат по-голяма отношение към здравословния начин на живот. Като декларират, че здравословният избор на храната е от първостепенно значение за тях.

Следващата група потребители 35 г. – 45 г. купуват по-често продукти с което качество са запознати и имат опит с тях. Четат етикета, не винаги го разбират и не винаги му вярват. Те са скептични относно информацията на етикета.

Потребители с възрастова структура от 45 г. – 55 г. четат етикета, но се доверяват на опита, натрупан през годините. Купуват храна, която често използват, и са доволни от нейните качества. Когато купуват нов хранителен продукт, гледат той да се доближава до стария продукт, който са ползвали. Имат проблеми с шрифта при четене също и с разбирането на информацията на етикета.

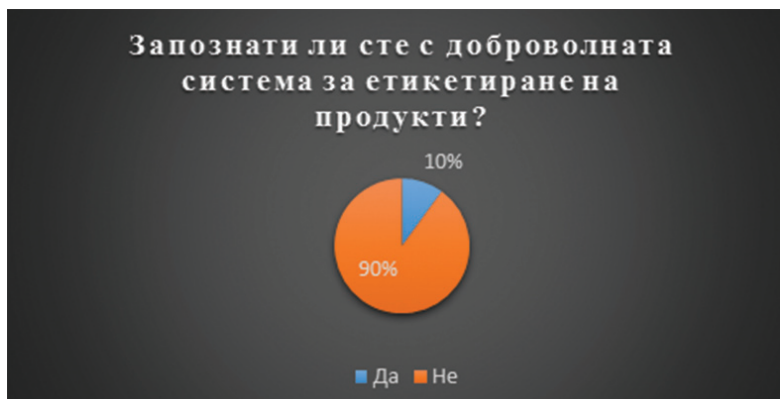
Най-недоверчиви са потребителите от възрастова група 55 г. – 65 г. За разлика от другите групи потребители те в най-голяма степен не вярват на информацията, поднесена на етикета, трудно я разчитат. И се интересуват в по-голяма степен от срока на годност

върху етикета. Една част от тях имат хронични заболявания, които ги карат да спазват определена хигиена на хранене и това налага при тях четенето на етикета.

По-голямата част от потребителската група в сегмент 25 г. – 30 г. харесват доброволната система за информиране на съдържанието върху храните. Защото тя е лесна и достъпна за разбиране и инфографиките ги правят запомнящи се в по-голяма степен, отколкото дребния шрифт върху опаковката.

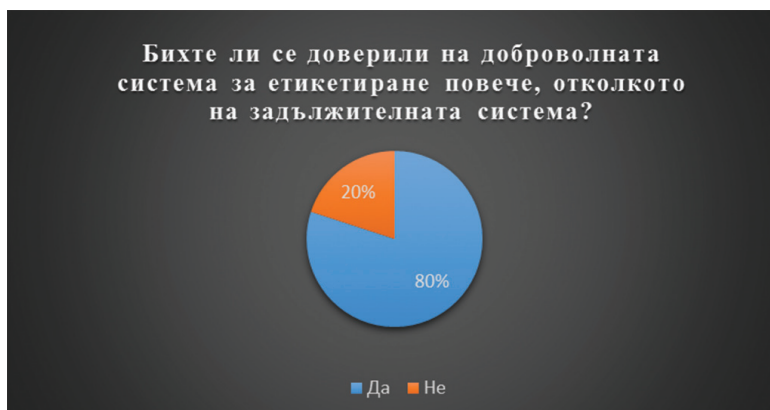
Най-скептични към доброволната система за оценка са възрастовата група от 55 г. – 65 г. Те биха я ползвали, но не вярват, че тя ще им донесе добавена стойност в потребителския избор.

Доброволните системи за информиране на потребителя са слабо познати в България. Това се вижда и от графиката. Едва 10% знаят името на Nutri-score и това са предимно потребители, които са пътували извън границите на България и вече са го срещали.



Фигура 5. Показва доколко потребителят е запознат с доброволната система за етикетиране на продукта

Въпреки че голяма част от потребителите не са запознати с Nutri-Score, след като се запознаят с него, декларират, че биха му се доверили. Това се дължи на изключително лесното възприемане на информацията, която носи Nutri-Score. Цветовите модели и графики са по-лесно възприемани в сравнение с текста и имат по-голяма степен на запомняне. Това прави Nutri-Score желан метод за информиране на хранителната полезност при потребителския избор.



Фигура 6. Отношението на потребителите към доброволната система за етикетиране спрямо задължителната система.

Тези от анкетиранияте, които са отговорили, че не се доверяват на доброволната система за етикетиране. Са в по-голямата си част потребители в таргет групата на 55 г. – 65 г. Те са скептични към информацията, давана на етикета и за това запазват същия скептицизъм и към доброволния начин на етикетиране.

Заключение

Маркетинговото проучване потвърди основната теза на изследването, че потребителите при запознаване с методиката на Nutri-Score са готови да ѝ се доверят. За тях тя е по-лесно разбираема и по-лесно приемана методика.

Методиката на Nutri-Score се приема най-лесно сред таргет групата от 25 г. – 55 г. живеещи предимно в големите градове. Най-голямо признание получава сред младите хора, които са свикнали да получават информацията, чрез инфографики и визуални изображения. Най-голям скептицизъм се получава сред таргет групата на 25 г. – 55 г., които смятат Nutri-Score за не до там съвършена система за информация на потребителите за хранителната стойност на хранителните стоки.

Използвани източници:

Britta R (2017). Healthy food choices are happy food choices: Evidence from a real life sample using smartphone based assessments. *Harvard Business School Publications*, pp 287–296.

- Deborah R. Wahl, K, Villinger, L, König, Ziesemer K, Harald T. S & Magda O, Katie T (2019). Traffic light labelling of meals to promote sustainable consumption and healthy eating, IOP Publishing Ltd.
- Dimov, D. (2012). Opportunities for Implementing HeRMeS 5.2 in the Human Resource
- Matsunawa, A Semak, V (2015), The simulation of front keyhole wall dynamics during laser welding, Published under licence by IOP Publishing Ltd.
- Postagian, K. (2015). Combining advertising with current topics, events and personalities as an approach in contemporary corporate communication. *Collection of visual anthropology*.
- Postagian, K. (2018). Techniques for building consumer engagement in advertising, Publisher: New Bulgarian University, (pp 54), ISBN 9786192330262.
- Nikolova, I. (2019). External Debt and Debt Crises in European Economies, *In: International Scientific Conference Proceedings "Bulgaria and Romania: Country Members of the EU, Part of the Global Economy"*, 10 December 2018, Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences, ISBN (print) 978-954-9313-14-7 and ISBN (pdf) 978-954-9313-15-4, pp. 153–158.
- Management Teaching, 7th International Scientific Conference 'Business and Management 2012'. Vilnius, Lithuania. ISBN 978-609-457-116-9 ISSN 2029-4441 print/ 2029-929X online
- Eurostat, EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995), достъпен на: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>,
- Hercberg, S., Touvier M., Salas-Salvado J., (2021). The Nutri-Score nutrition label Published Online. last visited on 16.05.2023.
- Trendafilov, D., (2023). The mobile user. New Bulgarian University Publishing House, ISBN 9786192331535 (pp 43).
- https://www.mzh.government.bg/media/filer_public/2021/03/30/naredba_za_predostavyneto_na_inform_na_potr.pdf, last visited on 17.05. 2023.
- <https://www.inrae.fr/en/events/fv-processing-2020> last visited on 17.05.2023.
- <https://www.campdenbri.co.uk/migs/stc.php> last visited on 18.05.2023.
- <https://www.sf.mpg.de/en> last visited on 18.05.2023.
- <https://www.uni-bonn.de/en/university/university> last visited on 18.05.2023.

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПЦИЯ ЗА РИСК МЕНИДЖМЪНТ В КООПЕРАЦИЯТА¹

Проф. д-р Иван Боевски
Нов български университет
boevsky@yahoo.com

Гл. ас. д-р Красимир Костенаров
Нов български университет
kraskostenarov@yahoo.com

РЕЗЮМЕ: Настоящата статия е посветена на изследването на риска в кооперацията. Кооперацията като бизнес единица е подложена на всички видове рискове, на които са подложени и обикновените компании. Организационната структура на кооперацията и нейните специфики обаче са носители и на допълнителни рискове. В изследването се прави опит за детайлно изброяване на тези специфични за кооперацията рискове. Също така е представен метод за идентифициране на рисковете, както и за оценка на степента на въздействие на тези рискове върху кооперацията и възможните стратегии за управлението им.

Ключови думи: *риск, риск мениджмънт, кооперация*

¹ Настоящата публикация е разработена в съответствие с изпълнението на работната програма по проект „Кооперативни модели за правене на бизнес в България и потенциалът им за прилагане на иновативни управленски решения“, финансиран от Фонд „Научни изследвания“, конкурс „Фундаментални научни изследвания-2022 г.“, Договор № КП-06-Н65/1. Изказваме благодарността си към ФНИ.

THEORETICAL FRAMEWORK OF RISK MANAGEMENT IN COOPERATIVES²

Prof. Ivan Boevsky, PhD
New Bulgarian University
boevsky@yahoo.com

Chief Assist. Prof. Krasimir Kostenarov, PhD
New Bulgarian University
kraskostenarov@yahoo.com

ABSTRACT: This article is devoted to the study of risk in the cooperatives. A cooperative as a business unit is subject to all kinds of risks that ordinary companies are suffering. However, the organizational structure of the cooperative and its specifics are source of additional risks. In the study, an attempt is made to list in detail these specific risks for the cooperative. It is also presented a method for identifying risks, as well as for assessing the degree of impact of these risks on the cooperative and possible strategies for their management.

Keywords: *risk, risk management, cooperative*

² This publication was developed in accordance with the implementation of the work program under the project “Cooperative models for doing business in Bulgaria and their potential for implementing innovative management solutions”, financed by the “Scientific Research” Fund, “Fundamental Scientific Research-2022” competition. Contract No. KII-06-H65/1-12.12.2022. We express our thanks to FNI.

Въведение

Все повече и повече ускорящата се глобализация и поляризация на конкуренцията и предприемаческата дейност, иновативните технологии, както и разширяващата се сложност, несигурност, неустойчивост и прогресивна динамика на пазарите представляват една част от характеристиката на бизнес средата през новото хилядолетие. Това описание се допълва от динамизиращите се сложни и многопластови клиентски връзки и от нарастващи мрежи от компании, които се конкурират помежду си. Освен това компаниите масово се сблъскват с постоянни промени в политическата, правната, екологичната и социалната среда. Тези предизвикателства постоянно излагат компаниите на по-високи, по-сложни и по-разнообразни рискове, тъй като се увеличава обема и сложността задачите и контролираният и социално отговорен мениджмънт става все по-труден. Всичко това предоставя значителни възможности, но крие и огромни рискове. За да използват наличния потенциал по целенасочен и оптимален начин, бизнес актьорите са принудени да поемат тези рискове, които от една страна означават опасност от една страна, но и възможност за предприемачески успех от друга.

От средата на деветдесетте години на миналия век риск мениджмънта в нефинансовите предприятия се променя бързо и из основи и еволюира от подход базиран на застраховането на отделни измерими рискови явления към цялостен подход на управление на риска. Управлението на риска в кооперациите също търпи еволюция в т.ч. в земеделските кооперации, които представляват основната маса на кооперациите в България. Климатичните промени са причина за увеличаване на рисковете пред кооперациите съответно мерките за управление на риска придобиват голямо значение. От друга страна се реформират инструментите в ОСП за пазарна подкрепа, което също променя управлението на рисковете. В контекста на управлението на кооперацията е необходимо създаването на съвкупност от адекватни мерки, чрез които да се неутрализира ефекта на рисковете, които влияят върху доходите на земеделските производители, както на производственият риск.

Кооперацията, както и всеки друг пазарен актьор, функционира в тази среда и е необходимо да взема под внимание всички нейни рискове. За разлика от останалите актьори, където изследванията и теоретичните разработки в областта на риск-мениджмънта са в

огромен размер, при кооперацията са по скоро в зародиш. Освен това те се характеризират с едностранчивост на аналитичния фокус, който е предимно юридически, мениджърски, организационен или поведенчески (Schneider 2014; Zeuli 1999; Saitone et. al. 2018). Следователно рискът в кооперацията не се изследва в неговата цялост, а от гледна точка на кооперацията като бизнес единици, а се negliжира нейната двойствена природа. Тоест не се взема под внимание факта, че кооперацията представлява единно цяло както от предприятие, така и от социална група. От тази гледна точка е необходимо да се направят повече изследвания върху лоялността на заинтересованите лица (Nakova, R., 2020).

Според нас изследването на риска в кооперацията е необходимо да има холистичен характер и да взема под внимание специфичната двойствена природа на кооперацията и да се дефинират и специфичните кооперативни рискове, които произтичат от тази двойствена природа.

До момента както в кооперативната теория, така и кооперативната практика, липсват напълно дефинирани специфичните кооперативни рискове. Предимно немско-езични автори разглеждат един или друг вид специфичен кооперативен риск (Aschoff 1995; Draheim 1952; Dülfer 1995; Engelhardt 1985; Faust 1969; Grünfeld & Hildebrand 2016; Hanisch 2006). В много ограничени случаи те дефинират изрично тези рискове.

Според нас специфичните кооперативни рискове се коренят в самата природа на кооперацията, която е манифестирана в нейната триединна идентичност като организация, нейното целеполагане и инструментариум за постигане. Специфичните кооперативни рискове се запазват дори при трансформацията на кооперациите след политическите промени (Sarov. A., 2021, 2015). Несигурността на управленските решения са характерни както за традиционните компании, така и за кооперациите (Цветанова, Е., 2021). Идентифицирането и управлението на тези рискове е свързано с повишаването на управленската компетентност (Саров, А., Цветанова, Е. 2019).

Кооперацията е организация, която се характеризира със собственост на ползвателите (ползвателите са собственици на кооперативното предприятие), контрол от страна на ползвателите и ползи за ползвателите. По конкретно това означава, че:

1. Предприятието е собственост на ползвателите/членовете на продуктите (идентичност между ползвател/клиент и собственик), защото ползвателите на неговите услуги са собственици на кооперацията, тъй като собственост означава, че ползвателите са основните доставчици на дружествения (equity) капитал на своята организация/предприятие;
2. Предприятието е контролирано от ползвателите/членовете (идентичност между ползвател/клиент и контролор), защото те са единствените, които вземат решение за стратегиите и политиките на организацията/предприятието;
3. Предприятието е в полза на ползвателите/членовете (идентичност между ползвател/клиент и бенефициент), защото всички ползи от кооперацията се дистрибутират до нейните членове на базата на нейното използване от тяхна страна. Следователно индивидуалната полза е пропорционална на индивидуалната употреба.

Изконната цел на кооперацията е подпомагане на предприятията и домакинствата на своите членове/ползватели. Постигането на печалба, за разлика от класическите бизнес предприятия, е вторична цел, подпомагаща постигането на изконната кооперативна цел. (Kaltschev,1996; Todev/Kaltschev,1998).

Постигането на целта на кооперацията се извършва на базата на самопомощ в кооперативната група: Индивидуалните членове на кооперативната група постигат подобряване на своята икономическа и социално-културна ситуация чрез колективно действие и/или взаимна подкрепа.

Обобщавайки горепосоченото ние идентифицираме следните специфични кооперативни рискове:

1. Намаляване или липса на взаимно споделени и изживявани кооперативни ценности;
2. Загуба на кооперативна идентичност;
3. Негативно изменение на вътрешно кооперативната структура и динамика;
4. Загуба на кооперативна групова кохезия;
5. Загуба на кооперативно доверие;

6. Загуба на кооперативна лоялност;
7. Загуба на кооперативна отдаденост;
8. Загуба на кооперативна удовлетвореност;
9. Флукутация на кооперативната членската маса;
10. Флукутация на капитала на кооперация;
11. Намаляване на сделките с кооперативното предприятие;
12. Опортюнистично поведение на кооперативните членове.

Идентифициране на рисковете

Една част от рисковете, присъщи за кооперативната дейност е възможно да бъдат предвидени. Те се наричат *известни рискове*. Това са тези рискове, които могат да бъдат управлявани. Например ако обекта на изследване е земеделска кооперация, характерни такива рискове са тези, свързани с очакваните изменения на климатичните условия, с очакваните промени в икономическите условия на производството и др.

Има обаче и рискове, които няма как да бъдат предвидени. Това са например неочакваните изменения в законодателно-нормативната база, в административната сфера и др. Такива рискове се наричат *неизвестни*. Тези рискове могат да бъдат контролирани само с техники като предвиждане на финансов, времеви или материален резерв.

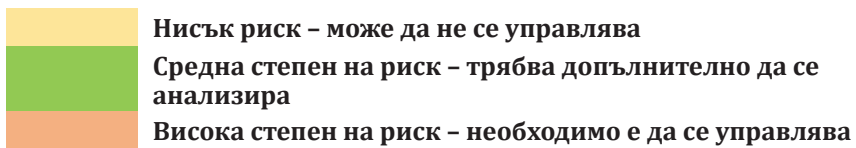
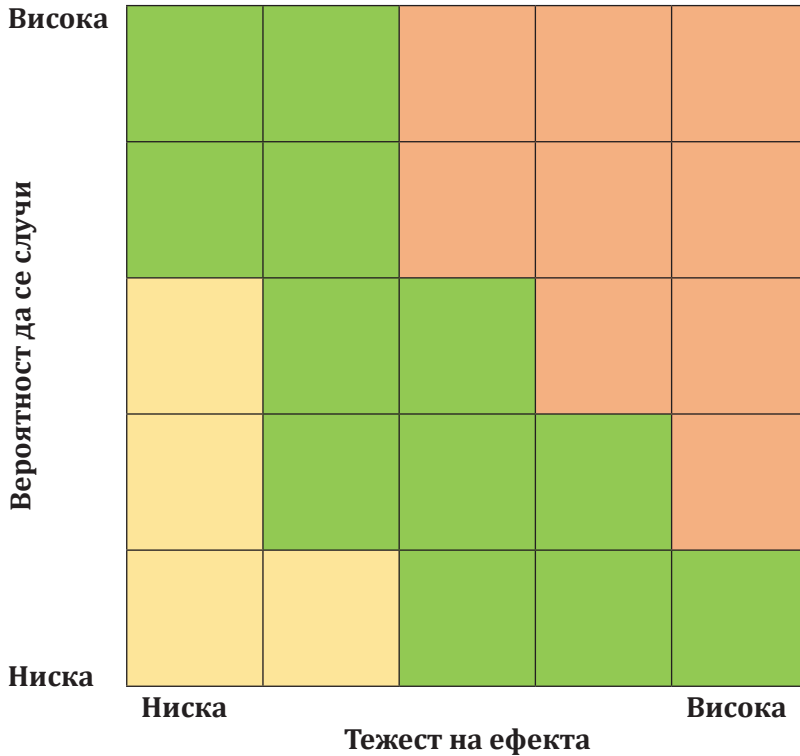
За да има реално управление на риска, трябва потенциалните рискови ситуации да бъдат идентифицирани. За целта могат да бъдат използвани множество различни техники.

Като цяло, не само в земеделието, но и другите социално-икономически области рискът се определя от *вероятността той да се случи* и *тежестта на ефектите* от неговата поява. В литературата тази зависимост се представя посредством уравнението: $Риск = Вероятност \times Тежест \text{ на риска}$ (Петров, С., 2008)

Начинът за измерване на горепосочените два показателя може да е различен в зависимост от целите на анализа. Най-често степента на вероятност се определя от честотата на появяването на риска в близък, минал период. В зависимост от спецификата на риска и на дейността на кооперацията този период може да бъде 2, 3 или 5 години. Тежестта на риска се определя от събрана за целта

информация, или на основата на експертна оценка от достатъчно на брой лица, които са в някаква степен потърпевши от проявлението на риска.

Нагледно търсената зависимост на риска от неговата вероятност за появата му и тежестта му могат да се видят на следната графика или известна още като матрица на риска.



Фигура 1. Матрица за оценка на риска

Матрица на риска е с пет нива на всяко от измеренията. Тези нива може да са високо, средно-високо, средно, средно-ниско и ниско. След определяне на нивата на вероятност и тежест, те се комбинират, за да се оцени равнището на самият риск. Неговата стойност може да се движи от 0 до 1. Естествено комбинацията от ниска вероятност и ниска тежест да бъде оценена като слаб (малък) риск, а риск с висока вероятност и големи щети да се смята за голям. Другите комбинации и евентуалните междинни нива могат да бъдат оценени съответно според нуждите на анализа.

Управление на рисковете

След като веднъж е решено, че определен риск трябва да бъде управляван, могат да се приложат четири възможни стратегии за управление на риска:

- Избягване – избягването е подходяща стратегия, когато се реши, че рискът не си заслужава да бъде поет/приет. Когато рискът е прекалено голям или управлението на риска е твърде скъпо, то избягването е подходяща стратегия за управлението му.
- Трансфериране/споделяне – трансферирането е изнасяне на идентифицирания риск към външна организация. Типичен пример за трансфериране е застраховането. Друг пример е използването на специфични финансови инструменти, които позволяват прехвърлянето на риска върху контрагента по финансовия инструмент. Популярни такива инструменти са фючърсите, опциите и суаповете.
- Омекотяване/ограничаване – ако рискът не може да бъде избегнат, приемлива алтернатива е да бъде омекотен чрез стъпки, които ще сведат щетите в случай на реализация на риска до минимум. Това често се постига чрез диверсификация. Диверсификацията се постига, когато се обогати набора от продукти, които се произвеждат и т.н.
- Приемане – когато няма какво да се предприеме в отговор на риска, единствената възможност, която остава е той да бъде осъзнат и приет. Някой рискове се приемат съзнателно, като целта е извличането на определени ползи/печалби от приемането му.

Заклучение

В настоящето изследване е изследвана спецификата на проявление на риска в кооперацията. Като основа на изследването се разграничение между обикновена бизнес единица и кооперация, като се акцентира на спецификите на кооперацията. Това позволи да се наименуват специфичните кооперативни рискове. От друга страна е представена матрица за идентифициране на рисковете и класифицирането според силата на въздействието им върху кооперацията. На последно място са дискутирани възможните стратегии за управление на рисковете.

Използвани източници:

- Петров, С. (2008). Управление на риска, Изд. Парадигма. (Petrov, S. (2008). Upravlenie na riska. izd. "Paradigma").
- Саров, А., Цветанова, Е. (2019) Модел за повишаване на управленската компетентност на земеделските кооперации. *Сборник доклади от Научна конференция „75 години Съюз на учените в България – в полза на науката и образованието“* (26–28 септември 2019 г., МДУ „Фредерик Жолио-Кюри“, к.к. „Св. св. Константин и Елена“), ISBN 978-954-397-045-2. (Sarov, A., Tsvetanova, E. (2019) Model za povishavane na upravlenskata kompetentnost na zemedelskite kooperacii. *Sbornik dokladi ot Nauchna konferencia 75 godini Sayuz na uchenite v Bulgaria – v polza na naukata I obrazovaniето*, 26–28 September 2019, MDU “Frederik Jolio Kyuri”, k.k. “Sv. sv. Konstantin i Elena”, ISBN 978-954-397-045-2.
- Цветанова, Е., (2021) „Осигуряване на дългосрочна бизнес устойчивост в условия на несигурност“, *СБОРНИК С НАУЧНИ ДОКЛАДИ от Международна научно-практическа конференция ИКОНОМИКА И БИЗНЕС в постпандемичния свят*, стр. 338–395, ISBN 978-954-383-140-1 (Tsvetanova, E. (2021) Osiguryavane na dalgosrochna biznes ustoichivost v usloviata na nesigurnost, *sbornik s nauchni dokladi ot Mejdunarodna naucho-prakticheska konferencia Ikonomika I biznes v postpandemichnia svyat*, pp 338–395, ISBN 978-954-383-140-1.
- Aschoff, G. (1995). Das deutsche Genossenschaftswesen – Entwicklung, Struktur, wirtschaftliches Potenzial, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main.

- Draheim, G. (1952). Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Dülfer, E. (1995). Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften und vergleichbarer Kooperative, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Engelhardt, W. (1985). Allgemeine Ideengeschichte des Genossenschaftswesens. Einführung in die Genossenschafts- und Kooperationslehre auf geschichtlicher Basis, Darmstadt.
- Faust, H., (1969). Genossenschaftswesen, Stuttgart-Düsseldorf.
- Grünfeld, E., Hildebrand, K. (2016). Genossenschaftswesen. Seine Geschichte, volkswirtschaftliche Bedeutung und Betriebswirtschaftslehre, Universitätsverlag Halle – Wittenberg, Halle an der Saale.
- Hanisch, M. (2006). Eine Theorie genossenschaftlichen Wandels. In: Münker, Hans-H. und Günther Ringle (Hrsg.): Zukunftsperspektiven für Genossenschaften. Bausteine für typgerechte Weiterentwicklung. Bern: Haupt, 297–323.
- Kaltshev, E. (1996). Genossenschaften gestern-heute-morgen. Das Genossenschaftswesen in Rumänien. Saechsisches Genossenschaftsblatt, S. 30–33.
- Nakova, R., (2020). The Consumer Loyalty of the Baby Boomers, X, Y and Z Generations When Buying Fast-moving Goods, in *Economy and Business Yearbook, NBU, Online-ISSN: 2534–9651*.
- Saitone, T. L., Sexton, R. J., & Malan, B. (2018). Price premiums, payment delays, and default risk: Understanding developing country farmers' decisions to market through a cooperative or a private trader. *Agricultural Economics*, 49(3), 363–380.
- Sarov. A.(2015). Innovations in the Governance Structure of Agricultural Production Cooperatives in Bulgaria, Proceeding 147th EAAE Seminar 'CAP Impact on Economic Growth and Sustainability of Agriculture and Rural Areas', Sofia, Bulgaria, 149–155.
- Sarov. A.(2021). Governance transformation of the Bulgarian cooperative movement: values, principles, practices and members' satisfaction. *Bulg. J. Agric. Sci.*, 27 (1), 65–71.
- Schneider, R. (2014). Risikomanagement in Genossenschaften, Dissertation, Justus-Liebig-Universität Giessen.
- Todev, T./Kaltshev, E. (1998). Die bulgarischen Kreditgenossenschaften – Entwicklung. Funktionen und Struktur nach der Wende, in: Johann

Brazda/Gerhard Roennebeck (Hrsg.): *Genese und neue Wege des Genossenschaftswesens in Bulgarien*. Berlin: Institut fuer Genossenschaftswesen an der Humboldt-Universitaet zu Berlin, S. 115–123.

Zeuli, K. (1999). New Risk-Management Strategies for Agricultural Cooperatives, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 81, No. 5, Proceedings Issue, pp. 1234–1239.

СЕСИЯ 3:
ГЛОБАЛНИ
ТРАНСФОРМАЦИИ И
ЗЕЛЕН ПРЕХОД

ВРЪЩАНЕ КЪМ ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ТЪРГОВСКИТЕ БАРИЕРИ СПРЯМО ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И „НОВАТА РАМКА“ НА ПРЕФЕРЕНЦИАЛНИ ТЪРГОВСКИ СПОРАЗУМЕНИЯ

Доц. д-р Едуард Маринов
Нов български университет
Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
eddie.marinov@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Наред с промените в мултилатералното регулиране на търговията на глобално ниво през последните десетилетия се трансформират и много от двустранните и многостранните договорености за преференциална и свободна търговия на някои от най-големите играчи на световната сцена, като може би най-показателна е промяната в търговската политика на ЕС. Конкуренетоспособността на ЕС намалява, притисната от американската и азиатската конкуренция. От години редица изследователи поставят въпроса дали зад изведените на преден план във всички нови споразумения на ЕС, както и при участието на Съюза в различни формати на многостранни търговски преговори, клаузи за тарифна и извънтарифна либерализация не се крие имплицитен импулс за протекционизъм.

От друга страна, все по-често се наблюдава въвеждането на протекционистични мерки, прилагани от много държави по света – и то не само скрити (в областта на нетарифните ограничения), но и директни (въведените след глобалната финансова криза мита от Русия, Украйна, Еквадор; ЕС, Бразилия, Индия, Турция, Виетнам и др.; търговската „война“ на САЩ и т.н.). Дори преди Ковид (към края на 2019 г.) в базата данни на ЕС за достъп до пазара са отчетени 438 активни търговски и инвестиционни бариери в 58 трети страни. Тази рекордна стойност, заедно с нарастващата продължителност на действие на редица пречки, са показателни не само за засилващия се протекционизъм, но и за факта, че протекционизмът става структурно вкоренен в търговските отношения на Съюза с много партньори.

С цел обобщаването и изясняването на тези тенденции на развитието и реструктурирането на глобалната търговска система и мястото на ЕС в нея, в доклада на първо място са разгледани действащите преди пандемията търговски бариери спрямо ЕС, след което е направена оценка на „новата рамка“ на двустранни и многостранни преференциални търговски споразумения в търговската политика на ЕС.

Ключови думи: либерализация, протекционизъм, търговски бариери, споразумения за преференциална търговия, ЕС.

A RETURN TO PROTECTIONISM: TRADE BARRIERS TOWARDS THE EUROPEAN UNION AND THE “NEW FRAMEWORK” OF PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS

Assoc. Prof. Eduard Marinov, PhD

New Bulgarian University

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science

eddie.marinov@gmail.com

ABSTRACT: Along with changes in multilateral trade regulation at the global level over the past decades, many of the bilateral and multilateral preferential and free trade arrangements of some of the world’s largest players have been transformed, perhaps most notably the change in EU trade policy. The EU’s competitiveness is declining, squeezed by American and Asian competition. For years, a number of researchers have questioned whether there is an implicit impulse for protectionism hidden behind the tariff and non-tariff liberalization clauses put forward in all new EU agreements, as well as in the Union’s participation in various formats of multilateral trade negotiations.

On the other hand, the introduction of protectionist measures implemented by many countries around the world is increasingly being observed – not only hidden (in the area of non-tariff restrictions), but also direct (tariffs introduced after the Global financial crisis by Russia, Ukraine, Ecuador; EU, Brazil, India, Turkey, Vietnam, etc.; the US trade „war“, etc.). Even before Covid (in the end of 2019), the EU’s market access database recorded 438 active trade and investment barriers in 58 third countries. This record value, together with the increasing duration of a number of barriers, is indicative not only of increasing protectionism, but also of the fact that protectionism is becoming structurally embedded in the Union’s trade relations with many partners.

In order to summarize and clarify these trends in the development and restructuring of the global trade system and the EU’s place in it, the paper first examines the pre-pandemic trade barriers vis-à-vis the EU, and then assesses the „new framework“ of bilateral and multilateral preferential trade agreements in the EU trade policy.

Keywords: *liberalization, protectionism, trade barriers, preferential trade agreements, EU.*

Въведение

Хората търгуват, защото това е в техен интерес – относително отворените икономики растат по-бързо от относително затворените, а заплатите и условията на труд обикновено са по-добри в компаниите, които търгуват, отколкото в тези, които не го правят (OECD, 2012). Глобалната търговия и растежът на brutния вътрешен продукт са положително свързани – като периоди на нисък растеж се определят онези, в които икономическата интеграция се забавя или се обръща (OECD, 2016). В дългосрочен план и нарастващата отвореност на икономиките е в корелация с общия ръст на производителността (Newfarmer and Sztajerowska, 2012). Участието в глобалните стойностни вериги също е свързано с икономически ползи като растеж на производителността и по-малко концентриран и по-сложен износ (Kowalski et al., 2015). Регионите, наваксващи по отношение на производителността, имат по-висок и нарастващ дял в икономиката на страните в онези сектори, в които търгуват. Ефектите на технологично преливане са по-големи при фирми, които са включени в глобалните стойностни вериги и които търгуват. Това важи особено силно за малките и средните предприятия, които печелят от разпространението на технологии и управленско ноу-хау, както и от новите възможности за повишаване на производителността. Колкото повече търгува дадена страна, толкова повече технологии и идеи се разпространяват; работниците стават по-производителни, а по-високата производителност води до по-добри заплати.

Като стимулира растежа, търговията допринася за изваждането на стотици милиони хора от бедността – делът на световното население, живеещо с по-малко от 1,90 USD на ден, спада от около 35% през 1990 г. до по-малко от 11% през 2013 г. (WB, 2016). Данните за въздействието на търговията върху бедността в развиващите се страни през 1993–2008 г. показват, че промяната в реалния доход на най-бедните 20% от населението е силно свързана с промяната в отвореността на икономиката за същия период (IMF et al., 2017). Неравенството между страните също намалява (Dabla-Norris et al., 2015).

Развиващите се икономики играят все по-важна роля в световната търговия. Това не само подобрява живота и разкрива нови възможности в бедните страни, но и създава нови пазари и перспективи за напредналите икономики. А благосъстоянието и увеличе-

ните възможности по света от своя страна са гаранция за по-голяма стабилност и сигурност за всички.

Търговията осигурява безпрецедентен достъп до стоки и услуги, особено за домакинствата с ниски доходи. Значителното ограничаване на търговските бариери, а и някои други фактори, водят до огромен спад на цените на електронните продукти – между 1980 и 2014 г. цената на (приблизително сравним) телевизор е намалена със 73%, а цената на микровълнова печка с 93% (имайки предвид, че смарт-телевизорите и микровълните печки, които се купуват днес, са значително по-добри от наличните през 80-те години).

Митата са регресивни данъци. В САЩ домакинствата с ниски и средни доходи харчат значителен дял от своите доходи, правейки разходи, свързани с мита, като тежестта е най-голяма за най-бедните 10% (Furman et al., 2017). Както в САЩ, така и в Европейския съюз обикновено митата са по-високи за по-евтините стоки (например те са по-високи за обувки от изкуствени материали, отколкото за изработени от естествена кожа).

Повишаването на митата вреди на домакинствата с ниски доходи не само в качеството им на потребители. В света на глобалните стойностни вериги, в които стоките и услугите се произвеждат чрез комбиниране на усилията на много участници в различни страни, протекционизмът вреди и на производителите, а оттам – и на работните места. В глобалните стойностни вериги конкурентоспособността на износа е свързана с възможността за достъп до най-евтините и най-качествените суровини, включително чрез внос. Митата увеличават цените за местните производители, които стават не само по-слабо конкурентни като износители на световните пазари, но и по-неспособни да поддържат работни места у дома. Вносът не просто повишава конкурентоспособността на износа, той прави възможно създаването на повече работни места и в местното производство – повече от 50% от вноса на Германия са междинни суровини, подпомагащи работните места в страната, а в САЩ делът им е над 40% (OECD, 2017).

В глобалните стойностни вериги вносните суровини включват и междинни стоки (или стойност) от редица други страни – например над 40% от стойността в китайския производствен износ идват от други страни. Част от вноса на всяка държава включва и стоки или услуги, които тя е изнасяла преди това. Например германският внос на стоки от Унгария включва над 12% германска добавена

стойност, китайският внос на стоки от Камбоджа – над 16% китайска добавена стойност, а американският внос на стоки от Мексико – около 15% американска добавена стойност (OECD, 2017).

В света на глобални стойностни вериги дилемата внос срещу износ вече няма смисъл – вносът често е неразделна съставка от конкурентоспособността на износа и на местното производство и може да съдържа стоки, които са били част от предишен износ. В днешно време международната търговия се е променила коренно – в глобалните стойностни вериги възгледите на меркантилистите не са валидни и търговията не е игра, в която печелиш, като имаш по-малко внос.

Оказваният натиск върху търговските партньори може да има ефект единствено в краткосрочен план (Костадинов, 2020). Страните, които повишават търговските разходи за партньорите си, вредят на собствения си растеж, докато от либерализацията на търговията печелят всички, които я правят по-лесна и по-евтина. В анализ на ОИСР на хипотетичен сценарий, при който Европа, САЩ и Китай повишават търговските разходи за всички партньори за всички стоки с 10 процентни пункта, очакваните ефекти са по-малък световен БВП (с 1,4%) и по-слаба световна търговия (с 6%), като страните, налагащи търговските бариери, намаляват най-много собствения си БВП (OECD, 2016).

Същото важи и за работните места. Тъй като местните фирми се нуждаят от внос с конкурентни цени, повишаването на митата води до риск да се унищожат работните места, което би спряло работата на малкия и средния бизнес, а едрият бизнес ще бъде принуден да търси повече работници в чужбина. Не всички държави са конкурентоспособни във всяка област – конкурентоспособността на по-богатите страни с по-производителна и по-високоплатена работна ръка например е по-малка в трудоемки дейности. Затова, когато работните места се поддържат чрез високи мита, тези по-големи разходи означават, че работните места, които остават, се променят – или изискват по-квалифицирани умения, или намаляват поради по-усилено използване на автоматизацията.

Дори и без търговия технологията променя начина, по който се произвеждат редица стоки и услуги и се организират работните места. Във всички напреднали икономики заетостта в преработващата промишленост е намаляла значително, въпреки че продукцията от производството се е увеличила поради големия ръст на

производителността (Obstfeld, 2016). Търговията и технологичните промени допринасят също и за разпространението на тенденцията към поляризация на заплатите и работните места в развитите икономики, което създава допълнителни възможности за висококвалифицираните работници, като същевременно излага тези със средна квалификация на риска от низходяща заетост. Между 1995 и 2015 г. средно за страните от ОИСР делът на заетостта в ниско- и висококвалифицираните професии се е увеличил съответно с 2,5 и 4,3 процентни пункта, докато в средноквалифицираните е спаднал с 6,8 процентни пункта (OECD, 2017).

В тази ситуация решението е да се подкрепят работниците, а не да се защитават работните места. Работните места, запазени единствено чрез мита, е малко вероятно да бъдат устойчиви, нито пък е правдоподобно подпомаганите дейности да бъдат достатъчно конкурентоспособни, за да могат да генерират други работни места. Приспособяването става по-трудно, когато отрасълът е бил твърде защитен. Протекцията на конкретни работни места или фирми е скъп начин за подпомагане на сравнително малко хора, като с течение на времето разходите често се увеличават и биха могли да доведат до загуба на работни места в други сектори. В Австралия например през периода 1997–2012 г. протекционистичните мерки за автомобилния сектор са подпомогнали около 40 хил. работни места, но на цена от около 30 млрд. AUD, или 2 млрд. AUD годишно. Освен това е установено, че тази подкрепа е забавила, но не е предотвратила значителните структурни промени, пред които е изправен отрасълът (Australian Productivity Commission, 2014). По същия начин допълнителните американски мита върху китайските автомобилни гуми през 2009 г. се оценяват на най-малко 900 хил. USD годишно за всяко запазено работно място и са свързани с 3 пъти повече загуба на работни места в други сектори (Hufbauer and Lowry, 2012). Една отворена икономика с по-висок растеж може да финансира ефективна социална сигурност, която осигурява по-добра подкрепа за повече хора, отколкото „купуването“ на отделни работни места чрез търговски протекции.

В действителност търговията не е причината за всички проблеми, но тя не е и единственото им възможно решение. Държавите трябва да работят в много направления, отчитайки влиянието на световната търговия върху хората – и чрез национални политики, и чрез различни форми на международно сътрудничество. За съжаление обаче през последните години сме свидетели на все по-засилва-

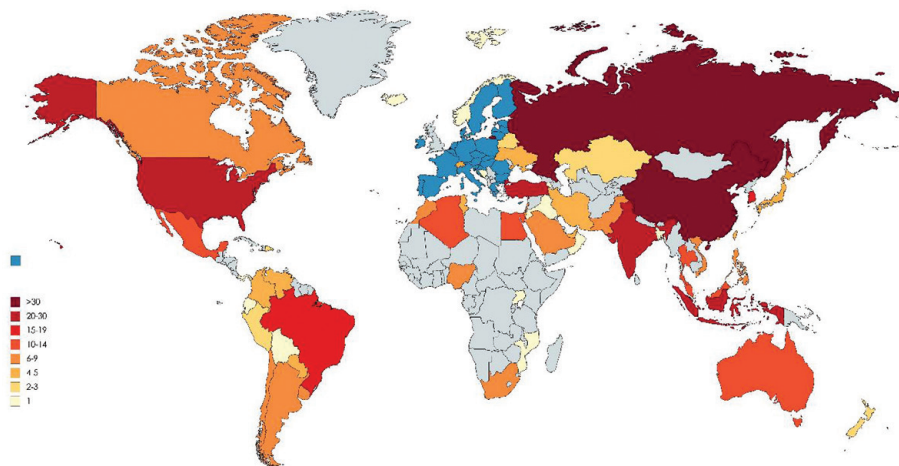
ща се вълна от протекционистки мерки (явни и скрити), които наред с разгледаните вече неуспехи на мултилатерализма и желанието на големите играчи да спечелят колкото се може повече изгода за себе си намаляват ползите, които може да извлече светът като цяло.

Действащи търговски бариери спрямо ЕС

В края на 2019 г. в базата данни на ЕС за достъп до пазара са отчетени 438 активни търговски и инвестиционни бариери в 58 трети страни. Тази рекордна стойност, заедно с нарастващата продължителност на действие на редица пречки, са показателни не само за засилващия се протекционизъм, но и за факта, че протекционизмът става структурно вкоренен в търговските отношения на Съюза с много партньори. В същото време това разкрива и нарастващия успех на Партньорството за достъп до пазари на ЕС като форум, към който да се обръщат заинтересуваните страни, за да се идентифицират и да се преодолеят търговските бариери.

От регионална гледна точка през 2019 г. най-голям брой нови търговски ограничителни мерки са въвели регионите в Азия и Южното Средиземноморие, прилагайки 26 нови бариери и потвърждавайки негативната тенденция от 2017 г. В сравнение с 2017 г. първите десет държави с най-голям брой пречки са същите, макар и в малко по-различен ред. На първо място остава Китай с 38 регистрирани налични бариери, които възпрепятстват възможностите на ЕС за износ и инвестиции. На второ място е Русия (сега с 31 налични пречки), следвана от Индонезия (25) и Съединените щати (24). Индия и Турция си поделят петото място с по 23 съобщени бариери. Други трети държави с десет или повече пречки пред търговията са Бразилия (19), Южна Корея (19), Австралия (14), Алжир (12), Тайланд (12), Мексико (11), Египет (10) и Малайзия (10). Подробна разбивка на бариерите в света е представена на Фигура 1.

В областта на търговията и инвестициите най-голям брой нови бариери са отчетени в отношенията на ЕС със Саудитска Арабия и Ливан, всяка от които е регистрирала по 5 нови пречки. Непосредствено след тях се нареждат Китай и Алжир, съответно с 4 и 3 регистрирани нови бариери. По две пречки са отчетени в Сингапур, Южна Корея, Малайзия, Казахстан, Египет, Мароко, Турция и Австралия. Останалите десет пречки са регистрирани за други трети държави. По отношение на регионалните тенденции голяма част от новите пречки през 2019 г. са наложени в региона на Средиземномо-



Фигура 1. Географско разпределение на търговските и инвестиционните пречки пред търговията

Източник. European Commission, 2020, p. 7

рието и Близкия изток (20) и в Азия (17). В сравнение със ситуацията през 2018 г. се открояват два факта: верижен ефект в региона на Средиземноморието и Близкия изток и продължаващо присъствие на Китай на първо място в списъка, които са признак за отрицателна тенденция в дългосрочен план.

През 2019 г. за първи път граничните мерки (229, или 52%) са по-многобройни от следграничните (188, или 43%). Това е знак, че партньорите прибягват до по-широк спектър от видове бариери, за да постигат протекционистки цели. Граничните мерки съставляват ограничения, които пряко засягат вноса и износа на равнище митници, било то чрез санитарни и фитосанитарни мерки (102 пречки), увеличения на тарифите и количествени ограничения (73), административни процедури и лицензиране на вноса (38), такси и ограничения върху износа (16), или чрез средства за търговска защита, които не са в съответствие с международните задължения (14). Следграничните мерки засягат продуктите след внос чрез ограничения, свързани с неоправдани технически пречки пред търговията (ТПТ) по отношение на търговията със стоки (78), правата върху интелектуална собственост (34), държавните поръчки (25), услугите (22 пречки) и инвестициите (15).

Разбивката на 43-те нови бариери по видове мерки показва превес на новите гранични мерки (65%) над следграничните (28%). Отново се забелязва, че спектърът на използваните протекционистки мерки става все по-широк. Ключова особеност през 2019 г. е, че само санитарните и фитосанитарните мерки съставляват една трета от всички нови пречки. По-подробният анализ разкрива, че най-често срещаните причини са във връзка със здравето на животните (5 пречки), следвани от свързаните със здравето на растенията и общественото здраве (по 2 пречки при всяка). В някои случаи ограниченията чрез санитарни и фитосанитарни мерки съчетават няколко от тези характеристики (4 пречки). Други гранични мерки са свързани предимно с увеличени мита, тарифи и квоти (7 бариери) и с административни процедури (7). Съобщена е една нова пречка и в сферата на ограниченията върху износа. Следграничните мерки са предимно технически пречки пред търговията (9 на брой), включващи и някои случаи на проблеми с права върху интелектуалната собственост (1), средства за търговска защита, които не са в съответствие с международните задължения (1), и възпрепятстване на достъпа до държавни поръчки за предприятия от ЕС (1).

Новите 43 пречки, регистрирани през 2019 г. в 22 трети държави, са почти равни по брой на докладваните през 2018 г. (45 бариери). Това продължаващо и значително увеличение е признак, че протекционизмът се е превърнал в част от самата структура на международните търговски отношения. Тази нова реалност може да окаже дълбоко влияние върху търговските потоци на ЕС. Търговските потоци, засегнати от докладваните през 2019 г. пречки, са за износ от ЕС-27 на стойност около 35,1 милиарда евро. Прогнозираното икономическо въздействие на бариерите през 2019 г. е значително по-голямо в сравнение с предходни години. Износителите от ЕС са изправени пред все по-сложни и по-системни бариери на значимите пазари, което потвърждава отново, че е налице тенденция към повишаване на протекционизма.

По отношение на количественото определяне на потенциално засегнатата търговия (въз основа на двустранните данни за износа на ЕС за съответните тарифни кодове на Хармонизираната система, количествено определящи търговията, която се случва въпреки бариерата) анализът на нетарифните бариери и на тяхното въздействие е изключително труден. Основната причина е, че нетарифните

барииери се характеризират с различна степен на ограничение. С изключение на забраните повечето търговски ограничителни мерки не премахват напълно търговията, а я намаляват. Освен това ограниченията по отношение на едни и същи продукти или услуги могат да се припокриват. Следователно допълнителните барииери не означават непременно допълнително въздействие, нито пък премахването на дадена пречка е свързано автоматично с подобряване на достъпа до пазара.

Потенциалното въздействие на барииерите върху търговските потоци е най-голямо при наложените от Китай, Съединените щати, Индия и Алжир (41,8 милиарда евро, или 81%). Азия (предимно Китай, а също и Южна Корея) и регионът на Средиземноморието и Близкия изток се нареждат на първо място както по броя на новите пречки, така и по размера на потърпевшите през 2019 г. търговски потоци. На тези два региона се падат почти 30 милиарда евро от засегнатата от нови пречки търговия на стойност 35,1 милиарда евро (85% от общия размер) и 35 пречки (над 80% от всички). На трето място е Австралия с една силно въздействаща пречка по отношение на превозните средства.

Новите барииери, докладвани през 2019 г., оказват негативно влияние върху търговията на ЕС в 13 специфични сектора на икономическата дейност. Най-голям брой нови пречки са регистрирани в селското стопанство и рибарството (16), следвани от 9 хоризонтални или многосекторни мерки. През 2019 г. в областта на информационните и комуникационните технологии и в автомобилостроенето се появяват по три нови пречки, както и по две при лекарствените продукти и производството на дървесина, хартия и целулоза. Няколко други бранша са засегнати от по една новоналожена пречка пред търговията: добивът на минерални продукти, желязо, стомана и цветни метали, производството на текстил и кожени изделия, керамика и стъкло, козметични продукти, производството на вина и спиртни напитки и други промишлени отрасли.

По отношение на възможното въздействие на наложените барииери, над 85% от засегнатите търговски потоци са в промишлените сектори, докато на пречките в ИКТ (15 милиарда евро), автомобилостроенето (5,7 милиарда евро) и електрониката (2,6 милиарда евро) се падат две трети от целия износ за ЕС-27, засегнат от новите

съобщени пречки. Това са отраслите, които са пряко свързани с технологичния суверенитет и стратегическата автономност на ЕС.

Очевидно е, че протекционизмът нараства и че търговските бариери засягат все повече държави и заинтересувани групи в ЕС. В отговор Съюзът превръща създаването и прилагането на своята търговска политика в основен приоритет. Той не само продължава да използва пълноценно, но и допълнително разширява широкия си набор от инструменти за ефективно премахване на търговските бариери, вариращи от многостранни и двустранни действия за уреждане на спорове до амбициозна програма за търговски преговори, прилагане на споразумения за свободна търговия, дипломатически посещения, както и стартиране на всеобхватната европейска инициатива за икономическа дипломатия.

През 2019 г. са премахнати 40 бариери, което помага на девет различни сектора на икономическата дейност – селско стопанство и рибарство, автомобилостроене, текстил и кожа, вина и спиртни напитки, козметика, минерални продукти, части за самолети, ИКТ. При търговията 17% от потенциалните ползи са свързани със селското стопанство и рибарството, а 83% – с индустриалния сектор, като най-голяма полза имат автомобилостроенето (32%), вината и спиртните напитки (17%) и козметиката (16%). Като се вземат предвид всички количествено измерими пречки, стойността на износа на ЕС, засегнат от премахнатите през 2019 г. бариери пред търговията, достига 19,4 милиарда евро за ЕС-27.

Според прогнозите отмяната на тази подгрупа пречки би довела до осезаеми ползи за износителите от ЕС. Предварителните оценки на ЕК предвиждат средно увеличение на износа от около 60% след тяхното отстраняване. Това означава, че в стойностно изражение премахването на пречките през периода 2014–2018 г. е генерирало допълнителен износ на стойност около 8 милиарда евро за предприятията от ЕС през 2019 г. Въз основа на оценката на засегнатите търговски потоци е представена информация за икономическата тежест на отстранените пречки в различните сектори. Подчертава се, че тяхното премахване през 2019 г. би оказало положителен ефект върху износа на ЕС преди всичко в селското стопанство и рибарството, съответстващ на 72% от всички потенциално засегнати търговски потоци, което се равнява на 14,1 милиарда евро. Отстраняването на бариерите е много благоприятно и за

секторите на вината и спиртните напитки (2,5 милиарда евро) и на козметичните продукти (1,5 милиарда евро). Обратната страна на успеха в областта на санитарните и фитосанитарните мерки е фактът, че премахнатите през 2019 г. пречки в промишления сектор и в сектора на услугите облагодетелстват износ от ЕС на много по-малка стойност. Такъв е случаят и при високите технологии, които са от основно значение за технологичния суверенитет и стратегическата автономност на ЕС (ЕС, 2020). Това показва, че протекционизмът в тези области става все по-разпространен и налага качествено различен подход от страна на ЕС, за да затвърди позицията си не само като най-големия търговски блок в световен мащаб, но и като световен лидер в областта на технологиите.

„Новата рамка“ на двустранни преференциални търговски споразумения – търговската политика на ЕС

Наред с промените в мултилатералното регулиране на търговията на глобално ниво през последното десетилетие се трансформират и много от двустранните и многостранните договорености за преференциална и свободна търговия на някои от най-големите играчи на световната сцена, като може би най-показателна е промяната в търговската политика на ЕС. Конкурентоспособността на ЕС намалява, притисната от американската и азиатската конкуренция. Влошаването на външните конкурентни позиции поставя проблема за вътрешните неравновесия дори още по-остро, тъй като позиционирането на ЕС в глобалната икономика трябва задължително да премине първо през намиране на решение за вътрешните проблеми на регионална дивергенция и различни нива на развитост на страните-членки. (Спасова, 2020). От години редица изследователи (вж. например Krugman, 2016; Askerman, 2016) поставят въпроса дали зад изведените на преден план във всички нови споразумения на ЕС, както и при участието на Съюза в различни формати на многостранни търговски преговори, клаузи за тарифна и извънтарифна либерализация не се крие имплицитен импулс за протекционизъм. Във връзка с вече разгледаните тенденции този въпрос може да се преформулира по следния начин: дали наистина не сме стигнали до границата на либерализацията и не тръгваме обратно към протекционизма?

Какво прави Европейският съюз? На първо място, съществува много сериозно противоречие между заявеното и практиката по отношение на самия процес на създаване на търговската политика на ЕС – въпреки че всички институции, занимаващи се с това, изрично подчертават като едно от най-големите предимства на новата търговска политика нейната прозрачност, малцина са тези, които са имали възможност да се запознаят с някое от търговските споразумения на Съюза в момент, когато може да се промени структурата или някой от най-важните му детайли. Факт е, че се правят обществени обсъждания, но това се случва чак след като съществените елементи на съответното споразумение вече са договорени!

Следващият аспект на „новата“ търговска политика е разширяването на обхвата на търговските споразумения. Може би наистина при партньори, стигнали до един и същ стадий на икономическо развитие, е добре да бъдат регулирани и допълнителни области, които са свързани косвено с търговията. Дали обаче зад включването в новите „всеобхватни“ търговски споразумения на въпроси като задължителното (едностранно) налагане на правила в сферата на защитата на околната среда, опаковъчни стандарти, възможности за участие в обществени поръчки и т.н. не стои всъщност стремежът за защита на националните фирми? Не е необходимо дори да се навлиза в дискусиата за новите правила за защита на инвестициите и особено за механизма за решаване на инвестиционни спорове, който тенденциозно се помества във всяко „ново“ споразумение за свободна търговия на Съюза... Налице са и много примери за това, че новите търговски споразумения за либерализация на търговията (напр. новата търговска рамка на ЕС спрямо развиващите се държави – EPAs, Споразумението за свободна търговия (ССТ) с държавите от АСЕАН, ССТ с Латинска Америка), включвайки доста „нетърговски“ въпроси (устойчиво развитие, утвърждаване на демократични ценности, екологични норми и т.н.) фактически, въпреки заявената реципрочност, поставят развитите държави в по-благоприятна позиция в глобалната икономика и затвърждават мястото на развиващите се страни като „източници на ресурси“ и „производствени цехове“ на големите мултинационални компании, в които собственици на капитала са именно развитите страни. Какво се получава като резултат? Вместо да е налице по-интегрирана глобална икономика и повече (и по-евтина за потребителите) многостранна търговия, сме свидетели на все по-задълбочаващия се разрыв между

Глобалния Север и Глобалния Юг, както и на все повече „затворена“ регионализация в уж глобализиращата се икономика. Десетилетия наред към ЕС са отправяни критики за липсата на съгласуваност между отделните му политики и за техните противоречиви ефекти върху развиващите се страни (Бянов и Бянова, 2018).

Свързан с това е и въпросът за преговарящата сила на ЕС – в някои случаи Съюзът, наред с търговските и дори по-широките икономически цели, от позицията на силата се опитва (и много често успява) да наложи включването на клаузи в споразуменията, чиято икономическа мотивация е до голяма степен съмнителна, но пък за сметка на това имат доста ясно изразен политически характер. Показателни в този смисъл са цели дялове на уж търговски споразумения, които се занимават с устойчиво от екологична, но и от социална гледна точка развитие на партньорите (примери могат да бъдат намерени в ССТ с Виетнам, в ССТ с Еквадор и най-вече в СИП с регионите в Африка). Успоредно с това Съюзът обвързва търговските споразумения и със спазването на задълженията си в областта на помощта за развитие и с изпълнението на някои инвестиционни проекти. Тази практика на преговори от „позицията на силата“ явно става все по-любима на преговарящите от страна на ЕС – през последните години ставаме очевидци на вълното водене на преговори за заявени либерализиращи споразумения със силните (напр. Япония, Индия, дори ТТІР) за сметка на сключването на много такива с по-слаби партньори (напр. с Еквадор и Източноафриканската общност) или на недвусмислен „отказ“ от преговори и дори от търговия при по-силен или представляващ заплаха партньор като Русия, Турция, дори РЮА.

Въпреки че има още много подобни въпроси, насочващи към двойка оценка на „новата рамка“ на търговските споразумения на ЕС, за които могат да бъдат дадени голям брой конкретни примери, за да бъдат представени нещата по-обобщено в един по-глобален контекст, ще завършим с една въпросителна – дали влязлото в сила СЕТА, неуспешните преговори за ТТІР и наблюдаваното все по-сериозно търговско капсулиране на ЕС и същевременно – демонстрираното нежелание (в повечето случаи и от двете страни) за постигане на реципрочни споразумения със страните от БРИКС, което води и до забавянето на либерализацията с други, гравитиращи около тях държави, не е ясен и отчетлив знак за все по-дълбоката дихотомия

Глобален Север – Глобален Юг, за която се говори от толкова години? И кой има по-голяма изгода от нея?

В края на този кратък разбор на търговската политика на ЕС ще поставим и още една въпросителна – този път вътрешна за Съюза: Кои държави извличат най-голяма полза от „новата рамка“ на търговската политика и споразуменията в нея? Анализите на това дали България като страна-член успява да реализира потенциала, предоставен от споразуменията в рамките на търговската политика, показват, че отговорът е твърдо не. Но това не е така само за България – ползите, както може да се очаква, се извличат най-вече от големите и развити икономики. С други думи, именно от онези, които взимат най-дейно участие в правенето и налагането на новата търговска политика – и то не само в ЕС, но и в глобален мащаб.

Заклучение

В съвременната глобална система на международните икономически отношения се наблюдават определени промени и тенденции, обусловени както от чисто икономически, така и от множество други фактори – социални, политически, свързани със сигурността и т.н. В някои случаи тези тенденции са разнопосочни, в други те имат много сериозни икономически ефекти. Поставя се под въпрос международната търговска рамка, а несигурността в търговските отношения допринася за глобална икономическа несигурност и потискане на икономическия растеж. (Бобева, 2020).

Наред с промените в мултилатералното регулиране на търговията на глобално ниво през последните десетилетия се трансформират и много от двустранните и многостранните договорености за преференциална и свободна търговия на някои от най-големите играчи на световната сцена, като може би най-показателна е промяната в търговската политика на ЕС. Конкурентоспособността на ЕС намалява, притисната от американската и азиатската конкуренция. От години редица изследователи поставят въпроса дали зад изведените на преден план във всички нови споразумения на ЕС, както и при участието на Съюза в различни формати на многостранни търговски преговори, клаузи за тарифна и извънтарифна либерализация не се крие имплицитен импулс за протекционизъм.

От друга страна, все по-често се наблюдава въвеждането на протекционистични мерки, прилагани от много държави по света –

и то не само скрити (в областта на нетарифните ограничения), но и директни (въведените след глобалната финансова криза мита от Русия, Украйна, Еквадор; ЕС, Бразилия, Индия, Турция, Виетнам и др.; търговската „война“ на САЩ и т.н.). Дори преди Ковид (към края на 2019 г.) в базата данни на ЕС за достъп до пазара са отчетени 438 активни търговски и инвестиционни бариери в 58 трети страни. Тази рекордна стойност, заедно с нарастващата продължителност на действие на редица пречки, са показателни не само за засилващия се протекционизъм, но и за факта, че протекционизмът става структурно вкоренен в търговските отношения на Съюза с много партньори.

Самата търговия също се променя. Множеството кризи и неуспехът на мултилатерализма създават по-„отбранителна“ нагласа по отношение на националните промишлени или търговски интереси. Протекционистките мерки са значително повече от либерализиращите, като дори преди пандемията (през 2019 г.) общият брой на бариерите продължава да нараства – знак, че протекционизмът вече се е вкоренил в търговските отношения с много партньори. Ето защо със засилването на протекционизма в чужбина усилията на ЕС трябва да се насочат към премахване на бариерите. В днешно време изпълнението и прилагането на такава стратегия са по-важни от всякога, за да се осигури растеж, работни места и конкурентоспособност в полза на европейските компании и граждани.

Използвани източници:

- Бобева, Д. (2020). Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България. В: *Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“ 2019*, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, стр. 207–217. (Bobeva, D. (2020). Makroikonomicheski faktori za targovskite disbalansi na Balgariya. V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsiya „Ikonomichesko razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“ 2019*, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, str. 207–217.)
- Бянов, И. и Н. Бянова. (2018). Изпълнение на Цел 2 от Целите за устойчиво развитие и Общата селскостопанска политика на ЕС. В: *Европейската политика за развитие – предизвикателства и възможности*, С: БПМР, стр. 133–150. (Byanov, I. i N. Byanova. (2018). Izpalnenie na Tsel 2 ot Tselite za ustoychivo razvitie i Obshtata

selskostopanska politika na ES. V: *Evropeyskata politika za razvitie – predizvikatelstva i vazmozhnosti*, S: ВРМР, str. 133–150.)

- Спасова, Е. (2020). Конкурентни позиции на Европейския съюз в международната търговия. В: *Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“* 2019, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, стр. 251–262. (Spasova, E. (2020). Konkurentni pozitsii na Evropeyskiya sayuz v mezhdunarodnata targoviya. V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsiya „Ikonomicheskoto razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“* 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, str. 251–262.)
- Ackerman, F. (2016). Evaluating Trade Treaties – Lessons from TTIP. In: *EU Trade Policy at the Crossroads: between Economic Liberalism and Democratic Challenges*, OFSE. Достъпен на: http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Ackerman_Evaluating_trade_treaties_5Feb.pdf, последно посетен на: 30.04.2023 г.
- Australian Government Productivity Commission (2014). Australia’s automotive manufacturing industry: Productivity Commission Inquiry Report, N°70, 31 March. Commonwealth of Australia, Canberra.
- Dabla-Norris, E., K. Kocher, F. Ricki, N. Suphaphiphat, and E. Tsounta (2015). Causes and consequences of income inequality: A global perspective, IMF Discussion Note, SDN/15/13, June.
- European Commission (2020). Report from the Commission to the European Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers. COM/2020/236 final. Достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2020%3A236%3AFIN>, последно посетен на: 30.04.2023 г.
- Furman, J., K. Russ and J. Shambaugh (2017). US tariffs are an arbitrary and regressive tax. VoxEU Column. Достъпен на: <http://voxeu.org/article/us-tariffs-are-arbitrary-and-regressive-tax>, последно посетен на: 30.04.2023 г.
- Hufbauer, G. C., and S. Lowry (2012). US tire tariffs: Saving few jobs at high cost. Policy Brief PB12–9. Peterson Institute for International Economics.
- Kowalski, P., J. Lopez-Gonzalez, A. Ragoussis and C. Ugarte (2015). Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. OECD Trade Policy Papers, No. 179. Paris: OECD Publishing. Достъпен на: <http://dx.doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>.
- Krugman, P. (2016). A Protectionist Moment? The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal: Paul Krugman. March 9th, достъпен на: <https://>

krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/,
последно посетен на: 9.07.2020 г.

Newfarmer, R. and M. Sztajerowska (2012). Trade and employment in a fast-changing world. In: OECD. Policy Priorities for International Trade and Jobs. OECD Publishing.

Obstfeld, M. (2016). Get on track with trade. Finance and Development, Vol. 53, No. 4, December, достъпен на: www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/obstfeld.htm, последно посетен на: 15.07.2020 г.

OECD (2016). OECD economic outlook, Volume 2016 Issue 2. Paris: OECD Publishing, достъпен на: http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2016-2-en.

OECD (2017). Making trade work for all. OECD Trade Policy Papers, No. 202. Paris: OECD Publishing, достъпен на: <http://dx.doi.org/10.1787/6e27effd-en>.

КРЪГОВА ИКОНОМИКА, МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС И ГЛОБАЛНИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА

Доц. д-р Доброслав Моллов

Университет за национално и световно стопанство
demollov@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Докладът представя отделните аспекти на кръговата икономика, пречупени през призмата на международните компании и глобалните вериги за доставка. Авторът защитава тезата, че успешното внедряване на концепцията за кръгова икономика в практиката на международните компании и техните глобални вериги за доставка е фактор за постигане на високи устойчиви резултати и източник на силно дългосрочно конкурентно предимство. Разгледана е същността на кръговата икономика и е коментирана възможността за внедряването на концепцията в глобалните вериги за доставка. Представени са примери за най-добри практики от модната индустрия. Обобщени са ползите от кръговата икономика за международния бизнес.

Ключови думи: *кръгова икономика, кръгова верига за доставка, модна индустрия, устойчивост.*

CIRCULAR ECONOMY, INTERNATIONAL BUSINESS AND GLOBAL SUPPLY CHAINS

Assoc. Prof. Dobroslav Mollov, PhD
University of National and World Economy
demollov@gmail.com

ABSTRACT: The report presents the individual aspects of circular economy from international companies' and global supply chains' perspective. The author argues the thesis that successful implementation of circular economy concept in the practice of international companies and their global supply chains is a factor for achieving high sustainable results and a source of strong long-term competitive advantage. The essence of the circular economy is examined and the possibility of implementing the concept in global supply chains is commented. Examples of best practice from the fashion industry are presented. The benefits of the circular economy for international business are summarized.

Keywords: *circular economy, circular supply chain, fashion industry, sustainability.*

Въведение

Оскъдните ресурси и глобалните климатични промени правят темата за кръговата икономика все по-актуална и интересна за бизнеса и академичната общност. Обект на настоящия доклад са международните компании – те имат капацитета да постигнат успех, следвайки принципите на устойчивостта и внедрявайки моделите на кръгова икономика. Предмет на изследване са отделните аспекти на кръговата икономика, пречупени през призмата на глобалните вериги за доставка. Авторът защитава тезата, че успешното внедряване на концепцията за кръгова икономика в практиката на международните компании и техните глобални вериги за доставка е фактор за постигане на високи устойчиви резултати и източник на силно дългосрочно конкурентно предимство.

Същност, принципи и двигатели на кръговата икономика

Съгласно дефинициите на Европейския парламент (2023) при модела на линейна икономика (linear economy) се използват суровини, от тях се създават крайни продукти, те се консумират и остатъците се изхвърлят. Този модел разчита на големи количества евтини и достъпни материали и източници на енергия. Кръговата икономика (circular economy) е модел на производство и потребление, ограничаващ до минимум отпадъците. Насочен е към удължаване на жизнения цикъл на продуктите, т.е. възможно най-дълго споделяне, заемане, повторно използване, поправка и рециклиране на съществуващи ресурси, материали и продукти. Основните цели на този модел са: по-малко суровини, по-малко отпадъци, по-малко емисии. Според Ellen MacArthur Foundation кръговата икономика се базира на три принципа, водени от дизайна на продуктите: премахване на отпадъците и замърсяването; поддържане на използването на продукти и материали; регенериране на природата. Можем да обобщим, че в кръговата икономика отпадъците се възприемат не като вторичен продукт, а като потенциален ресурс.

Lacy & Rutqvist (2015) посочват три двигателя на кръговата икономика: ресурсната ограниченост, технологичното развитие и социално-икономическите възможности. Следва да споменем, че последният двигател е тясно свързан с постигането на целите на устойчивостта, защото според посочените автори кръговата икономика дава възможност за приобщаващ растеж, както и възможност

на потребителите да извлекат най-голяма стойност от продуктите и активите.

Модели на кръгова икономика

В специализираната литература се откриват различни класификации и предложения за модели на кръгова икономика. В таблица 1 са представени петте популярни модела на Lacy & Rutqvist (2015). Таблицата разкрива същността на моделите, предимствата и предизвикателствата пред тяхното внедряване, както и приложимостта им в практиката на международния бизнес.

Таблица 1. Пет модела на кръгова икономика

Модели на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
<i>Кръгова верига за доставка (Circular Supply Chain), или Кръгови входове (Circular Inputs), или Кръгови доставки (Circular Supplies) – „Още от самото начало“</i>	В производствения процес многократно се използват напълно възобновяеми, рециклируеми или биоразградими суровини, материали и енергия.	<ul style="list-style-type: none"> • Частично или пълно елиминирани на отпадъците и замърсяването; • Намаляване на разходите за производство; • Ограничаване на зависимостта от оскъдни ресурси; • Увеличаване на предвидимостта и контрола върху материалните запаси; • Постигане на високи нива на възстановяване 	<ul style="list-style-type: none"> • Високи първоначални разходи за инфраструктура, технологии и дизайн на бизнес процесите; • Трудности при управлението на обратната логистика; • Проблеми с качеството и съвместимостта на върнатите и рециклираните продукти и материали; • Ограничено търсене на вторичните пазари; 	Американската международна компания Nike за спортни обувки, облекла и оборудване използва своята колекция от рециклирани материали Nike Grind (излишни производствени остатъци, рециклирани обувки след употребата им и непродадени обувки), които се използват за производството на нови обувки, облекла и повърхности в спортни съоръжения. Компанията си поставя като дългосроч-

Модел на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
		<p>на материали и компоненти в оригинално качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимост от ангажираност и сътрудничество между бизнес партньорите във веригата за доставка; • Необходимост от създаване на нови технологии, проектиране на нови процеси и развитие на нови управленски и оперативни умения. 	<p>на цел да разработи истинска кръгова система, в която отпадъците са основен източник на нови материали, а самият производствен процес създава нулеви въглеродни емисии. Nike посочва седем примера за постигането на тези свои цели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Въдъхновяване на етос за защита на планетата; 2. Въвеждане на продукт с революционна производителност и същевременно намаляване на въздействието върху планетата; 3. Удължаване живота на материалите и продуктите; 4. Увеличаване използването на иновативни устойчиви материали; 5. Трансформиране на веригата за доставка;

Модели на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
				<p>6. Инициране на диалог сред световната дизайнерска общност;</p> <p>7. Партньорство в рамките на индустрията.</p>
<p><i>Възстановяване и рециклиране (Recovery and Recycling), или Възстановяване на ресурсите (Resource Recovery) – Създаване на история на отпадъците</i></p>	<p>Създаване на системи за производство и потребление, в които всичко, което се е смятало за отпадък, се възражда за други цели. Компаниите възстановяват излезли от употреба селскостопански и промишлени продукти или производствени отпадъци и вторични продукти, за да получат отново и повторно да използват ценни материали, ресурси, компоненти и енергия.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Намаляване на отпадъците; • Опазване и ефикасно използване на ресурсите; • Спестяване на енергия; • Опазване на околната среда; • Превръщане на разходите за изхвърляне на отпадъци в приходи; • Постигане на по-устойчиво бъдеще. 	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиции в ефективни и ефикасни системи за събиране на отпадъците и в подходяща инфраструктура за тяхното сортиране и обработка; • Провеждане на образователни и информационни кампании за потребителите; • Гарантиране на качеството и съвместимостта на рециклираните материали за производството; • Постигане на сътрудничество между заинтересованите страни. 	<p>Френската международна компания Veolia, която предлага решения за управление на водата, отпадъците и енергията, помага на своите клиенти да управляват по-добре своите отпадъци и да възстановят ценни ресурси в края на употребата им. Компанията постоянно разработва нови технологии за рециклиране на опаковки и оптимизиране на икономическите модели за рециклиране.</p>

Модели на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
<i>Удължаване на живота на продукта (Product Life-Extension), или Удължаване на използването на продукта (Product Use Extension) – Продукти, които са създадени да издържат</i>	Удължаване на полезния живот на продуктите и компонентите чрез ремонт, преработване, надграждане и препродажба на вторични пазари.	<ul style="list-style-type: none"> • Поддържане и подобряване на продуктите и компонентите; • Добавяне на стойност за потребителите; • Оптимизиране на използването на продуктите; • Генериране на допълнителна печалба от повторната реализация. 	<ul style="list-style-type: none"> • Осигуряване на достъп до резервни части; • Изграждане на ефективни системи за обратна логистика; • Обучение на потребителите относно ползите от ремонтите или преработените продукти; • Информиране на потребителите за подкрепа на практиките за устойчиво потребление. 	Френската международна компания за дигитална автоматизация и управление на енергията Schneider Electric разширява използването на своите разпределителни табла, като подменя компонентите на място при клиента, за да обнови, надстрои или добави нови функционалности.
<i>Платформа за споделяне (Sharing Platform) – Експлоатиране на свободни активи</i>	Осигуряване с помощта на дигиталните технологии на достъп до неизползвани активи, вкл. продукти и услуги с цел отдаване под наем или назаем, споделяне на собственост и размяна.	<ul style="list-style-type: none"> • Степента на използване на активите се оптимизира; • Изграждане на нови взаимоотношения и предоставяне на нови бизнес възможности за потребителите, 	<ul style="list-style-type: none"> • Опасения, свързани с поверителността, сигурността, отговорността и справедливия достъп до съответните активи с оглед спазването на принципите и постигане 	Финландската уеб-базирана платформа eRENT предоставя възможност за управление на строително оборудване и машини. Платформата позволява на клиентите да отдават под наем и да управляват различни видове оборудване.

Модели на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
		<p>компаниите и предприемачите;</p> <ul style="list-style-type: none"> • По-малко ресурси участват в производството на продукти, които се използват рядко; • Потребителите имат нов начин за печелене и спестяване на пари. 	<p>на целите на устойчивостта.</p>	
<p><i>Продукт като услуга (Product as a Service) – Резултати пред собственост</i></p>	<p>Компаниите запазват собствеността върху даден продукт и продават ползите от него на база услуга, като същевременно остават отговорни за поддръжката и обработката на съответния продукт в края на неговата употреба. Потребителите наемат или плащат за продукти при използването им.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Постигане на съответствие с променящите се предпочитания на потребителите в посока към получаване на достъп и натрупване на опит вместо придобиване на собственост; • Възможност за изграждане на нови взаимоотношения с потребителите; 	<ul style="list-style-type: none"> • Трудности при ценообразуването на предлаганите от доставчиците услуги с оглед постигане на рентабилност и същевременно – конкурентни цени за клиентите; • Проблеми с възприемането от страна на клиентите и необходимост от обучение 	<p>Платформата за електронна търговия Rent the Runway предоставя онлайн услуга за наем или закупуване на дизайнерски облекла и аксесоари. Платформата предлага и абонаментни планове, чрез които потребителите могат непрекъснато да обновяват гардероба си и да се възползват от допълнителни услуги като безплатна доставка, химическо</p>

Модел на кръгова икономика	Същност	Предимства	Предизвикателства	Примери от практиката на международния бизнес
		<ul style="list-style-type: none"> Осигуряване на ефикасност на ресурсите посредством възможността за многократна употреба на съответните продукти; Стимулиране изграждането на иновативни бизнес модели; Постигане на целите на устойчивостта. 	<p>относно предимствата на модела;</p> <ul style="list-style-type: none"> Оперативна сложност и трудности, свързани с необходимостта от постоянно поддържане, ремонтване и надграждане на продуктите, както и осигуряването на достъп до тях. 	чистене и застраховане.

Източник: Авторска разработка въз основа на Lacy & Rutqvist (2015), Lacy et al. (2020), Weetman (2020), Jensen (2022) и Wright (2022).

Кръгови вериги за доставка

Съгласно дефинициите на Orji & Ojadi (2023) в кръговите вериги на доставка (circular supply chains) се насърчават не само процесите в т.нар. затворена верига за доставка (closed-loop supply chain) и устойчивата верига за доставка (sustainable supply chain), а се включват и идеите за нулеви отпадъци (загуби) и за регенеративна верига за доставка. Според посочените автори управлението на кръговата верига за доставка е интегрирането на кръговото мислене в управлението на веригата за доставка и заобикалящите я индустриални и природни екосистеми с цел постигане на нулеви отпадъци (загуби). Целта на това управление е минимизирането на вложените в системата ресурси и изтичането на отпадъци

и емисии от нея, подобряването на нейната оперативна ефективност и ефикасност, и генерирането на конкурентни предимства.

Като пример за внедряване на модела на кръгова икономика в глобалните вериги за доставка ще разгледаме модната индустрия. Веригите за доставка в модната индустрия са интензивни на ресурси, което води до съществени загуби (отпадъци) и значително замърсяване на околната среда с токсични вещества (Jain, 2022). Генерират се три категории отпадъци: остатъци от производствения процес, вече нежелани от потребителите облекла и изхвърлени в природата вещества и отпадъци (Jain, 2022). Въз основа на Weetman (2020), Lacy et al. (2020) и други автори можем да обобщим основните предизвикателства и възможности пред глобалните вериги за доставка в модната индустрия по следния начин:

- *Предизвикателства:* избор и използване на оскъдни суровини, материали и невъзобновяеми източници на енергия; използване на токсични и неразградими химикали; унищожаване и замърсяване на околната среда; ограничени възможности за повторно използване; трудности при управлението на връщанията и липса на подходяща и развита инфраструктура; проблеми, свързани с условията на работа;
- *Възможности:* екодизайн; използване на кръгови материали, които употребяват отпадъци като суровини, и на нови екологично чисти и рециклируеми материали; внедряване на интелигентни и кръгови операции, които намаляват отпадъците в производството (пакетиране и транспортиране, организиране на връщанията, организиране на третирането на облеклата след приключване на тяхното използване като нови продукти); внедряване на нови технологии (напр. 3D печат); спазване на законовите изисквания и следване на най-добрите практики.

Като примери на най-добри практики от областта на международния бизнес можем да посочим следните компании:

- *Adidas* и концепцията "Made To Be Remade". След като приключи първото използване на обувките и те бъдат върнати на Adidas, се измиват, смилат на топчета и претопяват

в материални компоненти за производството на нов чифт обувки при нулеви отпадъци (Lacy et al., 2020);

- *H&M*. През 2016 г. стартира схемата “Global in Store clothing collection”, която ангажира клиентите след края на използването на съответното облекло да го донесат в магазина. Събраните облекла се сортират и предлагат като продукти втора употреба, или се преработват във влакна за нови облекла. По този начин се удължава животът на съответния продукт (Jain, 2022);
- *Inditex* и нейната философия за устойчивост “Right to Wear” – отговорност на всички етапи от производството и веригата за доставка (Inditex, 2016). В последния си годишен отчет компанията обявява, че е спряла да използва етикета си за устойчивост на облеклата, ориентиран към потребителите „Join Life“, тъй като повече от 60% от продуктите вече се произвеждат от по-устойчиви материали (Glover, 2023).

По отношение на българската практика ще представим част от резултатите от проекта „Международен бизнес и устойчиви практики (по примера на български компании, опериращи на международните пазари)“, финансиран със средства от целева субсидия за НИД на УНСС по договор № НИД НИ-9/2020. В рамките на проекта през 2022 г. беше проведено онлайн анкетно проучване сред български компании, сертифицирани по стандарта ISO 14001. Основните изводи от проучването, свързани с връзката кръгова икономика – устойчивост, са:

- Най-добрите устойчиви практики и инициативи се познават, но има затруднения при тяхното успешно внедряване, произтичащи от административни и финансови бариери;
- Водещо е висшето ръководство;
- Ограничени са изискванията към доставчиците;
- Необходимо е задължително прилагане на устойчиви практики.

Заклучение

Европейският парламент (2023) посочва три основни ползи от прехода към кръгова икономика: 1) опазване на околната среда; 2) намаляване на зависимостта от суровини; 3) създаване на работни места и спестяване на разходи. По-подробният преглед на литературата дава възможност да обобщим предимствата на кръговата икономика, както следва:

- **Екологична устойчивост.** Чрез ограничаване на добива на ресурси, генерирането на отпадъци, консумирането на енергия и замърсяването, и същевременно насърчаване на устойчивите практики, кръговата икономика помага за намаляване на отрицателното въздействие върху околната среда;
- **Социална устойчивост.** Кръговата икономика създава нови работни места в местните общности, подкрепя справедливите условия на труд и насърчава осигуряването на достъпни и устойчиви стоки и услуги. Същевременно потребителите получават достъп до по-устойчиви и икономични продукти, което спестява разходи и допринася за повишаване на тяхното благоденствие;
- **Икономическа устойчивост.** Кръговата икономика стимулира иновациите и води до създаването на нови материали, иновативни бизнес модели и технологии. По този начин се насърчават предприемачеството и сътрудничеството между заинтересованите страни в различни сектори, което стимулира икономическия растеж;
- **Повишена издръжливост и гъвкавост на глобалните вериги за доставка.** Кръговата икономика намалява зависимостта от ограничените ресурси, нестабилните международни стокови пазари и колебанията в цените. Чрез създаването на повече системи със затворен цикъл и разнообразяването на веригите за доставка се повишава тяхната стабилност и адаптивност, което води до изграждането на силни дългосрочни конкурентни предимства.

Преходът към кръгова икономика изисква сътрудничество между всички заинтересовани страни, преосмисляне на продуктивния дизайн, реструктуриране на глобалните вериги за доставка,

трансформиране на системите за управление на отпадъците и моделиране на поведението на потребителите. Много международни компании възприемат принципите на кръговата икономика и работят за постигане на високи устойчиви резултати.

Използвани източници:

- Европейски парламент (2023). Кръговата икономика: какво представлява тя и защо е важна. достъпен на: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/economy/20151201ST005603/krghovata-ikonomika-kakvo-predstavliava-tia-i-zashcho-e-vazhna>, последно посетен на 10.06.2023 г. (Evropeyski parlament (2023). Krugovata ikonomika: kakvo predstavlya tia i zashto e vazhna, dostapen na: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/economy/20151201ST005603/krghovata-ikonomika-kakvo-predstavliava-tia-i-zashcho-e-vazhna>, posledno poseten na 10.06.2023.)
- Ellen MacArthur Foundation. Circular economy introduction, достъпен на: <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/overview>, последно посетен на 10.06.2023 г.
- Glover, S. (2023). Inditex ends product sustainability label. Ecotextile News, достъпен на: <https://www.ecotextile.com/2023033130550/labels-legislation-news/inditex-to-end-product-sustainability-label.html>, последно посетен на 10.06.2023 г.
- Inditex (2016). Commitment to the Excellence of Our Products. Annual Report 2016, достъпен на: https://static.inditex.com/annual_report_2016/en/our-priorities/commitment-to-the-excellence-of-our-products, последно посетен на 10.06.2023 г.
- Jain, Sh.A. (2022). Circular Economy in Fashion Industry, достъпен на: <https://textilelearner.net/circular-economy-in-fashion-industry>, последно посетен на 10.06.2023 г.
- Jensen, H.H. (2022). 5 circular economy business models that offer a competitive advantage. World Economic Forum, достъпен на: <https://www.weforum.org/agenda/2022/01/5-circular-economy-business-models-competitive-advantage>, последно посетен на 10.06.2023 г.
- Lacy, P., Long, J., Spindler, W. (2020). The Circular Economy Handbook: Realizing the Circular Advantage. Palgrave Macmillan, London, UK.
- Lacy, P., Rutqvist, J. (2015). Waste to Wealth: The Circular Economy Advantage. Palgrave Macmillan, London, UK.

- Orji, I. J., Ojadi, F. (2023). *The Circular Supply Chain: Basic Principles and Techniques*. CRC Press, Taylor & Francis Group, USA.
- Weetman, C. (2020). *A Circular Economy Handbook: How to build a more resilient, competitive and sustainable business*. Second edition. Kogan Page, London, UK.
- Wright, B. (2022). Seven ways circularity is transforming Nike, Inc., достъпен на: <https://www.just-style.com/features/seven-ways-circularity-is-transforming-nike-inc>, последно посетен на 10.06.2023 г.

НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКАТА НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

Доц. д-р Доброслав Моллов

Университет за национално и световно стопанство
demollov@gmail.com

РЕЗЮМЕ: В настоящия доклад се разглежда приложението на три от новите технологии от Индустрия 4.0 в глобалните вериги за доставка и тяхното управление и функциониране. Авторът защитава тезата, че новите технологии са основен и необходим фактор за развитието на съвременния международен бизнес, защото предоставят редица благоприятни възможности за компаниите и техните глобални вериги за доставка. Докладът започва с кратко представяне на същността на дигиталните вериги за доставка. Изложението продължава с дискусия относно предимствата и предизвикателствата, свързани с внедряването на трите технологии в глобалните вериги за доставка. Представени са и примери за най-добри практики.

Ключови думи: *дигитална верига за доставка, дронове, киберсигурност, адитивно производство, 3D печат.*

NEW TECHNOLOGIES IN THE PRACTICE OF INTERNATIONAL BUSINESS

Assoc. Prof. Dobroslav Mollov, PhD
University of National and World Economy
demollov@gmail.com

ABSTRACT: This report examines the implementation of three Industry 4.0 new technologies in global supply chains and their management and operation. The author argues the thesis that new technologies are a fundamental and necessary factor for the development of contemporary international business, because they provide a number of opportunities for companies and their global supply chains. After a brief introduction to the essence of digital supply chains, the report continues with a discussion on the benefits and challenges of implementing the three technologies in global supply chains. Examples of best practices are also presented.

Keywords: *digital supply chain, drones, cybersecurity, additive manufacturing, 3D printing.*

Въведение

По думите на Klaus Schwab, президент на Световния икономически форум, четвъртата индустриална революция, започнала в началото на настоящото хилядолетие, се характеризира с висока скорост на развитие и усъвършенстване на новите технологии, значителна широчина и дълбочина по отношение на влиянието върху икономиката, бизнеса, обществото и хората, и силно въздействие върху всички системи, изграждащи държавите, компаниите, индустриите и обществото като цяло (Schwab, 2015). Следователно технологиите, които са част от Индустрия 4.0, са определящи за развитието на компаниите и бизнеса, и особено на международния бизнес и неговите градивни елементи – глобалните вериги за доставка.

Обект на настоящия доклад са компаниите, участващи в глобални вериги за доставка. Предмет на изследване е приложението на три от технологиите от Индустрия 4.0 в глобалните вериги за доставка. Авторът защитава тезата, че новите технологии са основен и необходим фактор за развитието на съвременния международен бизнес, защото предоставят редица благоприятни възможности за компаниите и техните глобални вериги за доставка.

Бостънската консултантска група определя девет технологични направления, които са градивните стълбове на технологичния напредък и формират основата на Индустрия 4.0 (Rüßmann et al., 2015). Нека да разгледаме приложението на три от тези технологии в практиката на глобалните вериги за доставка: автономните роботи, киберсигурността и адитивното производство. Преди това обаче следва да изясним същността на дигиталните вериги за доставка

Дигитални вериги за доставка

В контекста на международния бизнес бурното развитие на технологиите и Индустрия 4.0 намират израз в изграждането на т.нар. дигитални вериги за доставка. Според Ageron et al. (2020) дигиталната верига за доставка може да се определи като разработване на информационни системи и прилагане на иновативни технологии, които укрепват интеграцията и гъвкавостта на веригата за доставка и по този начин подобряват обслужването на клиентите и устойчивото представяне на организацията. Авторите допълват, че дигиталната верига за доставка интегрира иновативни технологии, фокусира се върху клиентите/потребителите, намалява вътрешни-

те и междуорганизационните разходи и създава повече стойност за организациите. От посочената дефиниция следва, че в основата на дигиталните вериги за доставка са новите технологии, чието внедряване в управлението и осъществяването на дейностите във веригата води до повишаване на степента на виртуална интеграция между участниците, редуцира разходите, и като краен резултат добавя стойност за клиентите и другите заинтересовани страни, а също допринася и за постигането на устойчивите цели. В тази връзка, Alicke et al. (2016) изтъкват, че дигитализацията ще доведе до създаването на т.нар. Вериги за доставка 4.0 (Supply Chain 4.0), които ще бъдат по-бързи, по-гъвкави, с по-зърнеста структура, по-точни и по-ефикасни.

Изграждането и управлението на дигитални вериги за доставка предоставя на международните компании много възможности, сред които:

- Събиране на данни в реално време, анализ и визуализация чрез използване на усъвършенствани аналитични техники с цел вземане на информирани решения и успешно управление на риска;
- Прозрачност и видимост на цялата верига за доставка, което позволява по-лесното разкриване на слабите места и отстраняване на проблемите с оглед оптимизиране на дейностите във веригата;
- Улесняване и насърчаване на комуникацията между бизнес партньорите във веригата за доставка и трансфера на знание и опит, и като резултат – стимулиране на сътрудничеството и изграждането на партньорски взаимоотношения между участниците във веригата;
- По-добро разбиране на предпочитанията на клиентите с цел добавяне на по-висока стойност за тях;
- Оптимизиране на потреблението на енергия чрез използване на възобновяеми енергоизточници, редуциране на отпадъците, ограничаване на неблагоприятното въздействие и стимулиране на благоприятното въздействие върху околната среда, по-добър отговор на очакванията на заинтересованите страни и като резултат – постигане на устойчивите цели.

Автономни работи

От автономните работи ще се спрем на дроновете, известни също като безпилотни летателни апарати. Те все повече се използват в съвременните вериги за доставка с цел подобряване на съкращаване на разходите и подобряване на ефективността и скоростта на доставките. Анализът на различни публикации ни дава възможност да обобщим възможностите, които дроновете предоставят на глобалните вериги за доставка и тяхното управление и функциониране:

- **Транспортиране и доставка:** Дроновете могат да доставят малки пакети директно на клиентите, намалявайки времето и разходите за доставка. Те имат важно приложение и в хуманитарните вериги при доставянето на вода, храна, облекло, медикаменти и други продукти от първа необходимост в бедстващи райони и на трудно достъпни места;
- **Складиране:** Дроновете могат да подпомагат складовите операции чрез автономно преместване на стоки в съответното съоръжение;
- **Събиране и анализ на данни:** Дроновете могат да събират различни видове данни, които да се използват за аналитични цели, напр. за оптимизиране на маршрутите, идентифициране на тесните места и подобряване на цялостната видимост на веригата за доставка и вземането на управленски решения;
- **Мониторинг:** Дроновете, оборудвани с камери и сензори, могат да наблюдават дейностите във веригата за доставка, напр. да проследяват количеството и движението на материалните запаси, да наблюдават спазването на изискванията за безопасност и сигурност, и да помагат при извършването на контрол върху съоръженията и инфраструктурата;
- **Устойчивост:** Дроновете могат да намалят въглеродния отпечатък на веригите за доставка чрез оптимизиране на транспортните маршрути, намаляване на броя на превозните средства по пътищата и минимизиране на разхода на гориво.

Същевременно използването на дроне в рамките на глобалните вериги за доставка е придружено и от някои предизвика-

телства, сред които: спазване на нормативните разпоредби в различните държави; осигуряване на безопасност и сигурност срещу кражби; необходимост от изграждане на специфична инфраструктура (площадки за изстрелване и кацане, станции за зареждане, мрежи за предаване на данни и др.); осигуряване на интеграция със съществуващите системи (напр. системите за управление на запасите, складовете и транспорта) с оглед постигане на безпроблемен обмен на данни и автоматизация на процесите; разходи за придобиване и поддръжка на дроновете; съобразяване с ограниченията по отношение на товарите, разстоянията и издръжливостта на батериите (по-леки товари, по-кратки разстояния, по-ограничено време за опериране); трудности при управлението и др.

Компанията Amazon инициира услугата Prime Air – доставка на индивидуални пакети с помощта на дронове. Услугата стартира през декември 2022 г. Клиентите на компанията в Локфорд, Калифорния, и Колидж Стейшън, Тексас, са сред първите, които получават доставки с дронове Prime Air в САЩ (Minkoff, 2022).

Можем да кажем, че дроновете могат да трансформират дейностите в глобалната верига за доставка в посока на повишаване на ефективността и ефикасността на веригата, подобряване на видимостта и повишаване на качеството на обслужването. Но е необходимо компаниите внимателно да оценят специфичните изисквания и ограничения, произтичащи от вътрешната и външната среда, за да изберат най-подходящите дронове за своите вериги за доставка.

Киберсигурност

Агенцията на ЕС за киберсигурност (ENISA) идентифицира осем основни заплахи за киберсигурността през 2022 г., една от които е свързана с веригите за доставка и е наречена „атаки срещу веригата за доставка“ (Европейски парламент, 2022). За да се счита за атака срещу веригата на доставка, съответната атака трябва да бъде комбинация от поне две атаки, или да има поне две цели: първоначална атака на доставчик, който след това се използва за атака на крайна цел (напр. краен клиент или друг доставчик във веригата), за да се получи достъп до нейните активи (ENISA, 2022).

Безспорно киберсигурността в съвременните глобални вериги за доставка е основен фактор за запазването и поддържането на целостта и интегрираността на веригата и отделните нейни етапи.

С нарастващата степен на дигитализация и взаимнообвързаността на компаниите, участващи в дадена глобална верига за доставка, рисковете за киберсигурността се превръщат в съществен проблем. Следователно компаниите в глобалните вериги за доставка трябва да положат усилия за ограничаване на риска от кибератаки и повишаване на киберсигурността.

Един от аспектите на киберсигурността е информационната сигурност. Компаниите, участващи в глобални вериги за доставка, постоянно обменят информация със своите бизнес партньори във веригата, както и с външната среда. Ето защо повишаването на сигурността на информацията е от съществено значение при управлението на съвременните глобални вериги за доставка. Както отбелязва Hugos (2017), компаниите трябва да решат колко информация да споделят с другите компании и колко информация да запазят за себе си, тъй като определена информация може да бъде използвана от конкурентите срещу компанията.

RiskOptics (2021) посочват няколко групи инструменти за защита на данните:

- *Физически контрол* върху достъпа до компютрите и сървърите;
- *Киберконтрол* върху достъпа, напр. защитни стени (firewalls), пароли за достъп и интелигентни агенти, които предупреждават за атаки от злонамерен софтуер;
- *Процедурен контрол*, който включва обучение на служителите по киберсигурност и за процедурите за реакция при инциденти;
- *Технически контрол*, напр. многофакторно удостоверяване на потребителя при влизане в съответната система, а също и въвеждане на нива на достъп до нея и нейните части;
- *Контрол за съответствие*, т.е. спазване на законите, подходите и стандартите за киберсигурност, оценка на риска и въвеждане на изисквания за информационна сигурност.

Към посочените инструменти можем да добавим и още един – съхраняването и защитата на знанието, което включва както изграждането на бариери за изтичане и за външен достъп до знанието в компанията, така и контрол върху вътрешния обмен на знание. Bloodgood & Salisbury (2001) предлагат три механизма за защита

на знанието в компанията: ограничаване на достъпа до определено знание посредством различни права на достъп; съхраняване на важното знание у повече служители и на повече места с оглед изтичането на знание при текучество на служителите; прикриване пред външния свят на способностите на компанията да се конкурира успешно с цел избягване на външни заплахи. Chakravarthy et al. (2003) посочват и още един механизъм: съхраняване на знанието в скрита форма (т.е. под формата на индивидуални действия и опит от практиката вместо в документирана форма), което ограничава възможностите му за трансфер във и извън компанията само до необходимото. Освен това можем да добавим, че знанието следва да се споделя само при необходимост. Важно е също така да се отбележи, че мерките за защита на знанието в рамките на веригата за доставка трябва да бъдат координирани и балансиращи. Усилията трябва да бъдат съсредоточени върху защитата най-вече на ценното, уникалното, специфичното и стратегически важното знание, което е източник на дългосрочно конкурентно предимство.

Адитивно производство (3D печат)

Адитивното производство е технология и процес, при който триизмерен дигитален модел се превръща във физически обект, като с помощта на специален принтер последователно се нанасят слоеве от съответния материал, оформящи крайния продукт. Технологията намира приложение при създаването на прототипи и крайни продукти в електрониката, автомобилостроенето, самолетостроенето, архитектурата, строителството, медицината, биотехнологиите, хранително-вкусовата промишленост, производството на детски играчки и потребителски стоки, модата, бижутерията и др.

Hugos (2017) посочва, че в контекста на веригите за доставка адитивното производство има потенциала да постигне значителни подобрения в управлението на запасите, намалявайки разходите за преместване и пренасяне на материални запаси, и да повиши нивото на обслужване на клиентите, ограничавайки вероятността за изчерпване на търсените от клиентите продукти, защото тези продукти могат да се произведат при наличие на поръчка, като се създадат от обикновена насипна стока, която по-лесно се съхранява на склад. Shanker (2020) отбелязва, че интегрирането на 3D печата

в производствените операции за увеличаване на локализираното производство може да добави гъвкавост и издръжливост на веригите за доставка, а също и ще позволи на производителите да намалят въглеродния си отпечатък чрез по-ефективно използване на материали и намаляване на транспортните разходи на готовите части.

Много автори коментират въпроса дали адитивното производство е способно да трансформира глобалните вериги за доставка. Напр. Infosys (2018) предлагат т.нар. *Интелигентна нова алтернатива (The Smart New Alternative)* за OEM доставчиците на резервни части, която се състои от два модела:

- *Собствено производство на резервни части (In-house Model)*: инсталиране на 3D принтери във фабриката и производство въз основа на собствен дизайн. Предимствата са спестяване на време и преодоляване на трудностите, свързани с остарели части. Моделът може да се използва при части с висока стойност и сходен дизайн;
- *Прехвърляне на производството на резервни части (Out-sourced Model)*: 3D моделите се изпращат на външен доставчик на услугата триизмерен печат. Моделът може да се използва при персонализирани части, липса на опит в триизмерния печат и децентрализиран (локализиран) модел на производство и доставка (т.е. когато производството се осъществява в близост до клиента).

Според изследване на Boysan (2020) доставянето на части при използване на платформа за 3D печат може да доведе до 15% намаление на общите разходи във веригата за доставка, а също и да спомогне за рационализиране на доставчиците, като намали броя им с 99%. Същевременно Infosys (2018) посочват и някои предизвикателства на технологията: прехвърлянето на контрола върху потребителите може да доведе до проблеми с качеството и гаранционното обслужване; необходимост от тестване с оглед гарантиране на качеството; замяна на масовото производство.

И все пак, адитивното производство предлага редица предимства и перспективи пред глобалните вериги за доставка и може да се очаква, че в бъдеще технологията ще стане още по-широко разпространена и внедрявана в практиката.

Заклучение

В заключение можем да кажем, че Индустрия 4.0 отправя редица предизвикателства пред компаниите и глобалните вериги за доставка. Компаниите, които искат да бъдат конкурентоспособни днес и в бъдеще, трябва да се възползват от възможностите, които предлагат новите технологии, и да ги внедряват в управлението на веригите за доставка, което ще доведе до: съкращаване на разходите и постигане на ефикасност, оптимизиране на дейностите и повишаване на ефективността, повишаване на стойността за клиентите и останалите заинтересовани страни и удовлетворяване на техните потребности и очаквания, изграждане и поддържане на дългосрочно конкурентно предимство.

Използвани източници:

- Европейски парламент (2022). Киберсигурност: главните и новите заплахи, достъпен на: https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20220120STO21428/kibersighurnost-ghlavnite-i-novite-zaplahi?at_campaign=20234-Digital&at_medium=Google_Ads&at_platform=Search&at_creation=DSA&at_goal=TR_G&at_audience=&at_topic=Cybersecurity&gclid=CjwKCAjwyeujBhA5EiwA5WD7_fGgaqhRbQ0kourJux3PmrEV_s53NycN3yOt2yyyS_gOZeDeriqgxBoCd4IQAvD_BwE, последно посетен на 8.06.2023 г. (Evropeyski parlament (2022). Kibersigurnost: glavnite i novite zaplahi, dostapen na: https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20220120STO21428/kibersighurnost-ghlavnite-i-novite-zaplahi?at_campaign=20234-Digital&at_medium=Google_Ads&at_platform=Search&at_creation=DSA&at_goal=TR_G&at_audience=&at_topic=Cybersecurity&gclid=CjwKCAjwyeujBhA5EiwA5WD7_fGgaqhRbQ0kourJux3PmrEV_s53NycN3yOt2yyyS_gOZeDeriqgxBoCd4IQAvD_BwE, posledno poseten na 8.06.2023.)
- Моллов, Д. (2022). Въведение в управлението на веригите за доставка. Издателски комплекс – УНСС, София. (Mollov, D. (2022). Vavedenie v upravlenieto na verigite za dostavka. Izdatelski kompleks – UNSS, Sofia.)
- Ageron, B., O. Bentahar, A. Gunasekaran. (2020). Digital supply chain: challenges and future directions. *Supply Chain Forum: An International Journal*, Vol. 21, No. 3, pp. 133–138. Taylor & Francis Group, достъпен

- на: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/16258312.2020.1816361>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Alicke, K., J. Rachor, A. Seyfert. (2016). Supply Chain 4.0 – the next-generation digital supply chain. McKinsey&Company Supply Chain Management, достъпен на: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/supply-chain-40--the-next-generation-digital-supply-chain>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Bloodgood, J.M., W.D. Salisbury. (2001), Understanding the influence of organizational change strategies on information technology and knowledge management strategies, *Decision Support Systems*, Vol. 31 (1), 2001, pp. 55–69.
- Boysan, S. (2020). 3D printing technology on spare parts business supply chain management: A case study in appliance industry. An Abstract of a Dissertation. University of Northern Iowa, USA, достъпен на: <https://scholarworks.uni.edu/etd/1071>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Chakravarthy, B., S. McEvily, Y. Doz, D. Rau. (2003), Knowledge management and competitive advantage. In: Easterby-Smith, M., Lyles, M.A. (Editors) (2003). *The Blackwell Handbook of Organizational Learning and Knowledge Management*, Blackwell Publishing, Malden, MA, USA.
- ENISA (2022). ENISA Threat Landscape 2022 (July 2021 to July 2022), достъпен на: <https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-2022>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Hugos, M. (2017). Essentials of Supply Chain Management. 4th edition. John Wiley & Sons, Inc., USA.
- Infosys (2018). 3D Printing – the New Age Alternative for MRO Suppliers?, достъпен на: <https://www.infosysbpm.com/spendbytes-issue04/documents/3d-printing.pdf>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Minkoff, Y. (2022). Amazon Prime Air drone deliveries began in time for Christmas. Seeking Alpha, достъпен на: <https://seekingalpha.com/news/3920677-amazon-prime-air-drone-deliveries-begin-in-time-for-christmas>, последно посетен на 9.06.2023 г.
- RiskOptics (2021). What Are the Types of Information Security Controls?, достъпен на: <https://reciprocity.com/resources/what-are-the-types-of-information-security-controls>, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Rüßmann, M., M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch. (2015). Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. The Boston Consulting Group, достъпен на: https://www.bcg.com/publications/2015/engineered_products_

[project_business_industry_4_future_productivity_growth_manufacturing_industries](#), последно посетен на 8.06.2023 г.

Schwab, K. (2015). The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, Switzerland.

Shanker, N. (2020). Resiliency, Not A Revolution: How 3D Printing Will Change Global Supply Chains. Forbes, достъпен на: <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2020/07/08/resiliency-not-a-revolution-how-3d-printing-will-change-global-supply-chains/?sh=53e84ed05b49>, последно посетен на 8.06.2023 г.

БЪДЕЩЕТО НА ТРУДА: ТРАНСФОРМАЦИИ И ПОСЛЕДИЦИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В 21-ВИ ВЕК

Гл. ас. д-р Юлиана Хаджичонева

Нов български университет

jhadjitchoneva@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Почти от началото на 21-ви век се наблюдават трансформационни процеси на пазара на труда, дължащи се предимно на напредъка в технологиите, но също и на глобализацията и демографските промени. Тези процеси се очаква да стават все по-значими и да имат мащабни последици за икономическия растеж, производителността и заетостта. Това изследване има за цел да проучи степента и начина, по който технологичният прогрес и променящият се характер на труда се очаква да повлияе на икономическия растеж и производителността, и да набележи основните фактори, които бележат трансформацията на пазара на труда. Освен това, изследването обхваща предизвикателствата и възможностите, свързани с тези промени, включително потенциала на технологичния напредък за повишаване на производителността и увеличаване на икономическия растеж, както и потенциала за изместване на работни места и неравенство. И накрая, изследването идентифицира политики и стратегии, които могат да помогнат за насърчаване на устойчив и приобщаващ икономически растеж в условията на продължаващата трансформация на пазара на труда.

Ключови думи: *труд, заетост, производителност, икономически растеж, технологичен напредък.*

THE FUTURE OF WORK: TRANSFORMATIONS AND IMPLICATIONS FOR ECONOMIC GROWTH IN THE 21ST CENTURY

Chief Assist. Prof. Juliana Hadjitchoneva, PhD

New Bulgarian University

jhadjitchoneva@nbu.bg

ABSTRACT: Almost since the beginning of the 21st century, there have been transformational processes in the labour market, driven primarily by advances in technology, but also by globalisation and demographic change. These processes are expected to become increasingly significant and have far-reaching implications for economic growth, productivity, and employment. This study aims to examine the extent and manner in which technological progress and the changing nature of work are expected to affect economic growth and productivity, and to identify the key factors that mark the transformation of the labour market. In addition, the study covers the challenges and opportunities associated with these changes, including the potential of technological advances to raise productivity and increase economic growth, as well as the potential for job displacement and inequality. Finally, the study identifies policies and strategies that can help promote sustainable and inclusive economic growth in the face of ongoing labour market transformation.

Keywords: *labour, employment, productivity, economic growth, technological progress.*

Въведение

В 21-ви век се наблюдава нов, различен и всеобхватен тласък на трансформационните процеси на пазара на труда. Технологичният напредък все по-бързо достига до пазарите под формата на иновации. Различните видове иновации – продуктови, процесни, на икономическите модели или микс от тях – водят до нови парадигми и начин на мислене, преобразуват полето на знания, умения и способности, което се отразява на търсенето и предлагането на труд. Тези промени засягат демографската динамика, която се характеризира с увеличаващ се дял на „дигитално роденото“ (Prensky, 2001; Perkin & Abraham, 2017) население, с висока информационна осигуреност, грамотност и регулярност в използването на информационни и комуникационни технологии (ИКТ). Висок е и интензитетът на движението на стоки, услуги, капитали и хора в глобализирания свят – още един фактор на забързване на процесите на трансформация на труда. Допълнително, дигитализацията и дигиталната трансформация (Aydin, 2020) се наложиха безпрецедентно по време на здравната криза, вследствие от Ковид-19, отвориха се нови перспективи пред виртуалността, използването на когнитивните технологии и „съвместната когнитивна система човек-машина“ (Woods, 1985). Технологиите на изкуствения интелект (ИИ) предлагат различни и по-ефективни методи и модели на организация, комуникация и управление, разпространяват се ускорено, като едновременно се демократизират (Хаджичонева, 2022; Цанов, 2022). Навлизането конкретно на технологиите на ИИ за когнитивно взаимодействие и най-вече неотдавнашната поява и широк достъп до генеративния ИИ (алгоритми за създаване на съдържание – текст, аудио, видео, код, изображения, симулации) като т.нар. „усъвършенстваните езикови модели“ (LLM), напр. ChatGPT, DALL-E и др., разпалват чувствително дебатите и провокират бързо изследвания и анализи на ефекта от използването на технологията върху продуктивността на работната сила, последиците за изискванията към работното място, отражението върху нивата на заетост и икономическия растеж. Генеративният ИИ се нарежда на второ място сред водещите нововъзникващи технологии с положително въздействие върху обществото през следващите три до пет години (WEF, 2023). Chui et al. (2023) изчисляват, че въздействието на генеративния ИИ върху производителността може да добави от 2,6 до 4,4 трилиона долара годишно (при частични анализи на употребата) към световната

икономика, което би увеличило въздействието на целия изкуствен интелект с 15 до 40%, а тази оценка се удвоява, ако се включи ефектът от вграждането на генеративен ИИ в софтуер. Очаква се ръстът на производителността на труда да скочи от 0,1 до 0,6% годишно до 2040 г., а при комбиниране на генеративния ИИ с всички останали технологии автоматизацията на труда може да допринесе с 0,2 до 3,3 процентни пункта годишно за производителността. Тези прогнози са под условие – зависят от степента на внедряване на технологиите, пренасочването на работното време на работниците към други дейности, подкрепата при усвояването на нови умения или смяната на професията.

Произтичащите от развитието на технологиите на ИИ промени имат директно въздействие върху автоматизацията и оптимизацията на процесите, ефективността и производителността. Това се отразява своевременно и непосредствено върху работните места – в краткосрочен план те може да бъдат редуцирани. Какъв е обаче ефектът като цяло в икономиката за по-дълъг период? Какви са или биха били последиците за заетостта и икономическия растеж в по-дългосрочна перспектива?

Целта на това изследване е да направи преглед на актуалното състояние и прогнозите за трансформациите на труда в условията на нарастващо приложение на технологиите за изкуствен интелект и да обсъди възможните последици от тях върху икономическия растеж като обхване въздействието върху производителността и заетостта. Анализът започва с поглед назад към икономическата мисъл за концепциите, теориите и взаимовръзките между технологичния прогрес, заетостта и икономическия растеж, за да се направи оценка на сегашната ситуация в перспектива, по възможност. Изследването дискутира предизвикателствата и възможностите, породени от тези промени, потенциала на технологичния напредък да стимулира повишаването на производителността и да води до нарастване на икономическия растеж, както и риска от заместване на работни места. И накрая, изследването предлага някои политики и стратегии, които биха могли да помогнат за насърчаване на устойчив и приобщаващ икономически растеж в условията на продължаваща трансформация на пазара на труда. От методологическа гледна точка работата се основава на комбинация от изследователски методи, преглед на литературата, използване на вторични данни

от актуални изследвания и на първични данни от собствени проучвания на приложението на технологиите на ИИ и ефектите от него върху бизнес резултатите.

Икономическата мисъл за ефекта от технологичния прогрес

В икономическата теория и двете взаимовръзки – между *технологичния прогрес* и *икономическия растеж*, и между *технологичния прогрес* и *заетостта* – са изследвани задълбочено. За повечето икономисти е налице причинно-следствена връзка между техническия прогрес и растежа. Техническият напредък създава т.нар. „остатък“ в условията на *интензивен* растеж. По-високата производителност води до нарастване на производството. Допълващ ефект има натрупването на знания и на опит. Въпреки че „*парадоксът на Солоу*“ не е, или отдавна не е, парадокс за икономическата мисъл, то той осветява продължителността на периода на адаптация, необходим за пълноценното възползване от иновациите (ХаджичОНЕВА, 2022), така че да се появят икономически и социални резултати, и на икономическо „узряване“ до степен техническият напредък да „стигне“ до икономическата статистика. Тази концепция е важна по отношение на два аспекта на нашето изследване. Първо, повдига въпроса за политиките и стратегиите на пазарна, институционална, структурна, управленска и др. модернизации, които да се разгърнат и с каква интензивност, респективно (публично и частно) инвестират, за да се скъси разстоянието между технологичния прогрес и икономическия растеж. Подобен въпрос се поставя и от други автори (напр. Ангелов и кол., 2003) с оглед на догонващото икономическо развитие на страната ни. И второ, изключително широко разпространена е идеята за загуба или унищожаване на работни места като резултат от технологичния прогрес. Периодът на икономическа адаптация и „узряване“ неминуемо облекчава в известна степен прехода – по естествен път. По какъв начин обаче технологичният прогрес се отразява на заетостта в икономиката. С други думи, какъв е общият ефект за икономиката като цяло?

В икономиката често технологичният напредък и създаването на работни места са взаимосвързани – структурата на работните места се развива (видно и от примера по-горе), както и професионалната квалификация, като последиците върху заетостта са както

количествени, така и качествени. Според *технологичната теория за безработицата*, появата на нови машини, които са по-производителни, води до намаляване на броя на работните места, необходими за *определен обем/ниво на производство* (Chartoire & Loiseau, 2010). Непосредственият ефект от техническия прогрес действително се изразява в съкращаването или затварянето на работни позиции (ако няма експанзия към нови пазари). Опасенията за загуба на работа са обясними, като реакцията на обществото (и конкретно на засегнатите работници) не закъснява. Тя се проявява в различна степен от *Първата индустриална революция* до днес (Керемидчиев, 2017; Проданов, 2018) – от 19-ти век са широко известни работническите бунтове на английските и френските производители на текстил, които разрушават механизиранията станове, а днес дебатът за възможностите и заплахите от навлизането на технологиите на изкуствения интелект, особено относно отражението му върху труда и неговите трансформации, е актуален и масов (Bughin et al., 2018; ЕП, 2023; Milanez, 2023; WEF, 2014). Ако се изключи директният ефект обаче, техническият прогрес е в основата на отварянето на нови работни места – в производството, поддръжката и дистрибуцията на машините, което се изразява в количествен ефект върху заетостта. Както беше отбелязано вече, нарастването на производителността позволява увеличаване на производството. По-големите количества произведени стоки и услуги се предлагат и достигат до нови пазари. Промяната на същността на работните места (PM), от друга страна, представлява качествен ефект върху заетостта. Saavy (1980) изследва въздействието на техническия прогрес върху пазара на труда и произтичащите от него икономически проблеми като въвежда *теорията за секторното преливане на труда* (не без своите ограничения). Характерни за нея са две проявления – иновациите пораждаат търсене на *по-висока квалификация* или търсене на *по-ограничени компетентности*. В крайна сметка обаче съвкупният баланс е положителен заради увеличаването на съвкупното търсене (Фигура 1).



Фигура 1. Трансформационен процес на труда

Източник: Въз основа на Chartoire & Loiseau (2010), изготвено от автора.

Разбира се, нерядък феномен при промяната на индустриалната структура на икономиката е изключването от пазара на труда или т.нар. *структурна безработица*. Свързана е с невъзможността за бърза преориентация, включително психологическа, квалификационна, мобилна, физическа, семейна, на навиците и др. (Henderson & Poole, 1991) и може да бъде дългосрочно явление. Все пак, над 85% от ръста на заетостта през последните 80 години се обяснява със създаването на нови работни места, произтичащи от новите технологии, а 60% от работниците днес са заети в професии, които не са съществували през 1940 г. (Autor et al., 2022). Ayres (1996) обаче повдига въпроса за *отрицателното* въздействие върху икономическия растеж и заетостта на технологичния напредък и акцентира върху *новата икономическа стратегия*, изразяваща се в „*радикален дематериализъм*“. Тук могат да се отнесат и други концепции и стратегически посоки на развитие на съвременните икономики и общества, а именно тези за „*кръговата икономика*“ и „*колективните системи за оползотворяване на отпадъци*“ (Nozharov, 2018), за „*устойчивото развитие*“ (Redslob, 2021) и др. подобни, които насочват все повече вниманието към управлението на ресурсите и възвръщат почина на ограниченото или по-ограниченото потребление, повторното използване, поправката на стари вещи и ремонта до

степен на целенасочени конкретни правителствени мерки за промяна на потребителското поведение днес. Френското правителство, например, въвежда от средата на декември 2022 г. цялостен механизъм за подкрепа на кръговата икономика чрез финансиране на ремонта на електронно и битово електрическо оборудване, който от средата на 2023 г. се разширява и с финансиране на поправките на текстилни изделия за възстановяване напр. на дрехи и обувки (Ministère de la Transition écologique..., 2023; Franceschi, 2023). Така чрез мярката „бонус за ремонт“ се цели постепенна промяна на потребителското поведение и прекомерното потребление, насърчаване на рециклирането и удължаване на живота на продуктите, намаляване на количеството на отпадъците, на емисиите на парникови газове и пестене на ресурси, подпомагане на покупателната способност и опростяване на извършването на корекции и ремонти на текстил и домакински уреди. Допълнително по този начин се стимулира и предприемаческата инициатива и занаятчийството на цялата територия на страната, насърчава се откриването на работни места, които на този етап не са застрашени от навлизането на технологиите на изкуствения интелект.

Следователно, основавайки се на общата икономическа теория последиците от мащабното навлизане на технологиите би се изразило в краткосрочно намаление на заетостта в някои икономически сектори, където се автоматизира трудът, напр. чрез технологиите на изкуствения интелект и други, последвано от разлято реструктуриране с количествени и качествени ефекти, и цялостен краен дългосрочен положителен импакт върху икономиките, коригиран, все пак, с разгръщането и мащаба на предприетите мерки и инициативи от правителства и надправителствени организации за устойчиво развитие. Тази ситуация изисква навременни и всеобхватни анализи и оценки на трансформациите на труда и техния мащаб, прогнози за последиците от авангардните технологии и своевременно въвеждане на политики и стратегии за превантивно и паралелно справяне с проблемите на труда. Освен това, последиците за икономическия растеж следва да се оценяват (и коригират) предвид новите реалности за отговорност, устойчивост и изискванията за бъдещето на обществата и икономиките.

Методологичен подход на изследването

В това изследване са използвани вторични данни от съществуващи набори от данни на НСИ (2023), доклади на международни

организации и др., както и първични данни от проведени проучвания на терен и интервюта (въз основа на структурирани и полуструктурирани въпросници), проведени с технологични лидери от българския бизнес относно въздействието върху труда и бизнес стойността, които са пионери във въвеждането на когнитивните технологии и конкретно на технологиите на изкуствения интелект в секторите на търговията на дребно, електронната търговия и финансовата индустрия у нас. Характерен за всички проучвания е сравнително ранният етап от въвеждането на технологиите на ИИ за оптимизиране на бизнес процесите и вземане на решения на ежедневна база, частичност на употребата и приложение с конкретна ползност на решенията (при специфична потребност от технологично решение).

За трансформациите на труда

Изследване на ЕП (2023) потвърждава очакванията да изчезнат много професии вследствие от навлизането на изкуствения интелект, като същевременно е вероятно да се създадат много други работни места. Прогнозира се, че в страните от ОИСР могат да бъдат автоматизирани 14% от работните места, докато други 32% да претърпят съществени промени. Обучението е ключово за развиване на нови умения своевременно, така че да не се допусне дълготрайна безработица.

Прегледът на Goldman Sachs (2023) за потенциалните макроикономически последици от технологиите на изкуствения интелект показва, че те определено имат потенциала да разтърсят значително пазарите на труда, както и да стимулират глобалния растеж на производителността през следващите десетилетия (при реализиране на обещаните възможности). Прогнозните резултати предвиждат почти 1/5 от работата в глобален мащаб да бъде автоматизирана с технологиите на ИИ, около 2/3 от работните места да са изложени на някаква степен на автоматизация в Европа и САЩ, а генеративният ИИ може да измести до 1/4 от настоящите работни задачи (при екстраполяция – до 300 млн. работни места на пълно работно време глобално). Административните (46%) и юридическите (44%) професии са изложени в особено висока степен. Обратно, физически интензивните професии като строителството (6%) и поддръжката (4%) се оценяват с ниска степен на застрашеност от технологията. Що се отнася до икономическия растеж, предвижда се бум на производителността – сравнението между различните

академични проучвания установява прогнози от 1,7 до 6,8 процентни пункта годишен ръст. Ръстът на световния годишен БВП може да скочи до 7% или почти 7 трилиона долара годишно увеличение за период от 10 години. Реализирането на тези прогнози зависи все пак от фактори като капацитет и времеви график на внедряване на технологиите. Тук не са взети предвид оценки на ефекта от политиките и нагласите за дематериализация и по-устойчиво бъдеще.

Подобни са оценките на въздействието на генеративния изкуствен интелект (ChatGPT) и според други изследвания (Eloundou et al. 2023; Schell, 2023): (i) *ниско* въздействие за нископлатената работа, позициите с ниско заплащане, при основно образование и изискващите дълго време обучение длъжности, уменията за критично мислене и науката, и (ii) *високо* въздействие за високоплатената работа, позициите с високо заплащане, програмиране, висше образование, при минимално необходим трейнинг, рутинната и повтарящата се работа и обработката на информация. Анализите на *OpenAI* (компанията-разработчик на ChatGPT) сочат, че 15% от всички задачи на американските работници биха могли да бъдат изпълнени значително по-бързо при същото ниво на качество. Този дял обаче се увеличава до 47–56%, когато LLM (large language model) се надстрои със софтуер и други инструменти. Всеки 6 от 10 американски работника би имал поне 10% импакт от технологиите на GPT върху работата си, а всеки 2 от 10 – с 50% импакт.

Проведените емпирични изследвания на ефекта от приложението на технологиите на изкуствения интелект за анализ на данни, прогнозиране и вземане на оптимални решения в управлението показват следните по-важни въздействия в три сектора (Hadjitchoneva, 2019; 2020; Hadjitchoneva et al., 2021; Хаджичонева, 2022): (i) закриване на 50% от работните позиции „кредитен инспектор“ с основно длъжностно задължение да оценяват кредитоспособността (кредитния риск) на кандидатите за получаване на бърз кредит, извършване на незабавно (без забавяне) машинно оценяване на кредитоспособността, премахване на съществуващата субективност от различно естество по време на оценяването на кредитоспособността и намаляване с 5% на несъбираемите кредити, обработване на значителен брой заявления (на практика скок на обработените документи с хиляди и дори милиони, без ограничение при това в броя на потребителите), и всичко това в условията на паралелно разрастване на бизнеса и навлизане на нови пазари – в казуса от *финтех* сектора, (ii) реструктуриране на длъжностното разписание – отпа-

дане на необходимостта от управители на търговски обекти (100% без работна позиция „управител на търговски обект“) в случаите на интернационализиране на бизнеса на нов пазар и съответно откриване на нови търговски обекти, и преминаване към по-ниска степен на квалификация, компетентност и опитност на персонала (редуциране на преките задължения и длъжността до „супервайзър“), практически без катастрофични събития при зареждането на продукцията в търговските обекти (значително под и над зареждане), намаляване на брака на продукцията с кратък срок на годност (3 дни) от 7% на около 1,5% без пропуснати ползи, намаление до под 5 000 работни часа на годишна база за същия обем продукция – в казуса с *производството и търговията на дребно* с продукти с краткотрайна годност, и (iii) преминаване към 100% логистични решения, базирани на технологиите на ИИ без човешка намеса и в условия на постоянно и силно вариращи продажби, вследствие от значително разширяване на бизнеса по време на кризата от Ковид-19 и ръст на бизнеса с над 100% годишно в условия на експанзия на нови пазари – в казуса с *електронната търговия на бързооборотни стоки*. Допълнително проведените проучвания за въвеждането конкретно на генеративния ИИ и по-точно на ChatGPT в бизнес процесите по обработка на данни от имейли показва над 95% ефективност в сектора на търговията на дребно – по този начин се намалява до изключително нисък дял човешката намеса – практически до вземането на крайното решение. По отношение на същността на работата, наблюденията върху всички изследвани бизнес казуси показват, че технологиите на ИИ се използват успешно в случаите на повторяеми и рутинни дейности и задачи, както и структурирани и стандартизирани процеси и решения. Адхок (спонтанни), специфични и нестандартни ситуации изискват обаче човешка намеса (напр. вземане на крайно решение от човек в определени случаи на заявки за получаване на кредит в казуса от финтех сектора). Полезни и високо ефективни са технологиите при събиране, съхранение и анализ на данни и информация, прогнозиране и предлагане на сценарии и решения. Предвид естеството на процеса на вземане на решение, би могло да се твърди, че заместват ефикасно информационни, аналитични и технологични компетентности, като същевременно се преодолява времетово ограничение (ограниченото време за вземане на решение), паралелно на разширяването на обхвата на събрани, съхранени и анализирани данни и информация (напр. 20 000 единици данни за оценка на кредитния рейтинг във финтех

индустрията). Изводът е, че заместват отделни трудови задачи и по същество допълват човешката дейност. С други думи, бъдещето на труда изглежда все повече прилича на хибридна форма на работа с варираща тежест между машинно и човешко участие. Влияние обаче върху тежестта на тези два вида участие в труда (или заетостта) имат и/или биха имали разнообразни фактори – от конкретния сектор и интензитета на навлизане на нови технологии в него, през зрелостта на технологиите и скоростта на тяхното въвеждане в бизнес процесите, до капацитета за производителност (разпределение на работните задачи според степента на производителност на машината и човека).

Тези наблюдения и изводи се потвърждават и в изследвания на други сектори. Benhamou (2020) анализира как изкуственият интелект може да промени работата, като се отчита едновременно потенциала на технологията и нейните ограничения в секторите на здравеопазването, транспорта и банковото дело. Оценката на потенциалните възможности и рискове за промени в условията на труд, динамиката на обучението и уменията и управленските практики показва, че не всички задачи, които съставляват една работа, могат да бъдат автоматизирани с помощта на ИИ. В много ситуации „интелигентните“ устройства се използват за допълване на задачите, изпълнявани от хората. Така че, независимо от въздействието на ИИ върху нивата на заетост, внедряването на ИИ подчертава необходимостта да се знае как организацията на труда може да се развива, за да се поддържат възможностите за непрекъснато учене и развитие на уменията. Изводът е, че динамиката на учене на модела на *учеща се организация* на труда е най-подходяща за насърчаване на взаимното допълване между машината и човека.

Изследване на Noy & Zhang (2023) показва, че използването на ChatGPT на работното място значително повишава средната производителност, подобрява качеството на продукцията, намалява дори неравенството между работниците. Открояват се две измерения при анализа на взаимодействието (взаимодопълняемостта) „човек-машина“: (i) покачване на производителността чрез *заместване* на усилията на работниците; по този начин се редуцира времето, необходимо за изпълнение на задачата, и (ii) покачване на производителността чрез *допълване* на уменията на работниците; в този случай се наблюдава реструктуриране на задачата – усилията се насочват към генериране на идеи и редактиране на вече генериран проектен документ или концепция. Отделно, интересни са констатациите за

повишаването на удовлетвореността от работата и самооценката на работниците от използването на ChatGPT, както и засилването на техния ангажимент към технологиите за автоматизация.

По същество проблемът е един и същ, както в Първата, така и в Четвъртата индустриални революции – квалифицирани работници губят работните си места, които се автоматизират, т.е. отпада необходимостта от определена работна ръка или квалифицираната такава се замества от по-ниско квалифициран и евтин труд. Ефектът от опита обаче се проявява двойко: (i) *традиционен* ефект от опита, при който се натрупват компетентности (знания, умения и способности), които се отразяват последователно и положително върху производителността, и (ii) *технологичен* ефект от опита, при който натрупаните компетентности в комплексен вариант (едновременно отразяващ управленски, експертен и специфичен опит) се фокусират в технологичен продукт, който осигурява дългосрочно и ефективно подобрена производителност в условия на експанзия на бизнеса (видно от емпириката). Определено, неотдавнашната поява на генеративния ИИ показва, че бизнесът е на прага на бързо ускоряване на автоматизацията на задачите, което води до (значително) намаляване на разходите за труд, повишаване на производителността на труда и ускоряване на икономическия растеж.

Също така, експлозията на технологиите на изкуствен интелект провокира силен предприемачески и, съответно, инвеститорски интерес. Освен *вече* създадените, се създават редица *нови* работни места при всяко ново предприемаческо начинание, провокирано от технологичните тенденции и ангажиращо не само визионерското, креативното и критичното мислене, но и пионерите на новите знания, умения и способности.

Относно политиките и стратегиите за бъдещето на труда

Политиките и стратегиите, които могат да помогнат за насърчаване на устойчив и приобщаващ икономически растеж в условията на продължаващата трансформация на пазара на труда и превенция на структурната безработица могат да се разделят на две основни групи: (i) *активни* политики за заетост, които улесняват прехода към нови работни места, и (ii) *пасивни* политики за заетост, които косвено допринасят за постигане на набеязаните цели. От своя страна, те могат да имат различни проявления, ангажимент и

отговорност според нивото, на което се осъществяват – в *национален* план, на ниво *предприятие* и *индивидуално*. Важно е да се подчертае, че ангажиментът за развитие – професионално и личностно, е далеч не само колективен, но и (преди всичко) индивидуален. С други думи, мерките е препоръчително да обхващат такива, които са насочени към насърчаване на индивидуалната мотивация за развитие и израстване.

Сред активните политики за пазара на труда, които биха били полезни инструменти за подкрепа на прехода, съответно заетостта, могат да се набележат от (публични и частни) услуги като предлагане на услуги за намиране на работа, кариерно консултиране, програми за повишаване на квалификацията и преквалификация и подкрепа при търсене на работа, планиране и подкрепа на продължаващо обучение, (респективно разходите за тях в публичния бюджет), до целенасочени помощи за бизнеса, обвързани с развитието на човешкия ресурс, намаляване на социалните осигуровки, помощ за стартиране на иновативно предприемачество, (дори в някои случаи) повече работни места в държавни институции и организации, гъвкави регулации за наемане, подкрепа на фирмени стратегии за развитие на персонала и индивидуални стратегии за постоянно повишаване на квалификацията, адаптирани към тенденциите, промяна на навиците, мобилност и преориентация (професионална, но и в личностен план).

Сред пасивните политики за пазара на труда могат да се използват мерки за повишаване на обезщетенията за безработица, мерки за предпензионния период, почасова работа, удължаване на периода за образование, намаляване на работното време. Нов, различен подход показва френското правителство с политиката за борба и регулиране на разхищението и насърчаване на кръговата икономика (описан по-горе). Мерките, от друга страна, биха могли да вземат предвид действията, решенията и последствията от изборите на икономическите агенти за разпределение на печалбите от увеличената производителност (вж Фигура 1), напр. да се насърчават инвестициите, или дори да се насърчават определен тип инвестиции.

Несъмнено, *политиките за обучение и развитие* на уменията са от изключителна важност. Политиките и програмите, които подкрепят работниците в усилията им за повишаване и преквалификация гарантират, че ползите от технологичните иновации са широко разпространени (WEF, 2023). Освен това, работниците се адаптират

към технологичните промени, придобиват нови умения и запазват своята пригодност за заетост в условията на променящия се пазар на труда. Инвестирането в образование, обучение и развитие на уменията през целия трудов живот е определящ фактор за развитието на бизнеса, икономиката и обществото. То обаче би дало по-добър ефект при гъвкавост, съобразяване с новите обучителни реалности (отдалечен, опростен, бърз достъп до обучение, насочен към разрешаване на практически казуси и учене чрез правене) и мащабна комуникационна кампания, така че да достигне до повече заинтересовани страни.

Друг важен аспект е *сътрудничеството между публичния и частния сектор*. Насърчаването на сътрудничеството между правителствата, бизнеса и представителите на гражданското общество (Hadjitchoneva, 2015) за разработване на съвместни политики и инициативи за стимулиране на устойчива и приобщаваща заетост (напр. чрез изграждане на публично-частни партньорства за развитие на умения, създаване на работни места в нововъзникващи сектори и социални иновации) е в унисон с демократичния принцип на добро управление.

Насърчаването на *предприемачеството и иновациите*, и създаването на предприятия може да стимулира икономическия растеж и да създаде нови работни места. Политиките, които подкрепят предприемачите, улесняват достъпа до финансиране и насърчават иновациите, могат да допринесат за устойчива и приобщаваща заетост от нов тип.

Укрепването на мрежите за *социална сигурност* с цел защита на работниците в условията на променящ се пазар на труда може да включва мерки като разширяване на обхвата на застраховката за безработица, гарантиране на достойна минимална работна заплата и насърчаване на политиките за съчетаване на професионалния и личния живот. Към тези политики следва да се отнесат и политиките по приобщаване предвид нарастването на дигиталните различията и трудности за адаптация.

Микс от подобни активни и пасивни политики и стратегии биха позволили на работната сила да се адаптира към променящите се изисквания за работа (когато са навременни и с лесен достъп), като се разработят краткосрочни, средносрочни и дългосрочни сценарии, така че да се съхрани общественият договор. Подготовката и бързината на адаптация е различна и специфична според нивото

на действие – индивид, организация, държава. Ролята на регионалното и международното сътрудничество за справяне с предизвикателствата на трансформацията на пазара на труда също не бива да се подценява. Например, Световният икономически форум предлага набор от практически препоръки за действие за заинтересованите страни в три ключови теми, обхващащи целия жизнен цикъл на генеративния ИИ: отговорно разработване и пускане на пазара; отворени иновации и международно сътрудничество; и социален напредък, с които да се насърчи отговорното разработване и внедряване на генеративни системи за ИИ, така че да се „насочи генеративният ИИ към значим човешки напредък“ (WEF, 2023b, с. 2). Основни предпоставки, които биха допълнили посочените по-горе активни и пасивни мерки за подобряване на образованието и изграждането на капацитет и за умело управление на прехода на работната сила и рисковете, са повишаването на *прозрачността* на моделите на ИИ и използването на данни, насърчаването на *отчетността*, за да се гарантира качеството и безопасността при внедряването на модели и приложения на ИИ, осигуряването на глобален *достъп* и участие чрез цифрово приобщаване и споделяне на ресурси като данни и изчисления, както и насърчаването на *сътрудничеството* и отворените иновации, включително споделяне на най-добри практики.

Заклучение

Технологиите на изкуствения интелект и конкретно LLM (вкл. GPT) биха могли да имат значително икономическо, социално и политическо значение, доколкото те притежават характеристиките на технологии с общо предназначение (Eloundou et al., 2023). Това налага внимание, съблюдаване на общественя баланс и своевременно на реакция за гарантиране на общественя договор. Резултатите от настоящото изследване подчертават и потвърждават необходимостта от готовност на обществото и политиката за потенциалните икономически сътресения, породени от техническия прогрес, особено в условията на неговото забързване и мащаб. Разбира се, изводите са направени въз основа на ограничен набор от данни и информация, включващи резултати от проучвания основно на американския (отчасти и европейския) трудов пазар, както и единични случаи от българската бизнес практика. Считаме все пак, че изнесените анализи и прогнози са показателни за посоката на развитие на взаимовръзките технологичен напредък-заетост и технологичен напредък-икономически растеж, което, от своя страна, аларми-

ра отрано за необходимостта от ранен ангажимент с превантивни действия и последваща концепция за изграждане на краткосрочна, средносрочна и дългосрочна стратегическа ориентация. Множество потенциални и бъдещи изследвания се очертават като необходими, в т.ч. на последиците от изследваните технологии по сектори, по професии, по геополитически обединения, по икономики и т.н. Едно е сигурно обаче, че бъдещето на труда е в тандема „машина-човек“, явяващ се характеристика на следващата индустриална революция – Индустрия 5.0, като значимостта на всяка роля в този тандем ще зависи от капацитета за по-висока производителност. Все пак, развиването на критичността, креативността, предприемчивостта, адаптивността и уменията за създаване на добавена стойност биха определили достатъчно еднозначно значението на ролята на човека в и за бъдещето на труда.

Както отбелязват Chui et al. (2023), „*the era of generative AI is just beginning*“ („*ерата на генеративния ИИ едва започва*“) – ако преходите на работната сила и другите рискове могат да бъдат управлявани, генеративният ИИ може да допринесе значително за икономическия растеж и да подкрепи един по-устойчив и приобщаващ свят.

Използвани източници:

Ангелов, И., Т. Хубенова-Делисивкова, И. Крайнинска, М. Копаранова, М. Матев, Г. Банков и С. Узунов. (2003). Икономиката на България и Европейският съюз: Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 г. София: ИИИ на БАН. (Angelov, I., T. Hubenova-Delisivkova, I. Krayninska, M. Koparanova, M. Matev, G. Bankov and S. Uzunov. (2003). The Bulgarian Economy and the European Union: Strategy for Catching-up Economic Development until 2020. Sofia: ERI-BAS.)

Европейски парламент (ЕП). (2023). Изкуствен интелект: възможности и заплахи, достъпен на: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20200918STO87404/izkustven-intelekt-vzmozhnosti-i-zaplakhi>, последно посетен на 7.07.2023 г. (European Parliament (EP). (2023). Artificial intelligence: opportunities and threats, dostapen na: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20200918STO87404/izkustven-intelekt-vzmozhnosti-i-zaplakhi>, posledno poseten na 7.07.2023).

Керемидчиев, С. (2017). Иновативни технологии и политики на бъдещето в България и Македония. В: *Последиците от европейската дългова криза върху процесите за икономическа интеграция*

- в Европейския съюз, ИИИ на БАН, с. 115–125. (Keremidchiev, S. (2017). Innovative Technologies and Policies of the Future in Bulgaria and Macedonia. In: *Consequences of the European Debt Crisis on the Processes of Economic Integration in the European Union*, Economic Research Institute of the Bulgarian Academy of Sciences, pp. 115–125)
- Национален статистически институт (НСИ). (2023). Информационно общество, достъпен на: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x_2=227, последно посетен на 6.07.2023 г. (Natsionalen statisticheski institut (NSI). (2023). Informatsionno obshtestvo, dostapen na: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x_2=227, posledno poseten na 6.07.2023).
- Проданов, Х. (2018). Дигиталната икономика и бъдещето на капитализма. София: УНСС. (Prodanov, H. (2018). Digitalnata ikonomika i bydeshteto na kapitalizma. Sofia: UNSS)
- Хаджичонева, Ю. (2022). Предприемачество, иновации и изкуствен интелект в България – Динамика и управление. София: УНСС (Hadjitchoneva, J. (2022). Entrepreneurship, Innovations and Artificial Intelligence in Bulgaria – Dynamics and Management. Sofia: UNWE)
- Цанов, И. (2022). Изкуственият интелект в контекста на управлението и сигурността. София: Цанов. (Tsanov, I. (2022). Izkustveniyat intelekt v konteksta na upravlenieto i sigurnostta. Sofia: Tsanov).
- Aydin, O. (eds). (2020). The Impact of Digital Transformation. Istanbul: Efe Akademi.
- Ayres, R. (1996). Technology, Progress and Economic Growth. *European Management Journal*, 14(6), 562–575.
- Benhamou, S. (2020). Artificial Intelligence and the Future of Work – *Revue d'économie industrielle*, 169, pp. 57–88. <https://journals.openedition.org/rej/8727>.
- Bughin, J., J. Seong, J. Manyika, M. Chui and R. Joshi. (2018). Notes from the AI frontier: Modeling the impact of AI on the world economy. McKinsey & Company, достъпен на: [https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-ai-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy#/,](https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-ai-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy#/) последно посетен на 7.07.2023 г.
- Chartoire, R. and S. Loiseau. (2010). *L'économie*. Paris : Nathan.
- Chui, M., E. Hazan, R. Roberts, A. Singla, K. Smaje, A. Sukharevsky, L. Yee and R. Zimmel. (2023). The economic potential of generative AI : The next productivity frontier. McKinsey & Company.
- Eloundou, T., S. Manning, P. Mishkin and D. Rock. (2023). GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models. Working Paper.

- Franceschi, H. (2023). Bonus réparation : une aide pour réparer textile et vêtement, достъпен на: <https://www.journaldunet.com/patrimoine/guide-des-finances-personnelles/1517749-bonus-reparation-electromenager-velo-voici-la-liste-des-appareils-eligibles/>, последно посетен на 26.07.2023 г.
- Hadjitchoneva, J. (2015). Promotion and Practices of Interaction: Local Government at District Level and Civil Society in Bulgaria. In Yalçinkaya, A. and Yazgan, S. (Eds.). (2015). 4. BlueBlackSea International Congress Politics, Economics and Society "Local and International Perspectives for Conflict Resolution, Cooperation and Democratization" Congress proceedings. Istanbul: Gundogan Yayinlari. 419–444.
- Hadjitchoneva, J. (2019). Efficient Automation of Decision-making Processes in Financial Industry: Case Study and Generalised Model. Enterprise Engineering and Knowledge Management 2019. Selected Papers of the XXII International Conference „Enterprise Engineering and Knowledge Management (EEKM 2019), 2413, 42–52.
- Hadjitchoneva, J. (2020). L'intelligence artificielle au service de la prise de décisions plus efficace. In: Escobar C. R., Redslob A. and Malaga K. (Sous la direction de). (2020). Pour une recherche économique efficace. Santiago: Ediciones UBO. 149–170.
- Hadjitchoneva, J., C. Ruff, M. Ruiz, A. Matheu. (2021). El uso de la inteligencia artificial en el sector minorista online: el caso del supermercado eBag. 2021 16th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI), doi: 10.23919/CISTI52073.2021.9476484.
- Hatzius J., J. Briggs, D. Kodnani and G. Pierdomenico. (2023). The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on Economic Growth (Briggs/ Kodnani).
- Henderson, J. V., W. Poole. (1991). Principles of Economics. Lexington: DC Health and Company.
- Milanez, A. (2023). The impact of AI on the workplace: Evidence from OECD case studies of AI implementation. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 289. Paris: OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/2247ce58-en>.
- Ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires et Ministère de la Transition énergétique. (2023). Lancement du "bonus réparation" pour les appareils électriques et électroniques, достъпен на: <https://www.ecologie.gouv.fr/lancement-du-bonus-reparation-appareils-electriques-et-electroniques>, последно посетен на 26.07.2023 г.
- Noy, Sh., Wh. Zhang. (2023). Experimental Evidence on the Productivity Effects of Generative Artificial Intelligence, достъпен на: <https://ssrn>.

- com/abstract=4375283 or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4375283>, последно посетен на 26.07.2023 г.
- Nozharov, S. (2018). The Institutional Economics of Collective Waste Recovery Systems: an Empirical Investigation. *Economic Studies journal*, Bulgarian Academy of Sciences – Economic Research Institute, 5, pp. 172–180.
- Perkin, N., Abraham, P. (2017). *Building the Agile business through digital transformation*. London: KoganPage.
- Prensky, M. (2001). Digital Natives, Digital Immigrants Part 1. *On the Horizon*, 9(5), pp. 1–6. <https://doi.org/10.1108/107481201110424816>.
- Redslob, A. (2021). De la durabilité de l'essor urbain. In: Staykova, E. and J. Hadjitchoneva. *Sustainable Urban Development – Lessons for Sofia*. Sofia: NBU Press. pp. 11–30.
- Sauvy, A. (1980). *La machine et le chômage : les progrès techniques et l'emploi*. Paris : Dunod.
- Schell, H. (2023). Which Jobs Will Be Most Impacted by ChatGPT?, достъпен на: <https://www.visualcapitalist.com/cp/which-jobs-artificial-intelligence-gpt-impact/>, последно посетен на 11.05.2023 г.
- World Economic Forum (WEF). (2014). Is artificial intelligence the biggest threat to jobs?, достъпен на: https://www.weforum.org/agenda/2014/12/is-artificial-intelligence-the-biggest-threat-to-jobs/?DAG=3&gclid=Cj0KCQjw756lBhDMARIsAEI0AgnAxWjQBrTFTAwwfWB44SqnupVs0MH1_RepCvapAyoy6yYpA1XgECQcaAnGwEALw_wcB, последно посетен на 1.07.2023 г.
- WEF. (2023a). *Top 10 Emerging Technologies of 2023*. Geneva: WEF.
- WEF. (2023b). *The Presidio Recommendations on Responsible Generative AI*. Geneva: WEF.
- Woods, D. D. (1985). Cognitive Technologies: The Design of Joint Human-Machine Cognitive Systems. *AI Magazine*, 6(4), pp. 86–92.

ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА ГЕНЕРАТИВНИЯ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

Гл. ас. д-р Христо Проданов

Университет за национално и световно стопанство
prodanovhristo@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Този доклад изследва икономическите, социалните и политическите следствия от въвеждането на набиращия популярност генеративен изкуствен интелект, характеризиращ се със способността си да създава всякакъв вид съдържание. Поради това обект на изследването е генеративният изкуствен интелект, а негов предмет промените, до които той води в икономиката и политиката. Приложен политикономически подход, при който се изследват системните взаимодействия на технологиите с икономиката и политиката. Разгледано е какво представлява генеративният изкуствен интелект, какви са неговите следствия за отношенията, в които хората влизат в рамките на възпроизводствения цикъл производство, размяна, разпределение и потребление, както и ролята на политиката в регулирането на тези отношения.

Ключови думи: *генеративен изкуствен интелект, ChatGPT, политическа икономика.*

POLITICAL ECONOMY OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Chief Assist. Prof. Hristo Prodanov, PhD
University of National and World Economy
prodanovhristo@gmail.com

ABSTRACT: This report explores the economic, social and political implications of the introduction of the generative artificial intelligence with its ability to create any kind of content. The object of the study is generative artificial intelligence, and its subject the changes it causes in economy and politics. Politico-economic approach is applied that examines the interactions of technology with economics and politics. It explores the consequences of generative artificial intelligence for the relations in which people enter within the reproductive cycle of production, exchange, distribution and consumption, as well as the role of politics in the regulation of these relations.

Keywords: *generative artificial intelligence, ChatGPT, political economy.*

Въведение

Разгръщането на генеративния изкуствен интелект през последните години и особено след пускането през ноември 2022 г. от компанията OpenAI на неговата версия ChatGPT-3.5, интересът към алгоритмите, които могат да създават съдържание, бързо завладя сърцата и умовете на учени, интелектуалци, изобретатели, предприемачи, обикновени хора, предизвика прогнози за това как се доближаваме до създаването на т. нар. „общ изкуствен интелект“, който е не само равен, но и надвишава човешкия. Едни започнаха да чертаят светло бъдеще, в което ще има небивал скок на производителността, креативността, растежа, а други се отдадоха на мрачни прогнози за отмирането на работната сила, за края на „творческите професии“, новите предизвикателства пред сигурността, равенствата и неравенствата, замяната на човека от машината, което от своя страна води до въпроса за ролята на държавната политика и стратегиите за развитие на генеративния изкуствен интелект и регулирането на противоречията, които той предизвиква. Тази роля е особено важна, тъй като технологиите водят до дълбоки промени в икономическата подсистема, засягат начините на производство, размяна, разпределение и потребление на богатата, а това от своя страна променя и отношенията, в които хората влизат помежду си и повдига въпросите за ролята на политиката в регулацията на тези отношения. Подходът е политикономически, тъй като излизането от контрол на противоречията в икономическата подсистема генерира противоречия в социалната система, а това може да бъде пагубно за държавата и политиката, ако те не съумеят да намерят достатъчно ефективни механизми за регулация.

1. Същност на генеративния изкуствен интелект

Терминът „изкуствен интелект“ е формулиран за първи път през 1956 г. на конференция в Дортмунт от Джон Маккарти. Под него се разбират интелигентни машини, които именно поради това, че притежават интелект, могат в нарастваща степен да имитират човешкото поведение, като например да решават сложни проблеми, да откриват обекти и да реагират на обкръжаващата среда, да вземат решения.

Започва да се говори за аналитичен изкуствен интелект, способен да събира, складира и анализира голямо количество данни, чрез които да предприема действия за оптимизиране на определени процеси в реално време, за прогнозиране на някакви тенденции

и взимане на тази основа на съответни решения, както и за генеративен изкуствен интелект, който вече може по заявка от потребителите да създава най-различни неща – текст, картини, снимки, музика, поезия, програмни кодове, игри, клипове, блогове, дизайни, реклами, закони, филми, курсови и дипломни работи, есета, книги, да дава препоръки, да решава съдебни дела и тестове, да води диалог и да се учи от взаимоотношенията си с потребителите.

На 22 ноември 2022 г. се осъществява пробив с пускането на ChatGPT 3.5, който само за два месеца набира над 100 млн. потребители и това е 42 пъти по-бързо от интернет. (Livemint, 2023). Започна ожесточена конкуренция между държавите и компаниите. Нараснаха както страховете, така и надеждите, свързани с неговото експоненциално развитие.

2. Генеративният изкуствен интелект и промените в икономиката

От гледна точка на политическата икономия икономическата подсистема се характеризира с отношения, в които хората влизат във връзка с възпроизводството на капитала в рамките на цикъла на производство, размяна, разпределение и потребление. Промени в този цикъл са силно корелирани с равнището на развитие на производителните сили, което от своя страна е свързано с доминиращите на съответния етап технологии. Така се преминава последователно през три индустриални революции, които променят не само икономическата, но и политическата, и с това обществената система, които също се пригодяват към изискванията, налагани от начина на производство и отношенията, в които влизат хората, за да произвеждат, разменят, разпределят и потребяват.

Четвъртата индустриална революция от 2008 г. насам се различава от всички останали с това, че се основава на т.нар. „умни“, „интелигентни“, „интерактивни“, „активни“ технологии, които притежават интелект, не са управлявани, а управляват хората и създават предпоставки за замяна на човека, защото производството на стоките, с които да бъдат задоволявани човешките потребности, ще може да се извършва от машини и ще изисква все по-малко човешка работна сила.

Промени в производството

Появата на генеративния изкуствен интелект представлява сериозно предизвикателство както към материалното, така и към

нематериалното производство, и предполага радикална трансформация на редица индустрии.

Първо, в материалното производство той предполага съществени промени в редица индустрии, тъй като чрез него могат да се създават прототипи, да се генерират експерименти, да се правят прогнози, да се измислят нови дизайни, материали, съединения, да се откриват дефекти в производствените линии, да се контролира качеството, да се алармира за неизправности, да се наблюдава за наличието на резервни части, да се генерират производствени планове, да се намаляват отпадъците и по-ефективно да се използват материалите. Наред с това, той е важен фактор за развитието на т. нар. „умни“ стойностни вериги и за персонализацията на производството.

Второ, по отношение на нематериалното производство, свързано с изкуството, културата, знанията, интелектуалната сфера, творчеството, с въздействието върху ума, ценностите, вярванията, духа на обществото и професиите на учителя, художника, артиста, музиканта, писателя, адвоката, програмиста, творческият характер на генеративния изкуствен интелект води до все по-големи страхове от загуба на работни места и повдига все повече въпроси за неговата ценностна неутралност и авторското право.

Трето, генеративният изкуствен интелект представлява „подривна иновация“ и поради това носи със себе си „творческо разрушение“. Много индустрии са заплашени, тъй като продуктът, който произвеждат, може да загуби потребители и да изчезне от пазара. Застрашени са големи медийни компании, рекламни агенции, дизайнски фирми, защото съдържанието, създавано от тях досега, вече ще бъде създавано много по-бързо и евтино от генеративния изкуствен интелект.

Четвърто, очертават се промени в глобалното разделение на труда, които тепърва ще разделят държавите и общества на печеливши и губещи. Все повече ще се губи значението на ниската цена на слабо квалифицирания и полуквалифициран труд и все повече ще нараства значението на технологиите, а това означава, че онези държави, които досега са разчитали на евтиния труд за привличане на капитали ще трябва да променят стратегиите си за развитие или ще рухнат ускорено в световната надпревара.

Промени в размяната

Генеративният изкуствен интелект ускорява, персонализира, планира, автоматизира размяната. Много от задачите по маркетинг

и реклама все повече се автоматизират, като се започне от събирането, анализа на данните и насочването на потребителите към една или друга алтернатива, мине се през автоматизацията и използване на гласови асистенти за различни административни дейности и се свърши с генериране на предложения, дефиниране на цели и намиране на най-добрите пътища за тяхното постигане.

Предполага революция в прогнозирането на продажбите, тъй като използва огромно количество данни от взаимодействия с клиенти, социални мрежи, пазарни тенденции, възрастови, полови, демографски, поведенчески характеристики, с които идентифицира моделите на поведение на потребителите и какво е най-вероятно да бъде купено от тях. Данните на потребителите се превръщат в поведенчески продукт, който се търгува между компаниите и им позволява да изграждат стратегии за повишаване на конкурентоспособността им на пазара, но и позволява осъществяването на социален контрол в мащаби, непознати в човешката история.

Промени в разпределението

Ако досега технологиите създаваха условия за промени в начина, по който човешката работна сила се съединява с машините, и така променяха характера на труда, то сега обстоятелството, че подобно на човека машините притежават интелект поражда опасения, че те ще могат да работят все по-автономно и ще изискват все по-малко работна сила. Това ще има поне три съществени разпределителни ефекта.

Първо, разпределението ще става все повече в посока към капитала и все по-малко по посока на работната сила. Това ще води до нарастващо противоречие – ще се произвеждат все повече блага, но все по-малко хора ще имат работа и доход, с който да си ги позволят.

Второ, генеративният изкуствен интелект ще засегне по един или друг начин работните места на милиони хора и в момента се води огромна дискуссия дали това представлява заплахата или възможност. Технопесимистите очакват замяна на човешката работна сила с машини във все повече сфери, тъй като за разлика от машините, които човечеството е създавало досега, съвременните интелигентни машини, благодарение на интернет на нещата, големите данни и алгоритмите разполагат с интелект, който в много от случаите не отстъпва на човешкия. За технооптимистите напротив – генеративният изкуствен интелект няма да води да замяна, а до допълване

на задачите в творческите професии, до улесняване и ускоряване на работата на заетите в тях.

Трето, развитието на изкуствения интелект разделя и тепърва ще разделя отделните индивиди, общества и държави на печеливши и губещи. Ако досега се смяташе, че губещи ще са професиите, свързани с рутинни дейности, сега вече под заплахата са и творческите и интелектуални професии.

Промени в потреблението

Генеративният изкуствен интелект предполага много по-висока степен на персонализация и очакванията са 58% от ръста на глобалния БВП до 2030 г. да дойде именно от използването му в потреблението (PWC, 2017, р. 5). Повишеното потребление от своя страна означава генериране на допълнително данни за потребителските навици, които водят до допълнително усъвършенстване на продукцията и алгоритмизиране на персонализацията, а следователно и до повишаване на потреблението, производството и икономическия растеж. От друга страна, персонализацията се основава на данните и колкото повече разбира машината за човека и неговите потребителски навици, толкова повече за тях разбира и корпорацията, на която принадлежи машината.

Появяват се възможности за разгръщане на просумаризма в непознати преди мащаби. Понятието е неологизъм, идващ от съчетаване на думите „consumer” и „producer”, и изразява една тенденция, при която производителят е едновременно и потребител на онова, което е произвел. С разгръщането на генеративните технологии и тяхното използване от милионите хора се оказва, че всеки би могъл сам да си напише стихотворение, книга, учебник, да нарисова картина, да направи снимка, да заснеме филм или клип при клонящи към нула маргинални разходи, съобразно своите потребности и за лично потребление.

3. Генеративният изкуствен интелект и ролята на политиката

Генеративният изкуствен интелект внася съществени изменения в икономическата подсистема, създавайки нови социални противоречия, рискове, но и възможности за нея. Все повече растат опасенията, че в един момент той ще надмине и унищожи човешкия, че неконтролируемостта му внедряване в автономни оръжейни системи, които взимат сами решения за живота и смъртта на ми-

лиони хора, създава огромни рискове, че човекът за първи път от началото на индустриалната революция е управляван, а не управлява машината. В същото време, колкото повече се развива изкуственият интелект, толкова повече решения ще може да дава на редица проблеми, с които се сблъсква днес човечеството, като се започне от климатичните промени и се свърши с преодоляването на бедността.

Конкуренцията между държавите

Битката между държавите в развитието на генеративния изкуствен интелект поражда нарастващи опасения, защото в конкуренцията помежду си те могат да забравят за рисковете, пред които могат да се изправят в резултат от неконтролируемото му развитие.

През 2017 г. Китай прие „План за развитието на нови поколения изкуствен интелект“ и си постави за цел до 2030 г. да се превърне в световен лидер в неговото развитие. Изкуственият интелект беше обявен за национален приоритет, тъй като се смята, че ще бъде силен стимул за икономиката и в същото време предполага увеличаване на управляемостта на редица процеси. През последното десетилетие в Китай са подадени 74,7% от патентите в областта на изкуствения интелект, което го превръща в глобален лидер в това отношение (Wipro, 2021).

САЩ също имат държавна стратегия за развитието на изкуствения интелект, тъй като той се разглежда като изключително важен фактор за запазване на тяхното глобално военно и икономическо лидерство. Те са лидер в развитието на изкуствения интелект и със създаването на ChatGPT от американската компания OpenAI задминаха значително китайските разработки. Изкуственият интелект е важна част от битката за глобално лидерство и САЩ се опитват да забавят основния си конкурент Китай, ограничавайки достъпа му до полупроводникови чипове и увеличавайки финансирането на собствените разработки.

ЕС изостава от лидерите САЩ и Китай в развитието на изкуствения интелект и неговите инвестиции през 2021 г. възлизат едва на 6,42 млрд. дол., което е с близо три пъти по-малко от китайските и над осем пъти по-малко от американските (Our World in Data, 2021).

Повишаване на контрола от страна на политиката

Когато говорим за ролята на политиката, особено важни в контекста на експоненциалното, все по-трудно разбираемо и все по-непрогнозируемо развитие на технологичната и с нея на всички

останали обществени подсистеми, стават въпросите за това дали, как и доколко генеративният изкуствен интелект може да бъде използван в политиката за повишаване на прогнозируемостта и управляемостта на растящия брой, изплъзващи се от контрол процеси в едни все по-сложни, бързо променящи се, заливащи държавните институции с гигантско количество данни общества. Той работи с данни и с колкото повече данни разполага за заобикалящата ни действителност, толкова по-адекватни и бързи решения за политиката ще генерира.

Държавното управление получава възможността все повече да се автоматизира, превръщайки самата държава в „умна държава“, която управлява множество процеси без човешка намеса. Все повече решения ще се взимат от изкуствен интелект и все по-малко от хора, което повдига социално-икономически, политически и етически въпроси, като се почне от това какво да се прави със загубените работни места, мине се през сигурността на данните и се свърши с това кой носи отговорност, ако машината взема решения, касаещи милиони човешки същества.

Политически регулации върху генеративния изкуствен интелект

Необходимостта от регулации върху изкуствения интелект става обект на все по-ожесточена дискусия в контекста на всички рискове и опасности, които той носи за човечеството – от смъртоносни автономни оръжейни системи, през безконтролно следене, манипулация, насочване на човешкото поведение в желаната посока и сигурността на данните до различни антиутопични и апокалиптични сценарии за бъдещето на човечеството.

През април 2023 г. китайските регулатори публикуваха проект на правила за неговата регулация. Компаниите трябва да гарантират, че данните, използвани за обучение на генеративни модели на изкуствен интелект, няма да дискриминират хората въз основа на признаци като етническа принадлежност, раса и пол. Те също така не трябва да генерират невярна информация. Съдържанието трябва да отразява основните ценности на социализма и не трябва да подкопава държавната власт (Kharpal, 2023).

Американските власти също предприемат първи плахи мерки по неговото ограничаване. Националната агенция по телекомуникации и информация (NTIA) на САЩ отправи официално публично

искане за регулации на екосистемата за отчетност на изкуствения интелект (Trueman, 2023.)

ЕС също се готви за ускореното нахлуване на генеративния изкуствен интелект и подготвя законодателни актове, свързани с регулирането на технологиите. Такъв е например Законопроектът за изкуствения интелект, говорещ за четири нива на риск и предлагащ регулиране на системите в зависимост от степента на риска, който се очаква да бъде гласуван през тази година.

Регулиране на социалните противоречия от въвеждането на генеративен изкуствен интелект

Регулирането на социалните противоречия от въвеждането на генеративен изкуствен интелект ще бъде една от най-важните задачи, пред които е изправена държавата, и тя ще трябва да търси решения в най-различни посоки.

Първо решение е въвеждането на система на безусловен базов доход за всеки гражданин, който от една страна да позволи на хората да задоволяват своите потребности, а от друга – да гарантира реализацията на нарастващото в резултат на автоматизацията производство.

Второ решение е промени в данъчните системи. Например чрез въвеждане на данъци върху производствата, които се осъществяват от изкуствения интелект, върху роботизираните системи, високите технологии.

Трето решение е свързано с намаляването на работното време, така че, от една страна, хората да могат да работят и да изкарват доход, а от друга, да може да се даде работа на повече хора в условия, в които населението се увеличава, а работните места намаляват, тъй като са заменени от машини.

Четвърто решение трябва да се търси по посока на ускорени промени в образователните системи, различни програми за квалификация и преквалификация, съобразени с новите изисквания към работната сила. Появява се необходимост от нови умения и започва да се говори, че ако досега се е вървяло към общества на знанието, в които информацията и знанията се разглеждат като основен политикономически ресурс, сега в резултат на алгоритмизацията на знанията от страна на изкуствения интелект започва да се смята, че посоката е към икономика след знанието, в която важни стават уменията (Vitanova and Sampanthar, 2023).

Пето решение е свързано с промените в начините, по които функционира демокрацията. Ще трябва да се осъществи преход от електронно правителство, което използва дигиталните технологии за облекчаване на достъпа на гражданите до институциите и за подобряване на обратната връзка с тях, към електронно управление, при което с помощта на алгоритмите и изкуствения интелект се върви към алгоритмизация и автоматизация на все повече управленски решения и дейности. Важният въпрос, който тук ще трябва да решава политиката, е свързан с границите на този процес.

Шестото решение започва с осъзнаването на рисковете от внедряването на генеративен изкуствен интелект в оръжейните системи, превръщайки ги в смъртоносни автономни оръжейни системи, които сами взимат решения и изпълняват определени задачи по ликвидиране на противника. Това означава необходимост от регулация на оръжейните системи, които се задвижват от него, тъй като с ожесточаването на надпреварата във въоръжаването в контекста на нарасналата през последните години конфликтност в световната система, държавите забравят за опасностите и вместо да сключват нови договори за тяхното ограничаване, демонтират старите.

Заключение

Създаването на ChatGPT отвори широко вратите на дискусиата за перспективите от ускоряването на развитието на генеративния изкуствен интелект и повдигна множество въпроси, предизвиквайки противоречиви отговори, интерпретации и прогнози. Този доклад бе опит да бъде даден отговор на част от въпросите, касаещи неговото влияние върху развитието на съвременните политикономически системи. Трябва да се даде да се има предвид обаче, че генеративният изкуствен интелект е сравнително нова технология, която може да бъде използвана по най-различен начин от най-различни сили. От това как ние ще го използваме в най-голяма степен зависи и накъде той ще ни поведе – дали към антиутопично бъдеще, в което машините управляват хората; дали към утопично бъдеще, в което машините произвеждат, а хората се отдават на други занимания; дали към едно повече или по-малко хармонично бъдеще, в което машините и хората ще живеят в хармония и ще се допълват, дали към нещо друго. Проблемът е, че в конкуренцията помежду си компаниите и държавите често не са склонни да се вслушват в разума, negliжират рисковете и да акцентират върху ползите, а това рискува да доведе до опасни последици, особено в предвид повиша-

ващата се кризисност в световната система, водеща до това, че трудно можем да очакваме глобално сътрудничество при решаването на глобалните проблеми, ако голяма част от държавите дори отказват да говорят помежду си.

Използвани източници:

- Kharpal, A. (2023). China releases rules for generative AI like ChatGPT after Alibaba, Baidu launch services, In: CNBC, Достъпен на: <https://www.cnbc.com/2023/04/11/china-releases-rules-for-generative-ai-like-chatgpt-after-alibaba-launch.html>, последно посетен на: 30.04.2023 г.
- Livemint. (2023). ChatGPT's meteorical rise – 100 million users in 2 months; beats WhatsApp, mobile phones, Twitter, internet, достъпен на: <https://www.livemint.com/technology/tech-news/chatgpts-meteorical-rise-100-million-users-in-2-months-11677997670518.html>, последно посетен на: 17.04.2023 г.
- Our World in Data. (2021). Annual private investment in artificial intelligence, достъпен на: <https://ourworldindata.org/grapher/private-investment-in-artificial-intelligence>, последно посетен на: 1.05.2023 г.
- PWC. (2017). Sizing the prize: What's the real value of AI for your business and how can you capitalise?, достъпен на: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/analytics/assets/pwc-ai-analysis-sizing-the-prize-report.pdf?fbclid=IwAR015TQjoJ2ZRFUMaFdrbAHaZLWWM9liXZkG7W8WKnLVS5lwubNzuE8cChk>, последно достъпен на: 29.04.2023 г.
- Trueman, Ch. (2023). US and China take first steps toward regulating generative AI, достъпен на: <https://www.computerworld.com/article/3693017/us-and-china-take-first-steps-toward-regulating-generative-ai.html>, последно посетен на: 1.05.2023 г.
- Vitanova, B. and K. Sampanthar. (2023). How to leverage your skills in the post-knowledge AI economy, достъпен на: https://www.weforum.org/agenda/2023/04/how-to-leverage-skills-in-post-knowledge-ai-economy?utm_source=facebook&utm_medium=social_scheduler&utm_term=Jobs%20and%20Skills&utm_content=29%2F04%2F2023%2022%3A00&fbclid=IwAR0KJWVQvMQ4AQLZV0bWgjdsKMsQ7IaSBMG4We7NLMQQUcw3xW6jhBK9eBo, последно достъпен на: 2.05.2023 г.
- Wipo. (2021). China Leads the World in AI Related Patent Filing, достъпен на: https://www.wipo.int/about-wipo/en/offices/china/news/2021/news_0037.html, последно достъпен на 30.04.2023 г.

DOUGHNUT ECONOMICS: ИКОНОМИЧЕСКИ МОДЕЛ ЗА 21 ВЕК ? МЕЖДУ ОСПОРВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ МЕЙНСТРИЙМ И НОВА ВЕРСИЯ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

д-р Радосвета Кръстанова
Нов български университет
radosvetakk@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Устойчивото развитие, дефинирано в Доклада на Комисията за околна среда и развитие на ООН „Нашето общо бъдеще“, се утвърди като глобален нормативен социално-политически и икономически модел за развитие. В основата му стои комплексен подход към кризите и трансформациите на обществата в рамките на една нова планетарна парадигма, наречена от авторите “От една Земя – към един свят”. Ежегодните доклади на ООН и множество научни и експертни изследвания обаче показват, че въпреки заявената политическа воля на държавите и бизнеса да следват този модел, резултатите са незадоволителни. Редица изследователи предлагат осъвременяване на модела в контекста на несбъднатите надежди за радикална промяна от края на 20 век. Такъв е нашумелият в последните години модел на Doughnut Economics (Икономика на Поничката) на британката Кейт Раурт, който отправя предизвикателство към неокласическия икономически мейнстрийм и предлага алтернатива за цялостно развитие на обществата и икономиките на 21 век, чиято цел е благоденствието на хората и обществата, а не растежа и размера на БВП. Статията разглежда модела на Раурт в съпоставка с концепцията за Устойчиво развитие и оценява неговата актуалност в контекста на планетарните предизвикателства в началото на новото хилядолетие.

Ключови думи: *Doughnut Economics, Устойчиво развитие, комплексност, икономически мейнстрийм, основни потребности, БВП.*

DOUGHNUT ECONOMICS: ECONOMIC MODEL FOR THE 21ST CENTURY? BETWEEN THE CONTESTATION OF THE ECONOMIC MAINSTREAM AND A NEW VERSION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Radosveta Krastanova, PhD
New Bulgarian University
radosvetakk@gmail.com

ABSTRACT: Sustainable Development, as defined in the UN Commission on Environment and Development Report “Our Common Future”, has established a global normative (paradigmatic) socio-political and economic model for development. It is based on a complex approach to the crises and transformations of societies within a new planetary paradigm, called by the authors “From One Earth to One World”. Annual UN reports and numerous scientific and expert studies show that despite the stated political will of countries and businesses to follow this model, the results are unsatisfactory. A number of researchers have proposed updating the model in the context of the unfulfilled hopes of radical change since the late 20th century. Such is Kate Raworth’s Doughnut Economics model, which challenges the neoclassical economic mainstream and offers an alternative for the thriving development of societies and economies of the 21st century, aimed not at growth and the size of GDP; but at the well-being of people and society. The article examines Raworth’s model in conjunction with the classical concept of Sustainable Development, and assesses its relevance in the context of planetary challenges at the beginning of the new millennium.

Keywords: *Doughnut Economics, Sustainable development, complexity, economic mainstream, fundamentals, GDP.*

Устойчивото развитие – парадигма за човешко развитие от края на 20-ти век

*Ние сме първото поколение, което знае, че под-
копава способността на Земята да понесе човеш-
кото развитие.*

(Йохан Рокстрьом)

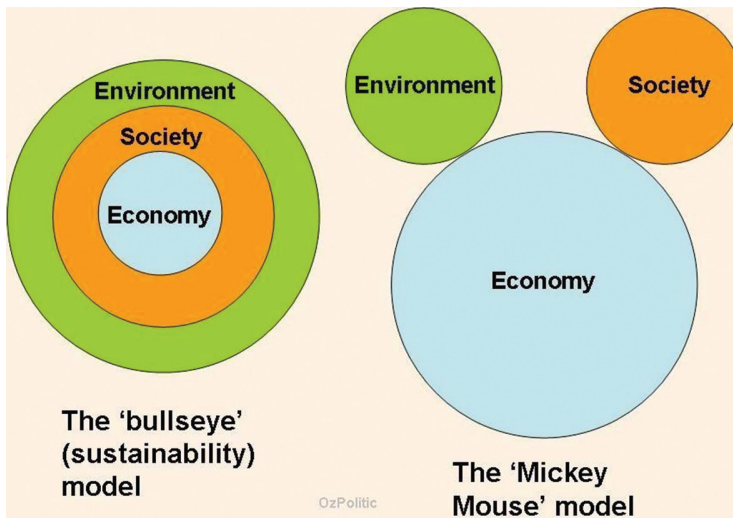
След излизането през 1987 г. на доклада на Комисията за околна среда на ООН „Нашето общо бъдеще“, концепцията за Устойчиво развитие (УР) се наложи като международно признат модел за развитие на обществата в ситуация на глобални предизвикателства пред човечеството – изчерпване на ключови природни ресурси, разрушаване на екосистемите, обедняване на биоразнообразието и рухване на климатичния баланс на планетата, съчетани с растящи икономически и социални неравенства между държавите и регионите и вътре в самите общества. Всички тези процеси, разглеждани в комплексната им взаимоотношеност и обвързаност, изискват „Нов световен ред“, подчинен на общи планетарни цели, възприети от всички държави, региони и общества (Нашето общо бъдеще: 2015). В този контекст, Устойчивото развитие се разглежда като нова парадигма/ модел на развитието, който не е продукт на действието на някакви обективни стихийни сили в икономиката и обществото, както твърди неокласическата икономическа теория, а е въплъщение на определена визия за света, в който всички ние искаме да живеем и която може да се реализира в резултат на съзнателни и целенасочени действия на държавите, международните институции, бизнеса и гражданското общество (Младенова: 2015, с. 1–2).

Дефиницията на Доклада „Брунтланд“ гласи: Устойчивото развитие „удовлетворява нуждите на настоящето, без да подлага на риск способността на бъдещите поколения да задоволяват своите нужди“ (Нашето общо бъдеще: 2015, с. 15). Ключов момент е определянето на основните нужди на обществото и хората и по какъв начин да бъдат удовлетворявани, така че да позволяват на планетарната екосистема да понесе човешкото развитие сега и в бъдеще.

От дефиницията до модела на Устойчиво развитие

Още в самото начало, Устойчивото развитие поставя на равна нога Природа и Икономика (екосистемите са „живото-поддържащата система на човечеството“, а не „обслужващ персонал“ на стопан-

ската му дейност). Концепцията е надградена като интегрира идеята, че е невъзможна устойчивост без стабилна социална система, основана на равнопоставен достъп на всички човешки същества до основни социални нужди – подслон, чиста вода и въздух, здравеопазване, образование, култура, достоен труд, участие в политическите решения. На Срещата на върха в Рио през 1992 г. държавни глави и правителствени ръководители на 193 държави – членки на ООН приемат Дневен ред за 21 век и трисферния модел на УР, който представя устойчивостта като **динамичен баланс между природната, социалната и икономическата сфера.**



Фигура 1. Устойчиво развитие и „Мики Маус“ модел на Неустойчиво развитие.

Източник: O'Riordan et al. 2001, *Reinterpreting the Precautionary Principle*, p. 284.



Фигура 2. Трисферен модел на Устойчиво развитие, приет на Срещата в Рио, 1992

Източник: Място за бъдеще (*placeforfuture.org*)

Причината е, че баланс липсва, а дисбалансите стават все по-фрапиращи; те водят до задълбочаване на социалните неравенства паралелно с негативните последствия за жизнената среда на човека и за Природата. Разпределението на богатата е все по-неравномерно, а неравенствата (икономически, социални и екологични) в рамките на дадена държава, както и между държавите и регионите, вместо да намаляват, след 1990 г. проявяват трайна тенденция за нарастване. Така например, в класацията на най-устойчиви държави за 2023 г. първите 20 места се заемат изключително от страни от ЕС и Европа (Sustainable Development Report 2023). Данните на World Inequality Report за 2022 г. показват, че 50% от населението на Земята притежава едва 2% от световните блага, 10% притежават 75%, а 1% – цели 38% от богатата. В доклада се подчертава, че средната стойност на БВП говори много малко за тези неравенства (WIR 2022). Състоянието на неравенствата в света през 2022 г., въпреки десетилетията прогрес, свързан със Социалната държава, е почти същото, като това в началото на 20 век. Според същото проучване, нациите са станали по-богати, но не и държавите – това означава, че частните блага са нараснали за сметка на публичните (Ibid.). Затова социалният стълб на УР става все по-значим: приема се, че икономическата устойчивост

вост на обществата е в пряка зависимост от ролята на жените, равенството между половете и поколенията, грамотността и достъпа до образование, осигуряването на здравни грижи, както и на мира и липсата на въоръжени конфликти; следователно, тя е и функция на социално-политическата им организация и на ролята на публичния сектор.

Днес Устойчивото развитие е глобален политически императив, неделима част от стратегиите и политиките на ЕС, инструмент за оценяване на социалната и екологична отговорност на бизнеса. Новите Цели на ООН за устойчиво развитие до 2030 г. очертават план за действие пред човечеството като конкретизират приоритетите и мерките – достъп до чиста вода и гарантиран достъп до безплатно образование за всички, опазване на биоразнообразието за Земята и намаляване на въоръжените конфликти, устойчиви градове и глобално партньорство за постигане на Целите (UN, Transforming Our World: 2015).

Ежегодните доклади на ООН и множество научни и експертни изследвания обаче сочат, че въпреки заявената воля на държавите и бизнеса да следват този модел, резултатите са незадоволителни. Анализ на годишните доклади за устойчиво развитие на 1141 мултинационални компании показва, че при все че 72% отбелязват глобалните Цели за УР, само 65% посочват конкретни цели, а едва 14% свързват тези цели с реални действия и въздействия (How Banks are Reporting to the SDG, 2022). Комплексната взаимобусловеност между Природа, Общество и Стопанство и необходимостта тази връзка да бъде отчитана и остойностявана във всяка една политическа, социална или стопанска дейност, остава далеч от разбирането и правенето както на политика, така и на бизнес за огромната част от елитите и населението.

Ето защо редица изследователи предлагат осъвременяване на модела на Устойчиво развитие в контекста на несбъднатите надежди за радикална промяна от края на 20 век. Такъв е нашумелия в последните години модел на Doughnut Economics на британката Кейт Раурорт, който отправя предизвикателство към неокласическия икономически мейнстрийм и предлага алтернатива за мислене и действие за обществата и икономиките за 21 век.

От Устойчиво развитие към „Икономика на Поничката“?

Нашата епоха е време, в което цялата планета е наше домакинство – така че да усвоим изкуството да управляваме нашето домакинство/стопанство е по-необходимо от всякога за общия ни Дом.

(Кейт Рауърт)

Здравата икономика трябва да бъде проектирана да процъфтява, а не да следва безкраен растеж. А „да процъфтява“ означава да се развива по един справедлив за всички и безопасен за хората и природата начин (Рауърт 2022). Това е сърцевината на модела на Doughnut Economics или „Икономика на Поничката“, който от 2017 г. печели привърженици не само в средите на критиците на съвременния капитализъм, но и на т.нар. changemakers – политици, практики и икономисти с неортодоксално мислене. В разгара на пандемията от Ковид 19, общинската управа на Амстердам кани неговия автор – британската икономистка и експерт към ООН Кейт Рауърт да участва в проекта за устойчиво развитие на града, чиято цел е да го превърне в първия град с нулев въглероден отпечатък¹. Примерът на Амстердам е последван от Копенхаген, Брюксел, Портланд, както и от по-малки градове в Нова Зеландия (Nudgent 2021).

В своята книга „Седем начина да мислим като икономисти от 21 век“, обявена от Financial Times за най-добра книга за икономика за 2017 г, Рауърт преразглежда доминиращия от седем десетилетия икономически мейнстрийм и предлага седем ключа към една „Икономика за 21 век“. Представена накратко, тя се основава на преодоляване на пристрастяването към растежа; разбиране за парите, финансите и бизнеса като инструменти в услуга на хората; създаване на кръгова икономика, насочена към справедливо разпределение на богатата и съобразена с екологичните граници на планетата.

¹ От 2020 г. общинската управа на Амстердам въвежда десет свързани инициативи, една от които е т.нар. „инициатива за истински цени“, като за всеки продукт или услуга се начислява допълнителна цена за въглеродния отпечатък, отпечатъка върху почвите, справедливо заплащане на производителя/работника. Целта е да се определи въздействието върху природата и обществото на съществуващата икономическа система.

**Да променим целта – от Растеж и БВП към
Икономика за хората**

Трябва да правим разлика между количество и качество на растежа, между вложения и възвръщаемост и между краткосрочност и дългосрочност. Целите на растежа трябва да бъдат експлицитни: „повече“ растеж трябва да уточнява какво трябва да расте и защо трябва да расте.

(Донела Медоус)

Убеждават ни да харчим пари, които нямаме, за неща, от които нямаме нужда, за да впечатлим за кратко хора, които нямат значение за нас (Тим Джаксън).

На първо място, Рауърт критикува фундамента на съвременната икономическа парадигма – „растеж заради самия растеж“, символ на продуктивистко-консуматорското общество, което се налага след Втората световна война и триумфира повсеместно след края на Студената война. Позовавайки се на една хилядолетна традиция на икономическо мислене, от Ксенофон и Аристотел през Адам Смит до Амартия Сен в наши дни, тя откроява разликата между Развитие и Растеж и развенчава самия стълб (и основен измерител) на парадигмата на Растежа – Брутния вътрешен продукт (БВП). Както казва самата тя:

„След няколко десетилетия ще погледнем назад и ще бъдем учудени как сме могли да смятаме, че можем да наблюдаваме, оценяваме и управляваме нашето комплексно планетарно домакинство с един толкова семпъл и повърхностен показател, какъвто е БВП. Настоящите кризи изискват съвсем различна цел, и ние все още сме в началото на процеса на изнамиране и наименуване на тази цел.“

(Raworth, 2017, с. 60).

Рауърт изтъква, че съвременният икономически мейнстрийм няма друга цел освен Растежа, ето защо и нарастването, респективно – намаляването на БВП, се отчита като единствена цел. От временно средство – показател за напредък или изоставане на икономиката, БВП се превръща в политически инструмент, в цел сама за себе си (Raworth, 2020, с. 8).

От друга страна, БВП представлява сбор от стойността на стоките и услугите, произведени за определен период от време в рам-

² Превод на автора.

ките на дадено стопанство, но той не отчита *нито положителните, нито отрицателните ефекти в процеса на производството им*. Така например, БВП включва всички произведени автомобили, но не и вредните емисии, които те генерират; остойността на питието, съдържащи захар, но не ни осведомява за вредите, които нанасят на здравето. И понеже БВП отчита само пазарната стойност на стоките и услугите, *извън него остава една значима част от икономическия живот*, която допринася както за стопанското, така и за общото социално добруване – домакинският труд, грижите за децата, за тяхното отглеждане и възпитание, не представляват част от уравнението, и следователно, тъй като нямат финансова стойност, *са лишени от икономическа такава*. За Рауърт това е опасно, защото води до „пристрастяване към Растежа“, което може да се счита за диагноза за болните ни икономики (Raworth 2020, с. 41).

Впрочем, още един от „бащите“ на БВП Саймън Кузнец, подчертава, че този измерител изключва огромна част от благата и услугите, произведени от и за домакинствата и обществото в ежедневието, както и че той не показва как самите блага *са разпределени* между домакинствата и индивидите в дадена държава (Raworth 2017, с. 40); Капур и Деброй подкрепят Кузнец и Рауърт, като подчертават, че БВП не е и не може да бъде *показател за човешко благоденствие* (Karoo and Debroy 2019). Индексът за човешко развитие на ООН отдавна включва наред с равнището на доходите и очакваната продължителност на живота, и нивото на образование на населението. В този смисъл, БВП противоречи на самата логика на Устойчивото развитие, където икономическата полза се третира като *такава, само ако е и в полза на широки кръгове от обществото, и на природата*.

Икономически мейнстрийм и Природа – Екосистемните услуги като Externalities

Нещо повече, БВП не отчита екологичния отпечатък на човешката дейност върху природата. Икономическият мейнстрийм на 20 век определя това, което вземаме от природата, за да задоволим икономическите си нужди, както и щетите, които нанасяме върху нея, като *externalities* (външни на икономическата система), т.е. цената, която природата и самите ние като индивиди и общества плащаме за изсечена вековна гора или за унищожена екосистема, не се включва в БВП. Тези „външни ефекти“ обаче се заплащат от обществото и индивидите (заболявания, замърсен въздух, липса на питейна вода и пр.) или държавата (напр. повече публични средства

за лечение на заболявания или за рекултивиране на почви и възстановяване на увредени екосистеми). Цената на т.нар. Екосистемни услуги³ вече се включва в икономическите разчети, но все още сме далеч от това да плащаме реалната цена за безвъзмездните „добрини“, предоставяни ни от природата. Както пише Рауърт:

„Концепциите, с които боравим в 20 век, се появиха във време, в което човечеството възприемаше себе си като отделено от Системата на Живота. Този мироглед предполага, че екологичните проблеми са сведени до това, което икономистите наричат externalities. Безкрайно абсурдно е през 21 в., когато знаем и виждаме, че живият свят загива, ако не преобразим начина си на живот, да продължаваме да наричаме смъртта на този същия жив свят an environmental externality“.

(Raworth с. 23)

Към забравената цел на икономиката – Човешкото благоденствие

За Рауърт, забравената цел на икономиката трябва да бъде не растежа на производството и пазарите, а именно човешкото благоденствие или, ако използваме терминологията на Доклада Брунтланд – тя трябва да задоволява базисните потребности на индивидите навсякъде по света, независимо от политическия и културен модел на обществата. Нещо повече, в съвременната епоха, наречена от редица учени Антропоцен (Anthropocene) – епоха, в която човешкият фактор трансформира планетата по необратим начин като променя дори геологията на Земята (Steffen et al : 2011) – икономиката трябва да се съобразява с ограничения капацитет на планетата, да регенерира ресурсите и екосистемите, които от две столетия безотговорно експлоатира, водена от представата за господството на Човека над Природата. Това становище се подкрепя от Европейския икономически и социален комитет, който търси „отвъд БВП за устойчива и издръжлива икономика на ЕС“ и счита, че „е неизбежно да се премине от икономическата система, в която растежът е основният двигател, към модел на устойчиво развитие.“ (ЕИСК, 2021).

³ Това е например кислородът, който дърветата произвеждат и който ние ползваме е „безплатен“. Ако обаче в услугите бъде включена цената на изкуствено произведен кислород (напр. повторно залесяване), стойността им би нараснала значително.

Според Рауърт обаче, ние не можем да постигнем тези промени, без да променим разбирането за икономиката – нейните цели, както и *метафорите и термините*, които ползваме, когото говорим за нея.

Какво представлява Поничката?

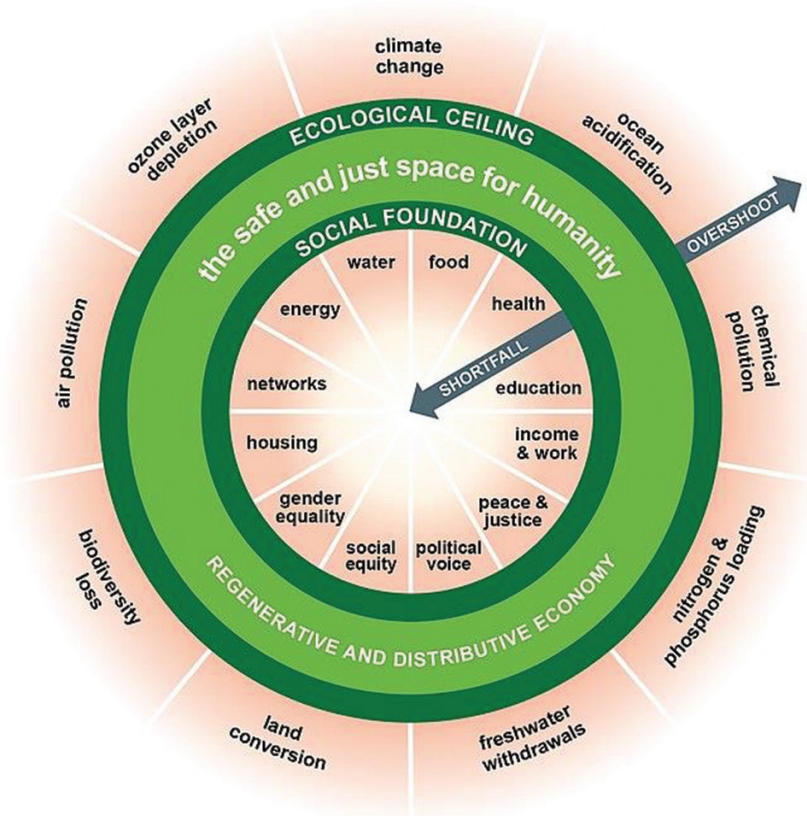
Какво би се случило, ако си представим нашия собствен живот в Поничката, като се запитаме как начинът по който пазаруваме, храним се, пътуваме, печелим, банкираме, гласуваме и доброволстваме, определя личния ни отпечатък върху социалните и планетарните граници?

(Кейт Рауърт)

Съчетавайки екологически, психологически и феминистки подходи с комплексно мислене, институционален анализ на икономиката и науката за състоянието на планетарните еко-системи (Earth System Science), Рауърт поставя главния въпрос: **Как да преминаем от икономики, които растат, без да се интересуват от това дали хората и обществата благоденстват, към икономика, която води до процъфтяване и благоденствие, независимо дали има или няма растеж?**

Рауърт предлага модел, в който човешкият живот трябва да се вмести в т.нар. *Sweet Spot* (в широк смисъл – точка на баланс) между социалния фундамент (*Social Foundation*), който позволява всеки един член на обществото да живее добър живот, и екологичния пояс (*Environmental Ceiling*), който позволява самото съществуване и благоденствие на обществата и икономиките. Пространството между тях оформя пояс – едно „сигурно и справедливо пространство за цялото човечество“. Като цяло, хората в богатите държави живеят извън екологичния пояс, тези в бедните държави – извън пояса на основните социални нужди. (Raworth 2017).

Визуално представен моделът очертава двоен кръг, който метафорично е оприличен на поничка; двата пояса определят две граници, които не трябва да се преминават. Вътрешната граница чертае основните социални нужди (*Fundamentals* или *Social Foundation*) на всеки жител на планетата – достъп до въздух и вода, подслон, здраве, образование, социална справедливост, достоен труд, право на глас, на култура и на общност. Колкото по-малко хора, фигуративно



Фигура 3. Doughnut Economics. Диаграма

Източник: Kate Raworth, *Doughnut Economics*. Editing: Prime Minister's Office.

казано, изпадат зад борда на вътрешния пояс, толкова по-устойчиво е и обществото, и икономиката. Външният пояс очертава обективните фактори (наречени *Planetary Boundaries* или *Планетарни граници*), които поставят ограничения на икономическата и изобщо – на човешката дейност – състоянието на климата и на световния океан, биоразнообразието и екосистемите, въздуха и питейната водата, на почвите и енергийните източници. Излизането извън тази външна обвивка (под формата на климатичен колапс, загуба на екосистеми, химически замърсявания на почвите, въздуха и водата, свръх експлоатация на ресурсите на планетата), също изважда системата от състоянието на стабилност и предвидимост.

С две думи – икономиката на 21 век е икономика, която устойчиво се вписва между двата пояса, които, на свой ред се възприемат като *спасителен пояс за Човечеството*. Деветте кръга на външния пояс, или екологичния пояс, правят нашият живот на планетата „възможен и добър“, излизането извън тях е като излизане на неекипиран космонавт извън орбитата на Земята; заедно със социалната основа, която съчетава удовлетворяване на основни човешки нужди и зачитане на основополагащите човешки права, двата пояса очертават Поничката. Те самите са дълбоко и неразривно обвързани, в логиката на комплексното мислене на автори като Едгар Морен (Morin 2005) – комплексният подход към всеки един проблем или криза в наши дни е не просто належащ, а неизбежен.

Doughnuts Economics: От Растеж към Баланс

В тази логика, растежът заради самия растеж и неговия измерител БВП трябва да бъдат заменени от Икономика на баланса, чиято главна цел е процъфтяването, а не нарастването, удовлетворяването на нуждите на максимален брой хора, без това да води до обществени колизии и до колапс на природните системи. Това е икономика на разумното (само)ограничение, в рамките на Планетата -Земя, наречена от Рауърт *Mother Earth* В този смисъл, и критиката, и моделът на Поничката, се явяват продължители на концепцията за Устойчиво развитие от 20 в. Както пише самата Рауърт, „изображението на поничката и цялата наука, която стои зад него, може да изглеждат нови, но идеята за динамичен баланс се вписва в десетилетия размисъл върху Устойчивото развитие. (Raworth, Chapter 1, 33).

Какво представлява накратко икономическият модел на Поничката?

Икономика, свързана с цялото

Най-напред, това е една **икономика, която остойносттава природата и животоподдържащите системи на планетата** и признава обвързаността и зависимостта си от ограничените и трудно възстановими природни ресурси.

Икономика, която остойносттава онова, което не се продава и купува с пари

Също така, това е **икономика, която отчита обвързаността си с обществото** – цени социалната стойност на труда, благата и услугите, отвъд пазарната им стойност на стоки и услуги – домакин-

ският труд, грижите за отглеждане и възпитаване на децата у дома, както и всички онези видове полезна дейност, които нямат финансови измерения. Икономическата философия, на която тя почива, е в състояние да остойности не само стопанската, но и обществената полезност на алтернативни стопански форми като Социалната и солидарна икономика – като например споделянето на блага и услуги в рамките на Time banking (Времевите банки) или по-класическото доброволчество в името на убеждение, кауза или просто желание да се помогне.

Кръгова, а не линейна икономика

Не на последно място, тя **извежда на преден план модела на Кръгова икономика**, имитиращ природните цикли и основан на кръговрата на ресурси, материали, енергия и ползване на блага като фундамент на една социално-икономическа система, която не познава отпадъка и която отхвърля разхищението. Този модел е вече приет от ЕС като един от стълбовете на т.нар. Зелен пакт, навлиза и на други места по света, но при Рауърт той представлява не само прагматична, но и философска основа на преразглеждане на отношенията между Човека и Природата.

Doughnut Economics и Устойчиво развитие

Очевидно е, че *Doughnut Economics* следва както определението за Устойчиво развитие от доклада „Нашето общо бъдеще“ и целите му, така и последващите модели, които доизграждат парадигмата му.

Но моделът на Рауърт отива по-далеч. Той се опитва да очовечи – терминологично и по същество – елитаристкия и технократски подход и речник, наложени от ООН, ЕС и други международни институции. Цели да го приземи в 21 век и да върне дебата в полето на икономиката, която трябва да бъде трансформирана, за да оцелее човешката цивилизация. В известен смисъл, за съживяване на дебата за Устойчивото развитие Рауърт прави това, което прави Грета Тумберг, за да алармира световната общественост за катастрофалните последици от климатичните промени.

Рауърт предлага широко **достъпен прочит на Устойчивото развитие**, като го адресира главно към младите поколения – децата, юношите, студентите, бъдещите *changemakers*, които според нея са и последните поколения, способни да обърнат тенденцията на глобално разрушаване на планетарния баланс, а и на самата човешка цивилизация, във вида, в който я познаваме от началото на

зеделската цивилизация през Неолита. По думите ѝ, „днешните студенти може да са последното поколение, което има шанса да изпълни целта ни за 21 век.“ (Raworth, 2017, с. 60).

Не на последно място, Икономиката на Поницката поставя, макар и индиректно, **въпроса за бъдещето на глобалния капитализъм** – възможно ли е да продължаваме по същия начин, и докога, без да се съобразяваме с обективните реалности, които налага нашата Планета Земя и глобализираната икономика, наречена от Рауърт „Планетарно домакинство“ (Raworth 2017). Не е ли наложително да заключим един нов „социален договор с глобалния капитализъм“, за да го „очовечим“ и направим по-отговорен за новата планетарна ситуация на комплексна взаимобвързаност на кризите, проблемите и решенията през 21 век? Съвместима ли е изобщо една Икономика на благоденствието със съвременния глобален капитализъм?

Заклучение

По думите на самата Рауърт, *Doughnut Economics* предлага не завършен модел, а компас, създаден да преведе човечеството през 21 век, който да направлява глобалното развитие, политиките на държавите и стратегиите на бизнеса, като определя нови стандарти за това какво е успех, развитие, напредък. Негова цел е бъдеще в едно общо „планетарно домакинство“, което позволява да бъдат удовлетворени основните потребности и права на всеки човек, в баланс с живото-поддържащата система на Земята, от която ние всички зависим. В този смисъл, моделът продължава и утвърждава концепцията на Доклада „Брунтланд“, като я „превежда“ и осъвременява с оглед на новите предизвикателства пред обществата и икономиките на 21 век. Той предлага една неелитарна, опростена и разбираема визия за развитието, цели да я сведе до разбирането на широк кръг от хора. Не на последно място, след десетилетие, в което, поради необходимостта екологичната и социална отговорност да се наложат като равнопоставени на икономическата облага, самата дума „икономика“ бе поставена на заден план за сметка на термини като „социално-екологичен преход“, „зелен преход“, „устойчив растеж“ и пр., Рауърт предлага *преосмисляне на дебата за мястото и смисъла на икономиката и икономическата дейност* в сложния пъзел на устойчивостта.

Тя връща на дневен ред дискусията за това какви са целите на стопанската дейност, каква е ролята и отговорността ѝ за на-

рушаване на екологичните и социални баланси на планетата, какво ще платят настоящите и бъдещите поколения за безогледното консуматорско експлоатиране на Земята, колко зависима е цялата обществено-икономическа система от крехкото равновесие на природните екосистеми. Така, независимо от все още недоказаната приложимост на модела, той е опит за нова парадигма, поставяща големите въпроси за човешкото развитие пред икономиките и обществата в новия планетарен контекст на взаимна обвързаност, като предлага рамка, цели, и най-вече *ценности*, които да осмислят взаимодействието между човечеството и източника на неговите блага – планетата Земя.

В този смисъл, концепцията може да се тълкува и като апел за постигане на голямата цел на Доклада „Брунтланд“ от 1987 г. – От една Земя – към един свят. Редица страни и градове вече интегрираха този подход в своите стратегии за развитие. На бъдещето предстои да го потвърди или да го замени с нещо по-добро, но той има несъмненото достойнство да постави диагноза, която трудно може да бъде оспорена – тази, че глобалният икономически мейнстрийм, наложен и приет безусловно и повсеместно като научна, стопанска и управленска парадигма през седемте десетилетия след Втората световна война, е отживелица, която не само не съответства на нуждите и проблемите на човечеството, а представлява и реална опасност за неговото социално и икономическо процъфтяване и физическо оцеляване.

Използвани източници:

Европейски икономически и социален комитет (ЕИСК) (2021). Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Отвъд показателите на БВП за успешно възстановяване и устойчива и издръжлива икономика на ЕС“ (2022/С 152/02), достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021IE2636>, последно посетен на: 21.07.2023 г. (Evropeyski ikonomicheski i sotsialen komitet (EISK) (2021). Stanovishte na Evropeyskiya ikonomicheski i sotsialen komitet относно „Отвъд показателите на БВП за успешно възстановяване и устойчива и издръжлива икономика на ЕС“ (2022/С 152/02), достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021IE2636>, posledno poseten na: 21.07.2023).

Младенова, З. (2015). Неокласическата теория и устойчивото развитие. Доклад от конференция „Икономическите предизвикател-

ства: растеж, дисбаланси, устойчиво развитие“. София, УНСС. Публикуван на 21.01.2021 г., достъпен на: https://www.researchgate.net/publication/286936286_Neoklasiceskata_teoria_i_ustojcivoto_razvitie, последно посетен на: 30.06.2023 г. (Mladenova, Z. (2015). Neoklasicheskata teoriya i ustoychivoto razvitie. Doklad ot konferentsiya „Ikonomicheskite predizvikatelstva: rastezh, disbalansi, ustoychivo razvitie.“ Sofia, UNSS. Publikuvan na 21.01.2021 g., dostapen na: https://www.researchgate.net/publication/286936286_Neoklasiceskata_teoria_i_ustojcivoto_razvitie, posledno poseten na: 30.06.2023).

Световна комисия по околната среда и развитието. (2015). Нашето общо бъдеще. Доклад на Световната комисия по околната среда и развитието. София, Книжен тигър. (Svetovna komisiya po okolnata sreda i razvitieto. (2015). Nashto obshto badeshte. Doklad na Svetovnata komisiya po okolnata sreda i razvitieto. Sofia, Knizhen tigar.)

Рауърт, К. (2022). Икономика на Поничката. Седем начина да мислите като икономист от XXI век. София: Калиграф. (Raworth, K. (2022). Ikonomika na ponichkata. Sedem nachina da mislite kato ikonomist ot XXI vek. Sofia: Kaligraph).

Florian, M. C. (2023). How Amsterdam Uses the Doughnut Economics Model to Create a Balanced Strategy for Both the People and the Environment. In – *Archdaily*. <https://www.archdaily.com/>, достъпен на: <https://www.archdaily.com/997291/how-amsterdam-uses-the-doughnut-economics-model-to-create-a-balanced-strategy-for-both-the-people-and-the-environment>, последно посетен на: 2.07.2023 г.

How Banks Are Reporting to the SDG? (2022). In – *Capital Monitor*, достъпен на: <https://capitalmonitor.ai/institution/banks/how-banks-are-reporting-on-the-sdgs/>, последно посетен на: 2.07.2023 г.

Капоор, А, Деброй, В. (2019). GDP is Not a Measure of Human Well-Being. In – *Harvard Business Review*, достъпен на: <https://hbr.org/2019/10/>, последно посетен на: 1.08.2023 г.

Morin, E. (2005). *Introduction à la pensée complexe*. Paris : Seuil.

Nudgent, C. (2021). Amsterdam Is Embracing a Radical New Economic Theory to Help Save the Environment. Could It Also Replace Capitalism? In – *Time*, публикуван на 21.01.2021 г., достъпен на: https://time.com/5930093/amsterdam-doughnut-economics/?utm_medium=website&utm_source=archdaily.com, последно посетен на: 2.07.2023 г.

O’Riordan et al. (2001), *Reinterpreting the Precautionary Principle*. Cameron May, London.

- Raworth, K. (2017). *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st Century Economist*. London: Random House Business Books.
- Raworth, K. (2020). Chapter One of Doughnut Economics. In – *Doughnut Economics Action Lab (DEAL)*, публикуван на 17.07.2020 г., достъпен на: <https://doughnuteconomics.org/tools/18>, последно посетен на: 7.08.2023 г.
- Steffen et al. (2011). The Anthropocene – From Global Change to Planetary Stewardship. In– *Ambio*, 40(7), 739–761, достъпен на: <https://doi.org/10.1007/s13280-011-0185-x>, последно посетен на: 3.08.2023 г.
- Sustainable Development Report. Ranking* (2023), достъпен на: <https://dashboards.sdindex.org/rankings>, последно посетен на: 29.06.2023 г.
- UN. (2015). *Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, 70th Session of the General Assembly of UN, September 25–27.
- World Inequality Report (WIR) (2022), достъпен на: <https://wir2022.wid.world/>, последно посетен на: 23.07.2023 г.

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА МЕЖДУ СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПА В УСЛОВИЯТА НА ПОЛИТИКИ В ПОДКРЕПА НА МЕЖДУНАРОДНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ

Гл. ас. д-р Диана Генкова

Университет за национално и световно стопанство
d.genkova@unwe.bg; dgenkova@abv.bg

РЕЗЮМЕ: Докладът представя резултати от оценка на монетарните ефекти, породени през последните две десетилетия от интеграционните процеси между страните от Европа. Обект на изследване е добавената стойност в икономииите на 25 европейски страни, в т.ч. България, и нейното преразпределение при движението на факторни доходи през граница в периода 2000–2021 г. В допълнение се разглеждат ефекти върху текущия доход и богатството на страните, породени от преразпределителната функция на бюджета и политиките на ЕС за „елиминиране“ на негативни последици от реалната интеграция. В предмета не попадат пряко самите политики в подкрепа на международната икономическа интеграция, а ефектите от тях върху икономическите резултати.

Ключови думи: *добавена стойност, национален доход, политическа интеграция, икономическа интеграция, бюджет на ЕС.*

INCOME DISTRIBUTION AMONG THE EUROPEAN COUNTRIES UNDER CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION POLICIES

Chief Assist. Prof. Diana Genkova, PhD
University of National and World Economy
d.genkova@unwe.bg; dgenkova@abv.bg

ABSTRACT: This paper presents the output of an assessment of the monetary effects, driven by the processes of integration between the countries from Europe over the recent two decades. The subject of the analysis is value added of 25 European countries, including Bulgaria, and its redistribution because of labour and capital income flows across national borders during the period of 2000–2021. In addition, processes of income and wealth redistribution, driven by the European Union’s budget and policies aimed to alleviate some of the real integration effects are under discussion. The scope of the analysis does not focus on the public policies aimed to foster the economic integration, but on their effects over the economic outcomes.

Keywords: *value added, national income, political integration, economic integration, EU’s budget.*

Въведение

Изминалите десетилетия на 21-ви век бяха белязани от значими промени в технологично, икономическо и политическо естество, приключвайки с избухването на пандемията от Covid-19. Периодът беше особено динамичен за страните от Европа. Икономически по-слаби страни от ЦИЕ избраха да се включат в интеграционните процеси в рамките на ЕС. По-старите членки на общността пък се изправиха пред нови предизвикателства, опитвайки се да изградят по-висока форма на интеграцията, паралелно с развитието ѝ в ширина. Страните от ЦИЕ, сред които и България, трябваше да извършат мащабни реформи в общественото си устройство, правния ред и институционалната среда на икономическата дейност, за да станат част от митническия съюз и вътрешния пазар на ЕС (Маринов, 2006, с. 53–61; Манов, 2006, с. 125–126). След официалното им присъединяване (2004, 2007, 2013) възникваха въпроси около скоростта, посоката и степента на реалната интеграцията на икономиките им с тези на по-старите членки на ЕС. Въпросните характеристики имат отношение към подготовката за пълноценно участие в Икономическия и валутен съюз (ИВС) (Маринов, 2006, с. 54). Дали обаче до този момент реалната интеграция протече с необходимото темпо и достигна задоволително равнище?

Междувременно ЕС предприе промени в курса на развитие, които, макар и козметични на пръв поглед, зададоха нови изисквания и ограничения пред икономиките от интеграционната общност. Бяха повишени изискванията за фискална дисциплина, беше формулиран краен срок за довършването на валутния съюз. ЕС се ангажира пряко с целите на ООН за устойчиво развитие и борбата с климатичните промени (СОМ(2014) 0015), присъединявайки се към Програмата на ООН до 2030 г. за устойчиво развитие (Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development), приета в отговор на Парижкото споразумение от 2015 (Paris Agreement 2015). През 2019 г. бе лансирана идеята за цялостна стратегия по превръщане на интеграционната общност в неутрална спрямо климата до 2050 г. (Заклучения на Европейския съвет от 12 декември 2019 г.). Това модифицира критериите за финансиране на структурни реформи в страните-членки чрез бюджета на ЕС. Част от ресурса по МФР 2021 – 2027 се разпределя чрез инициативата Пакет „Подготвени за цел 55“, която цели ограничаване на вредните емисии в общността с 55% до 2030 г. спрямо нивата им от 1990 г. На практика инициативата завиши целта спрямо вредните емисии, която през 2014 г. предвиждаше съкращение с 40%.

Новият курс на ЕС модифицира по-бързо от естествения ход технологичната база на производството и потреблението, а чрез това – и пазарите. Частично тази модификация се реализира чрез бюджета на ЕС, който е инструмент на публичните политики в интеграционната общност, допълващ нормите, правилата и принципите на европейската интеграция (Генкова, 2021, 86–94). Като всеки друг публичен бюджет, изменя структурата на разходите на обществото от гл. т. на търсените продукти и услуги и на начина, по който разходите биват извършвани (индивидуално или колективно) (Возук, Р., 2006, pp. 46–47). Същественният въпрос обаче е дали политиките, пряко адресиращи климатичните изменения, ще съдействат за задълбочаване на реалната интеграция (а чрез това и за устойчивостта), или обратно – ще я възпрепятстват.

В доклада представяме резултати от изследване върху разпределението на икономическата активност и дохода между страни от Европа, взели дейно участие в международната икономическа интеграция (МИИ). Особен интерес представляват ефектите за България. Обект на изследване са добавената стойност, националният доход и трансферът на доходи от и към страните, осъществяван чрез бюджета на ЕС. Предмет на изследване е разпределението икономическия потенциал в международен план.

Методологически и методически въпроси

МИИ протича в два аспекта – формален (политически) и реален (при самите процеси по производство и разпределение на благата и факторните доходи) (Маринов, В. и кол., 2004). Двата не са независими, а историята на ЕИО/ЕС показва, че формалната интеграция обикновено изпреварва реалната. В опит да придобием точна представа за действителните ефекти от интеграция в Европа, си поставихме за **цел** да очертаем посоката на промяната в международното разпределение на икономическата активност и икономическите резултати, настъпила през периода 2000 – 2021 г. Проведохме сравнителен анализ за извадка от 25 държави, в т.ч. България. Всички, без Норвегия и Обединеното кралство (от 1.1.2020 г.), участват в ЕС. Работихме със статистически данни за двата основни макроикономически показателя – БВП и БНД – и техните производни за ефекта на човек от населението (ч.н.) на отделна страна. Всеки от двата показателя измерва строго определен аспект на резултата от извършването на икономическа дейност от стопанските субекти, които са резиденти на конкретна страна (Генкова, 2023; SNA, 2008, pp. 326). Използвахме данни, публикувани от Департамента по ста-

тистика на ООН (UNSD) и Евростат / ЕК, обработени по методологията на СНС и модифицираната ѝ версия за ЕС.

БВП измерва добавената стойност от извършването на икономическа дейност на дадена територия; тук е използван като индикатор за нивото на **икономическата активност и икономическия стандарт** на отделните страни. Така при международното сравнение показателят служи за оценка на разпределението на икономическата дейност между страните и на различието им по ниво на икономическия стандарт. БНД се използва като индикатор за нивото на **икономическата мощ, визирана през покупателната способност на страните**; показателят измерва крайните текущи доходи на страна (стопанските субекти нейни резиденти); с други думи, фактичестата способност да се формира нов доход. Последният е главното условие за участие във, както и резултат от пазарния механизъм – като способ за разпределение на ресурсите. Разликата между БНД и БВП показва дали една страна е нетен получател или платец на доходи; нарича се нетен доход от оборота с чужбина (НДОЧ) (Генкова, 2023).

Влиянието на формалната интеграция се изследва през преразпределителната функция на бюджета на ЕС. Преразпределението на доход чрез този публичен бюджет е форма на подкрепа за МИИ. Трансферите на доход между страните и ЕС, от една страна, коригират нивото на разполагаемия доход на националните икономики, а от друга, модифицират икономическата дейност чрез пряко или чрез косвено насърчаване на определени производства и приоритизиране на употребата на конкретни материални продукти и услуги.

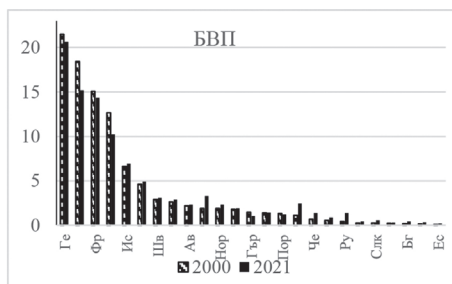
Резултати от емпиричния анализ за периода 2000–2021 г.

Във времевия диапазон на емпиричния анализ са реализирани три програмни периода и МФР, с целева преразпределителна програма на ЕС в подкрепа на структурни реформи в страните и техните икономики. Как се е променила международната картина на икономическата активност и ефектите от нея?

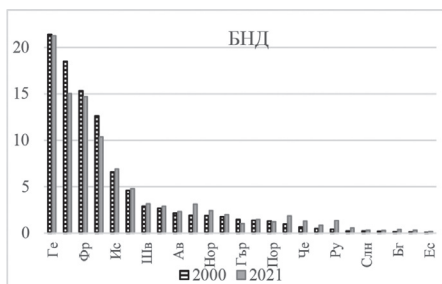
Промяната в разпределението на икономическата активност и дохода

Международното разпределение на икономическата дейност и монетарния ефект от нея изследваме през дяловете на страните в условно общия БВП и БНД на изследваната съвкупност. Двете структури (на БВП и БНД по страни) са показателни за локализацията, съответно, на икономическата активност и на покупателната сила.

Държавите са достатъчно разнообразни по мащаб на икономиките си към днешна дата. Различията по този признак обаче се дължат не само на естествени предпоставки (природни, териториална площ, численост на населението, политико-географски фактори), но и на причини от социално-икономическо и политическо естество – като инвестиции и отраслова специализация, достигнато технологично равнище, потенциал за иновации. Двата разреза на разпределението на икономическия потенциал са представени на фигура 1 и фигура 2.



Фигура. 1. Дял на страните в БВП, в %



Фигура. 2. Дял на страните в БНД, в %

Източник: Собствена разработка по данни на UNSD

Фигурите ясно показват, че страните са твърде различни по мащаб на икономиката и базов капацитет да формират доход. С други думи, икономическата активност е твърде неравномерно разпределена – факт, който е трюизъм и не се нуждае от доказване. Но емпирично е потвърдено, че размерът на територията и числеността на населението отдавна не са единствените фактори на икономическото развитие и просперитета (Портър, 2004), макар влиянието им да не може да бъде пренебрегнато и днес. Като параметри на националната икономика, те директно участват в определянето на размера на пазарите (стокови и факторни). Портър обаче обяснява защо и как на съвременния етап източниците на конкурентно предимство на страните варират по отрасли и дейности и в последна сметка са въпрос за способности на националните фирми да ги откриват и създават, в т.ч. с помощта на правителствени политики (Портър, 2004, с. 652–653). Ние твърдим, че фирмената конкурентоспособност по-силно се отразява на разпределението на дохода, отколкото на икономическата активност.

Към **началото на изследвания период** страната с най-голям дял в БВП (Германия, 21,5%) държи над 1/5 от добавената стойност, докато тази с най-малък (Естония, 0,063%) – под 0,1%. България дър-

жи едва 0,15% и се нарежда трета отзад напред. При разпределението на дохода дяловете на страните са сходни с тези по БВП, но се наблюдава известно „събиране“ – в смисъл скъсяване на размаха. Донякъде това се обяснява от факта, че към онзи момент повечето държави, особено големите, имат по-малък дял в БНД отколкото в БВП. С други думи, *доходът е по-малко концентриран по страни от икономическата дейност*. Допълнително обяснение дава фактът, че към 2000 г. 20 страни от съвкупността са с отрицателен НДОЧ, националният им БНД е по-малък от БВП. Класацията на страните по дял в БНД почти съвпада с тази по БВП, като размерът на дяловете варира между 21,4% и 0,061%. Единствените разлики са при Люксембург, Словакия и Словения. Каква **промяна настъпва между 2000 и 2021 г.?**

Четирите най-големи икономики понижават дела си и в двата ефекта (добавената стойност /ДС/ и дохода), но докато Германия, Франция и Италия реализират положителен НДОЧ към 2021 г., Обединеното кралство отчита негативна салдираща величина, т.е. по-голям отлив отколкото приток на факторни доходи. От своя страна, показателите на Германия и Италия разкриват, че през периода двете са превъзмогнали изтичането на доход, въпреки че са понижали дяловете си и в БВП, и в БНД. Интересна тенденция се разкрива за другите страни от съвкупността. В поведението си по дял в БВП и БНД и по знак на салдиращата им величина (НДОЧ) те се разделят на двете основни групи – по-малките по мащаб, но икономически по-развити страни от ЗЕ, и по-слабо развитите страни от ЦИЕ. Страните и от двете групи повишават дела си в БВП и БНД. Единственото изключение са Гърция и Португалия, които са кохезионни страни в ЕС при формата му от 15 страни членки (до 2004 г.); регистрират отслабваща позиция и в ДС, и в дохода, а за съжаление, бележат негативен резултат и по НДОЧ, което е сигурен белег за отслабваща конкурентоспособност на тези две икономики. **В групата на по-богатите (но по-малки по мащаб)**, увеличили присъствието си в БВП и БНД, също се наблюдава дихотомия. Част от тях, освен че едновременно подобряват международната си позиция в разпределението на икономическата активност и дохода, успяват да регистрират положително салдо на дохода от оборота с чужбина (НДОЧ). Това са Австрия, Белгия, Дания, Испания, Норвегия, Финландия и Швеция. Другата подгрупа, въпреки че повишават дела си в БВП и БНД, отчитат отрицателен НДОЧ, т.е. изтичане на първичен доход зад граница. Тук попадат Нидерландия, Ирландия и Люксембург. **По-слабите икономики от ЦИЕ**, макар че повишават дела си и в двата показателя, регистрират негативна тенденция към изтичане на доход, като са се превърнали в нетни платци, с трайно отрицателна величина

на НДОЧ. Именно в тази група е и България, наред с Чехия, Полша, Унгария, Румъния, Словакия, Словения, Литва и Естония.

Генерални тенденции при локацията на икономическата дейност и дохода

Промяната в структурата на БВП и БНД (разпределението им по страни) е индикативна за прелокация, съответно, на икономическите дейности и на монетарния ефект от тях. По-голяма промяна в структурата на БВП отколкото на БНД би означавало, че през периода е настъпило по-голямо разместване на икономическите дейности, отколкото на получателите на дохода. Емпиричният анализ потвърди сбъдването именно на този сценарий. Интегралният коефициент на структурни промени (Гатев, 1995), изчислен за БВП, е по-висок от този за БНД (вж. табл. 1).

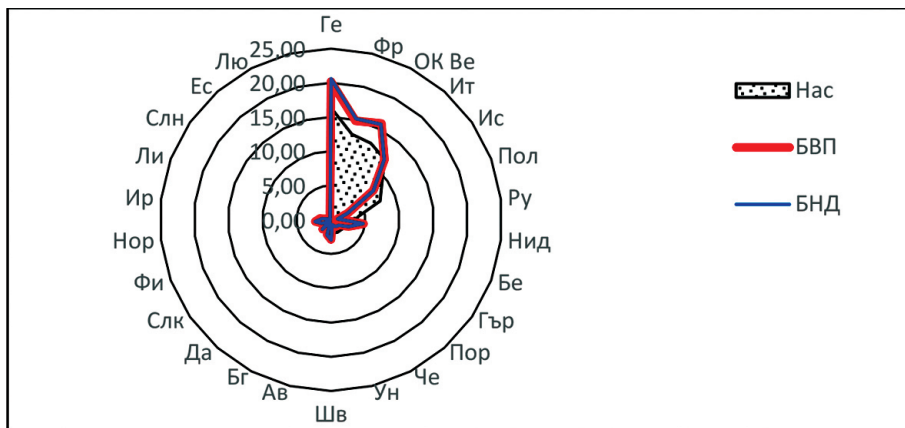
Таблица 1. Показатели за промяната в международното разпределение на ДС и дохода

Показатели - години	2021/2000	2000	2021
Коеф. интегр. структурна промяна в БВП 2021/2000	0,1000		
Коеф. интегр. структурна промяна в БНД 2021/2000	0,0961		
Интегрален коеф. на структурни различия между БНД и БВП		0,0068	0,0212
Страни, повишили дела си в БВП	19		
Страни, понижали дела си в БВП	6		
Страни, повишили дела си в БНД	19		
Страни, понижали дела си в БНД	6		

Източник: Собствени изчисления по данни на UNSD.

Резултатите от табл. 1, в допълнение към резултатите от анализ на поединичната промяна в дяловете, дават основание да заключим, че между 2000 и 2021 г. е настъпило преместване на производства от по-големите и по-богатите страни към по-малките и икономически по-слаби. Доходът обаче остава концентриран, в т.ч. чрез репатриране, в по-големите и по-развити икономики, тъй като разпределението му по страни е по-близко до това от 2000 г. Това опровергава хипотезата, че всяко повишаване на икономическата активност, в т.ч. с помощта на трансферите чрез бюджета на ЕС и/или на ПЧИ, автоматично води до повишаване на популателната сила на една страна. Въпросът следователно опира до крайното

разпределение на дохода. През анализирания период 19 страни са повишили дела си в БВП и в БНД, докато 6 са понижали дела си в БВП и в БНД. За България тенденцията е специфична, тъй като тя подобрява позицията си по икономически резултати (дял в БВП и в БНД), но влошава демографския си профил, понижавайки дела си в населението. Разминаването между демографски и икономически потенциал на страните може да се проследи на фигура 3.



Фигура. 3. Позиции на страните в БВП, БНД и населението за периода 2000 – 2021 г.

Източник: Собствена разработка по данни на UNSD

На фигура 3 страните са подредени по дял в населението. Видно е, че най-големите съсредоточават най-голям пай от икономическата активност, но и от текущия доход. Освен това икономически по-развитите имат по-големи по размер дялове в БВП и БНД от дяловете им в населението. Това са Германия, Франция, Обединеното кралство, Италия, Нидерландия, Белгия, Швеция, Австрия, Дания, Финландия, Норвегия, Ирландия, Люксембург. Икономически по-слабите, сред които и България, са с по-голям размер на дяловете си в населението от тези им в икономическите резултати. Тук попадат всички страни от ЦИЕ и трите кохезионни в ЕС-15 (Испания, Португалия и Гърция).

Между 2000 и 2021 г. страните са се сближили по БВП и БНД на ч.н., но по НДОЧ се раздалечават (вж. табл. 2). Вариационният коефициент от стандартното отклонение намалява за БВП и БНД, но расте за НДОЧ. Докато през 2000 г. 20 страни в съвкупността са с отрицателен НДОЧ, към 2021 г. броят им е намалял до 15. Успелите да обърнат негативната тенденция при НДОЧ са именно страните с

по-големи дялове в БВП и БНД, в които са разположени голяма част от централите на ТНК.

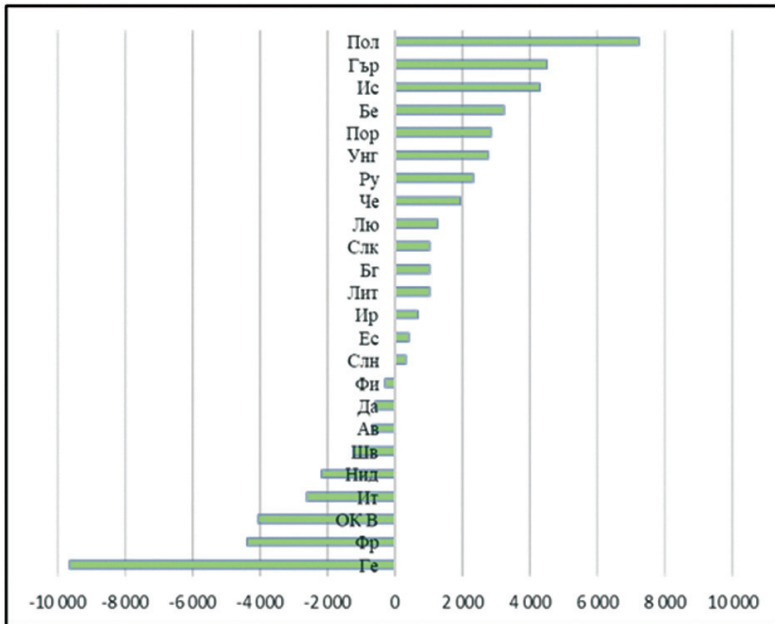
Таблица 2. Показатели за разсейването в съвкупността

№	Показатели	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2021/2000 Коеф. на промяна
1	НДОЧ/ч.н.							
	макс X	593	734	1 436	3 089	2 696	3 907	5,6
	мин X	-5 605	-7 231	-35 485	-37 592	-36 312	-40 377	6,2
	Размах (abs)	-5 012	-6 497	-34 049	-34 503	-33 616	-36 469	7,3
	Претег ср. арит.	-43	40	37	-120	-62	193	-5,5
	R %	11 755	16 112	92 214	28 763	54 595	18 885	0,6
	V % (коеф. вар. абс. ст.)	932	1 919	4 058	1 676	4 249	1 558	0,7
2	БВП/ч.н. в \$							
	макс X	48 614	81 008	110 752	105 456	117 374	133 745	1,8
	мин X	1 636	3 822	6 676	6 948	10 064	12 207	6,5
	Размах	46 978	77 186	104 077	98 508	107 310	121 538	1,6
	Претег ср. арит.	18 705	29 822	34 579	33 029	35 729	40 276	1,2
	R %	251	259	301	298	300	302	0,2
	V % (коеф. вар.)	48	43	39	41	39	39	-0,2
3	БНД/ч.н. в \$							
	макс X	43 009	73 777	88 636	77 419	81 063	93 369	1,2
	мин X	1 586	3 788	6 527	6 730	9 715	11 889	6,5
	Размах	41 423	69 988	82 109	70 689	71 347	81 480	1,0
	Претег ср.арит.	18 662	29 862	34 616	32 909	35 668	40 469	1,2
	R %	222,0	234,4	237,2	214,8	200,0	201,3	-0,1
	V % (коеф. вар.)	47,8	43,4	39,9	40,5	37,6	38,3	-0,2

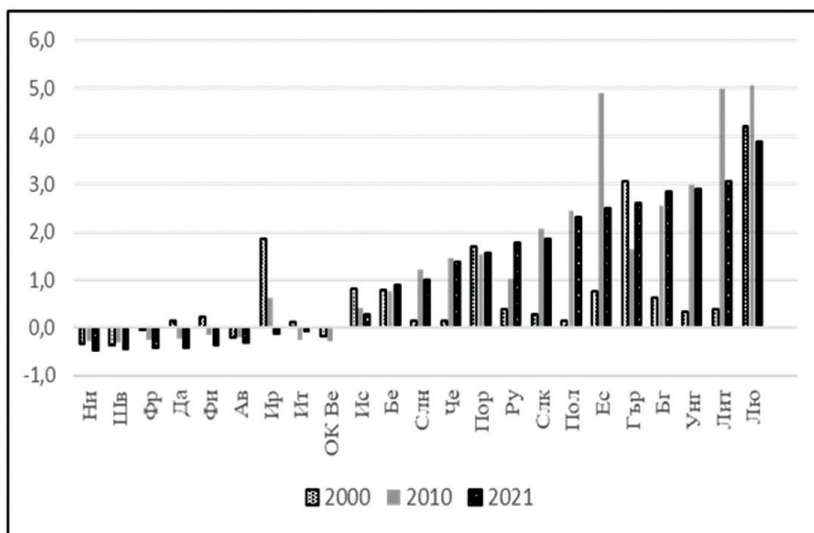
Източник: Собствена разработка по данни на UNSD

Ефектът от преразпределението на доход чрез бюджета на ЕС

Позициите на страните при преразпределението на доход чрез бюджета на ЕС за периода 2000–2021 г. може да обобщим така. Главните нетни бенефициенти от европейския бюджет са страните от ЦИЕ, както и бившите кохезионни от ЕС-15. Нетните вносителки са най-големите и мощни икономики. Интересен феномен са Белгия и Люксембург, които въпреки икономическата си мощ, са нетни бенефициенти за целия период (вж. фигура 4). Що се отнася до мащаба на преразпределението, от фигура 5 е видно, че то варира между (-1) и (+5) процента от националния БНД, в зависимост от това дали страната е нетен вносител, или нетен получател. България, заедно с Румъния, демонстрира трайно повишаваща се зависимост, тъй като нивото на трансферите спрямо националния БНД твърдо се повишава; освен това е сред най-високите (3-то). При все това тези трансфери са под 3% от БНД, който за българската икономика е по-малък от БВП, а следователно са по-малки от препоръчителното ниво на бюджетния дефицит за влизане в еврозоната.



Фигура 4. Нетни текущи трансфери на страните с ЕС на база националната вноска в общия бюджет (средногодишно за периода 2000 – 2021, в млн.€)



Фигура 5. Ниво на трансферите между страните и ЕС спрямо БНД (в %)

Източник: Собствена разработка по данни на ЕК за бюджета на ЕС.

Изводи

Анализът върху разпределението на икономическата активност и дохода между страните от Европа в периода 2000 – 2021 г. разкри следните основни тенденции. Налице е по-голяма концентрация по страни на текущия доход отколкото на икономическата дейност. В условията на засилени политики за МИИ в рамките на ЕС е осъществено преразпределение на доход между страните, но във времето икономически по-слабите, вместо да повишават своя капацитет да формират доход, стават по-силно зависими от преразпределителната функция на европейския бюджет. Основни нетни вносителки си остават по-високо развитите и по-големи по мащаб икономики, чийто първичен НДОЧ е положителна величина. Обратното, по-слабите икономики, въпреки че разширяват международните си позиции в БВП и БНД, се превръщат в нетни „платци“ заради по-голямото изтичане на факторни доходи.

Заключение и препоръки

Резултатите от емпиричния анализ потвърждават тезиса, че привличането на ПЧИ и/или на трансфери от бюджета на ЕС не води

автоматично до повишаване на икономическата мощ на страните (Генкова, 2021). От своя страна повишаването на формалната МИИ не е твържествено на и не води автоматично до задълбочаване на реалната интеграция. Белег за последното би било повишаване на икономическата активност в цялата интеграционна общност и задълбочаване на връзките между икономическите дейности, разположени на територията на различните страни, което в последна сметка да води до положителна величина на нетния доход от оборота с чужбина при всички страни. В тази връзка нашата **препоръка** е преразпределителният механизъм на ЕС да бъде поставен от националните правителства и бизнеса в услуга на рационализацията на отраслово-технологичната структура на икономиката, в т.ч. по повод опитите за ограничаване на въздействието върху околната среда. За целта следва да се спазват и другите два критерия за устойчивост – икономическа и социална целесъобразност. В противен случай икономически по-слабите страни от ЦЮИЕ, които са с отрицателен НДОЧ, ще продължат да зависят от преразпределителния механизъм на ЕС не само по повод финансирането на капиталови, но и на текущи разходи.

Използвани източници:

- Бюджет на ЕС: доклад за приходите и разходите по бюджета на ЕС за периода 2000 – 2021 г., достъпен на: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2014-2020/spending-and-revenue_en, последно посетен на 6.05.2023 г. (Byudzheta na ES: doklad za prihodite i razhodite po byudzheta na ES za perioda 2000 – 2021 g., dostapen na: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2014-2020/spending-and-revenue_en, posledno poseten na 6.05.2023).
- Генкова, Д. (2023 под печат). Система на икономическата информация. Методологията на системата на националните сметки. София, ИК – УНСС (Genkova, D. (2023 pod pechat). Sistema na ikonomicheskata informatsia. Metodologiyata na sistemata na natsionalnite smetki. Sofia, IK – UNSS).
- Генкова, Д. (2021). Фондовете на Европейския съюз и икономическото развитие на България. Принципи на европейската кохезионна политика. София, ИК – УНСС (Genkova, D. (2021). Fondovete na Evropeyskiya sayuz I ikonomicheskoto razvitie na Bulgaria. Printsipi na evropeyskata kohezionna politika. Sofiya: Izdatelski kompleks UNSS.)
- Манов, В. (2006). Европейското бъдеще на българската икономика. *В: Европейската интеграция на България: уроци и предизвикател-*

- ства – Сборник доклади от научна конференция на УНСС, С.: УИ „Стопанство“, с. 123–140 (Manov, V. (2006). Evropeyskoto badesthe na balgarskata ikonomika. V: Evropeyskata integratsiya na Bulgaria: urotsi I predizvikelstva – Sbornik dokladi ot nauchna konferentsiya na UNSS, S.: Univ. Izd. “Stopanstvo”, s. 123–140.)*
- Маринов, В. (2006). Присъединяването на България към Европейския съюз: шансове и рискове за националната икономика. *В: Европейската интеграция на България: уроци и предизвикателства – Сборник доклади от научна конференция на УНСС, София: УИ „Стопанство“, с. 73–88 (Marinov, V. (2006). Prisaedinyavaneto na Bulgaria kam Evropeyskiya sayuz: shansove I riskove za natsionalnata ikonomika). V: Evropeyskata integratsiya na Bulgaria: urotsi I predizvikelstva – Sbornik dokladi ot nauchna konferentsiya na UNSS, Sofia: Univ. Izd. “Stopanstvo”, s. 73–88.)*
- Маринов, В. и кол. (2004). Европейска икономическа интеграция. София, УИ „Стопанство“ (Marinov, V. i kol. (2004). Evropeyska ikonomicheska integratsia. Sofia, UI “Stopanstvo”)
- Портър, М. (2004). Конкументното предимство на нациите. С., Изд. „Класика и стил“ (Porter, M. (2004). Konkurentното predimstvo na natsiite. S., Izd. “Klasika I stil”)
- COM(2014) 0015: Съобщение на Комисията относно рамка за политиките в областта на климата и енергетиката през периода 2020–2030 г., достъпен на: <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/climate-change/2030-climate-and-energy-framework/>, последно посетен на: 5.06.2023 г. (COM(2014) 0015: Saobshtenie na Komisiyata otnosno ramka za politikite v oblastta na klimata i energetikata prez perioda 2020–2030 g., dostapen na: <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/climate-change/2030-climate-and-energy-framework/>, posledno poseten na: 5.06.2023).
- Bozyk, Paweł. (2006). Globalization and the transformation of foreign economic policy. Ashgate Publishing Limited, ISBN-10: 0 7546 4638
- European Green Deal, достъпен на: <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/green-deal/>, посетен на: 5.06.2023 г.
- The Paris Agreement, достъпен на: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement>, последно посетен на: 5.06.2023 г.
- Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, достъпен на: <https://sdgs.un.org/2030agenda>, последно посетен на: 5.06.2023 г.
- UNSD, Basic Data Selection, достъпен на: <https://unstats.un.org/unsd/snaama/basic>, последно посетен на: 5.05.2023 г.

ДИНАМИКА НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА И РАБОТНИТЕ ЗАПЛАТИ В ИЗБРАНИ СТРАНИ ОТ ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА

Гл. ас. д-р Николай Величков

Университет за национално и световно стопанство
nn_velichkov@unwe.bg

Гл. ас. д-р Димитър Дамянов

Университет за национално и световно стопанство
ddamyanov@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: В светлината на промените в нивото на инфлацията от последните две години докладът разглежда динамиката на производителността на труда и компенсацията на наетите общо и по икономически дейности в три страни от Балканския полуостров през периода 2010–2022 г. Извършеният анализ разкрива определени специфики в измененията на променливите по държави, които дават представа за състоянието на пазара на труда в тях и които в известна степен биха могли да обяснят различията в инфлационните процеси в тях.

Ключови думи: *производителност на труда, номинални работни заплати, производствена структура, инфлация.*

LABOUR PRODUCTIVITY AND WAGE DYNAMICS IN SELECTED SOUTH-EAST EUROPEAN COUNTRIES

Chief Assist. Prof. Nikolay Velichkov, PhD

University of National and World Economy

nn_velichkov@unwe.bg

Chief Assist. Prof. Dimitar Damyanov, PhD

University of National and World Economy

ddamyanov@unwe.bg

ABSTRACT: In light of the changes in the levels of inflation over the past 2 years, this paper studies the dynamics of the total and industry-level labour productivity and compensation of employees in three Balkan countries over the 2010–2022 period. The analysis uncovers certain specifics in the variations of the main indicators by country that reveal the overall state of their labour markets and could serve to partially explain the differences between the inflation processes in each country.

Keywords: *labour productivity, nominal wages, output structure, inflation.*

Въведение

Интеграционният процес в Европейския съюз е неизменно обвързан с протичането на конвергентни процеси между държавите членки. Те засягат различни аспекти от динамиката и структурата на отделните икономики (Ралева и кол., 2022). Сближаването между страните членки намира проявление и в определени измерения на функционирането на пазара на труда (Стефанова, 2019). Част от тези измерения са пряко свързани с производителността на труда и работните заплати. Между измененията на работните заплати и производителността на труда съществуват определени връзки и зависимости, проявлението на които е обусловено от различни фактори и условия. Наред с това наличието или отсъствието на съответствие в тяхната динамика може да индуцира различни ефекти, включително и върху ценовата динамика в икономиката. Проявлението на такива ефекти се обяснява както с разходната детерминираност на инфлационния процес, така и с действието на структурни фактори (Ралева, 2013).

Целта на настоящата разработка е да се изследва връзката между производителността на труда и динамиката на работните заплати в три държави-членки от ЕС – България, Румъния и Хърватия, като се открият определени своеобразия и се очертаят техните проекции върху протичането на инфлационния процес. Неговото значение по отношение на присъединяването на страните към еврозоната е добре известно, поради което и ролята на различията между двата показателя, в т.ч. по икономически дейности, представлява подчертан интерес с оглед неговото обясняване.

Методологична постановка

В настоящата разработка динамиката на работните заплати се изследва въз основа на измененията в компенсацията на наетите. При структурирането на конкретния показател се отчита вложения труд в производството, което става посредством отработените човекочасове. Във връзка с това се изчислява компенсацията на наетите за един отработен човекочас. За проследяване на динамиката във времето се определят съответните темпове на прираст. Те се съпоставят с прираста на реалната производителност на труда. Стойностите на този прираст също се получават при отчитане на броя на отработените човекочасове.

Двата показателя – за работните заплати и за производителността, се изследват, както за икономиката като цяло, така и по групировки на икономически дейности. Обособяват се следните групи икономически дейности: селско, горско и рибно стопанство (А), индустрия без строителство (В-Е), строителство (F), търговия, ремонтни дейности, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство (G-I), създаване и разпространение на информация и творчески продукти (J), финансови и застрахователни дейности (K), професионални, научни, административни и спомагателни дейности (M-N) и културни, спортни, развлекателни и други дейности (R-U). С оглед на определени съображения, свързани с надеждността на получаваните данни, Евростат не предоставя информация за производителността на труда и разходите за труд за отделни икономически дейности. Това засяга дейностите от сектор Услуги: Операции с недвижими имоти (L), Държавно управление, образование, хуманно здравеопазване и социална работа (O-Q) и Дейности на домакинства като работодатели, недиференцирани дейности на домакинства по производство на стоки и услуги за собствено потребление и дейности на екстериориални организации и служби (T-U), при които съществуват определени предизвикателства, свързани преди всичко с остойността на техния продукт и коректното отчитане на отработените човечески часове.¹ Във връзка с това, тези групи дейности не са включени в настоящия анализ.

Всички използвани в изследването данни са с годишна периодичност и са с източник Евростат. Времевият обхват на анализа е от 2010 г. до 2022 г., включително.

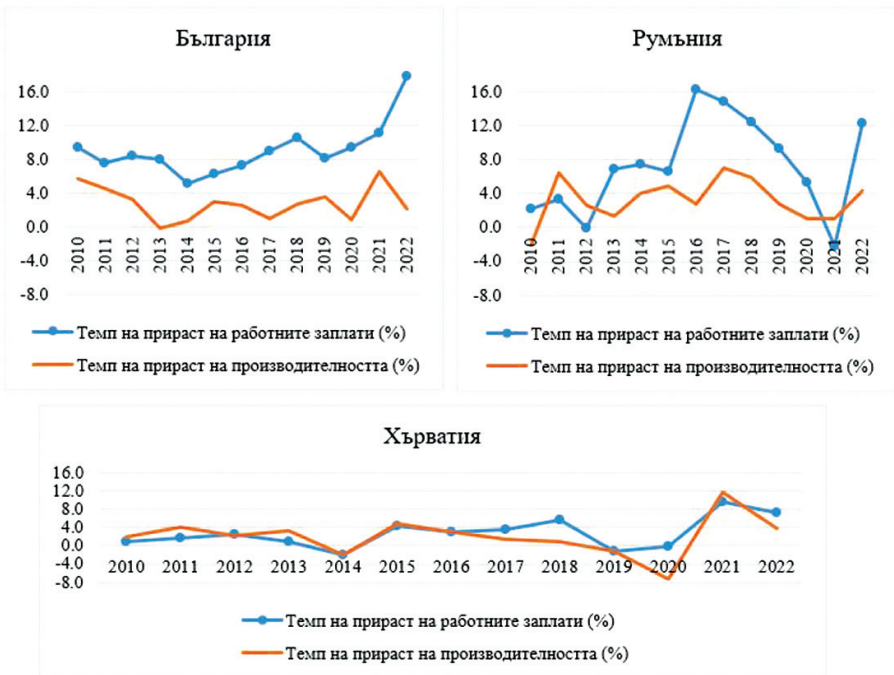
Емпиричен анализ

Динамика на работните заплати и производителността на труда за икономиките като цяло

Динамиката на работните заплати се характеризира с определени своеобразия в България, Румъния и Хърватия (вж. фиг. 1). В България се регистрира най-висок среден ръст на компенсацията на наетите, който възлиза на около 9,1%. Посоченото нарастване на работните заплати е най-високото сред всички държави-членки на ЕС. Наред с това може да се отбележи, че през всичките години от изследвания времеви интервал темповете на изменение на компен-

¹ Вж. Eurostat (2021).

сацията на наетите в България са положителни. Възходящите изменения на работните заплати доминират и в Румъния, като средно за периода техният ръст е около 7,3%. В Хърватия положителен темп на прираст на компенсацията на наетите се отчита през десет години от периода, а отрицателен – през три години (2014 г., 2019 г. и 2020 г.). В Хърватия средният ръст на работните заплати за икономиката като цяло през интервала 2010–2022 г. е най-ниският сред трите изследвани държави.



Фигура 1. Темпове на прираст на работните заплати и на производителността на труда (%)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

При производителността на труда България, Румъния и Хърватия показват по-големи сходства, като средно за интервала производителността нараства съответно с 2,8%, 3,3% и 2,1%. В същото време за темпа на прираст на производителността в Хърватия са присъщи по-големи колебания, като разликата между максимума и минимума е около 18,9 процентни пункта. В България и Румъния тези разминавания са значително по-ниски, като възлизат съответ-

но на 6,7 процентни пункта и 9 процентни пункта. Тази по-силно изразена неустойчивост в динамиката на производителността в Хърватия е детерминирана преди всичко от промените в производителността в условията на КОВИД-пандемията, като през 2020 г. и 2021 г. се регистрирани съответно най-ниският и най-високият темп на прираст.

При съпоставяне на темповете на прираст на работните заплати с динамиката на производителността се установяват известни особености между трите страни. Най-голямо превишение на ръста на работните заплати спрямо нарастването на производителността е налице в България, като разминаването между средните величини на двата темпа на изменение е около 3,3 пъти. Това е показателно за доминиращо проинфлационно влияние на производствените разходи, свързани с труда. Увеличението на компенсацията на наетите в България изпреварва нарастването на производителността през всички години от времевия интервал. Най-висок ръст на работните заплати се отчита през 2022 г. – с около 17,8%. Посоченият ръст е с 8,5 пъти по-висок от прираста на производителността. Сравнително големи несъответствия се наблюдават и през 2013 г., 2017 г. и 2020 г.

В Румъния през повечето години от периода темпът на прираст на компенсацията на наетите е по-висок от нарастването на производителността. Като цяло обаче тези разминавания са по-ниски от регистрираните в България. По-значимо превишение на прираста на работните заплати над този на производителността се наблюдава през 2013 г., 2016–2020 г. и 2022 г., което индуцира и проинфлационни ефекти. Производствените разходи, свързани с труда, имат потискащо въздействие върху ценовата динамика през 2011 г., 2012 г. и 2021 г., като през 2021 г. ръста на производителността е съпроводен със спад в работните заплати. Разминаването между средните прирасти на компенсацията на наетите и на производителността за периода 2010–2022 г. е около 2,2 пъти.

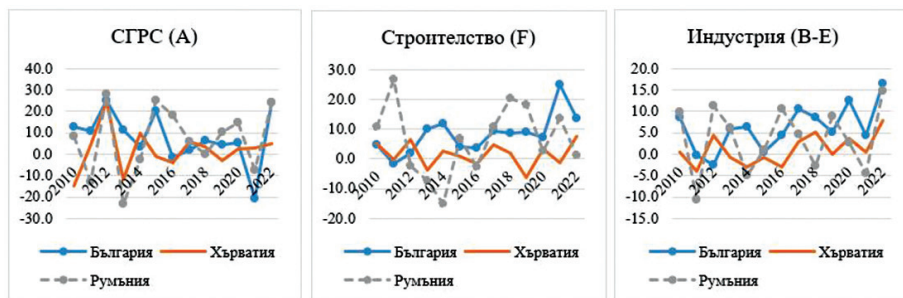
За разлика от България и Румъния за Хърватия средният темп на прираст на производителността е близък по стойност с този на работните заплати, като разликата между тях е под един процентен пункт. Ръстът на производителността превишава прираста на работните заплати през 2010 г., 2011 г., 2013 г., 2015 г. и 2021 г. Това свидетелства, че през посочените години съотношението между двете анализирани променливи има задържащо влияние върху ин-

флацията. През 2018 г. и 2020 г. се наблюдава най-висока положителна разлика между прираста на работните заплати и прираста на производителността. През първата година нарастването на компенсацията на наетите кореспондира с по-слабо увеличаване на производителността, а през втората година близкият до нула темп на изменение на работните заплати е съпроводен със значителен спад на производителността. Това е показателно за наличието на определен инфлационен натиск през тези години по линия на проявление на негативни ефекти върху съвкупното предлагане.

Динамика на работните заплати и производителността на труда по групировки на икономически дейности

При изследване на динамиката на работните заплати и промените в производителността на труда по конкретни групи на икономически дейности се наблюдава определена хетерогенност между трите държави (вж. фиг. 1). Тя се отнася както до собствената динамика на отделните показатели, така и до разминаванията между тях.

В селското, горското и рибното стопанство най-силно средно нарастване на работните заплати се регистрира в България – с около 12,8%. Положителен е и средният темп на прираст на компенсацията на наетите в Румъния, който възлиза на 12,1%. В Хърватия през изследвания времеви период се регистрира значително по-нисък среден ръст на работните заплати – около 5,2%. По отношение на динамиката на производителността в сектора може да се отбележи, че се наблюдава по-голямо сходство между трите държави, като във всяка от тях средният темп на изменение е положителен. И за трите страни са типични по-високи прирасти на работните заплати в сравнение с прирастите на производителността на труда, което има стимулиращо влияние върху цените. В България средното разминаване между темпа на прираст на компенсацията на наетите и темпа на прираст на производителността възлиза на 7,5 процентни пункта. Близко по стойност е и регистрираното разминаване в Румъния – около 6,8 процентни пункта. В Хърватия разликата между ръста на работните заплати и ръста на производителността средно за периода е най-ниска – 1,8 процентни пункта.



Фигура 2. Разлики между темповете на прираст на компенсацията на наетите и на производителността на труда по групи икономически дейности (А – F) (пр. п.)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

В групировката на икономическите дейности, отнасящи се до индустрията без строителството, България отново се отличава с най-висок среден ръст на работните заплати – около 9,5%. Това нарастване на заплатите отрежда на България челна позиция не само сред анализиранияте три държави, а и сред всички страни-членки на ЕС. Посоченият ръст превишава с 4,3 пъти и 1,7 пъти регистрирания среден прираст на компенсацията на наетите съответно в Хърватия и Румъния. При тази група дейности в България се отчита и по-силно средно нарастване на производителността в сравнение с останалите две държави. Това увеличаване на производителността в България обаче е по-слабо от коментираното покачване на работните заплати, като разминаването в средните темпове на прираст е около 6,3 процентни пункта. Последното свидетелства за доминиращо проинфлационно въздействие на съотношението между двете променливи в рамките на изследвания времеви интервал, което е най-силно изразено през 2022 г. Сравнително голямо разминаване между темповете на изменение на компенсацията на наетите и на производителността в България се отчита и през 2017 г. и 2020 г. В Румъния също е налице по-скоростно средно нарастване на работните заплати спрямо ръста на производителността, но разминаването между тях е по-ниско в сравнение с това в България, като възлиза на 3,6 процентни пункта. За Хърватия са присъщи темпове на прираст на работните заплати, които превишават ръста на производителността. Тези несъответствия са сравнително по-ниски от

отчетените в останалите две страни, като средно за периода разликата между двете променливи е около един процентен пункт.

В строителството се наблюдава по-нисък среден ръст на работните заплати в сравнение с отчетения в предходната група от дейности. Най-силно е нарастването в България – около 6,9%, а най-слабо в Хърватия – 1,7%. В Румъния средният темп на прираст на компенсацията на наетите възлиза на 4,4%. При производителността на труда в строителството превес имат отрицателните темпове на прираст в България и Румъния, като средните прирасти са съответно -1,4% и -2%. Що се отнася до Хърватия средният темп на изменение клони към нула. Разминаванията между средните прирасти на работните заплати и производителността са показателни за сравнително силно проинфлационно влияние в България и Румъния, като размерът на отклоненията възлиза съответно на 8,3 процентни пункта и 6,4 процентни пункта. Между двете държави е налице хетерогенност по отношение на несъответствията по отделни години. В България разликата между темповете на прираст на компенсацията на наетите лица и производителността е положителна през всички години от периода, като единственото изключение е 2011 г. В Румъния тази разлика е положителна през 2010–2011 г., 2015 г., 2017–2022 г. и отрицателна през останалите години. В Хърватия през осем години от интервала темпът на прираст на работните заплати превишава темпа на изменение на производителността. Средният размер на отклонението между двата темпа за интервала като цяло също е положителен и възлиза на 1,5 процентни пункта.

При икономическите дейности от сектор Услуги се наблюдават както някои процеси, сходни на тези в предходните два сектора, така и определени своеобразия. При три от петте обособени групи икономически дейности средният темп на нарастване на номиналните компенсации на наетите в България за периода е най-висок в сравнение с останалите две страни, като значително превишава и съответния темп в Еврозоната. Една от тези групи е Търговия, ремонтни дейности, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство (G-I), при която този темп е близо два пъти по-висок в България отколкото в следващата страна – 8,9% спрямо 5,1% в Румъния и още по-ниски темпове в Хърватия и еврозоната – съответно 2,9% и 2,0% (виж фиг. 3). Това нарастване в България се съчетава със значително по-нисък темп на увеличаване на производителността на труда от

3,6%, което означава, че тази група дейности има значително проинфлационно влияние в страната, допълнително подкрепено от големия дял на тези дейности в общата добавена стойност. В Хърватия и Румъния средният темп на прираст на производителността през периода изпреварва този на номиналните заплати, като и в двете страни разликата е минимална – съответно 0,5 и 0,8 пункта.

При Информационните и комуникационните дейности (J) най-високите средни темпове на прираст на номиналните компенсации на наетите са в Румъния и България – съответно 10,0% и 8,5%, докато в Хърватия този темп е около два пъти по-нисък. Налице е обаче съществена разлика между първите две страни по отношение на средния прираст на производителността на труда. Той се равнява на 6,0% в Румъния и под 1% в България, т.е. отново е налице значително проинфлационно влияние на динамиката на показателите в България и сравнително по-слабо такова в Румъния. И в двете страни разликата в темповете е формирана главно през първата половина на периода, докато в Хърватия се наблюдава преход от по-скоро отрицателна разлика (т.е. по-бърз ръст на производителността) през първата половина към предимно положителна такава през втората до приблизително равенство между общите средни темпове за целия период. Към края на периода се наблюдава ново увеличаване на разликата между показателите и в трите държави.

Отрасълът на финансовите и застрахователните услуги (K) е единственият в този сектор в България, при който проинфлационното влияние е минимално. При него средният прираст на производителността на труда за периода от 3,3%, което е сред най-високите стойности за сектора, е с едва 0,2 процентни пункта по-нисък от прираста на номиналните заплати. В Румъния разликата между двата показателя е минимално по-висока, но при доста по-висок ръст на производителността от 5,1%. В Хърватия отрасълът е с почти нулев прираст на производителността на труда и 2,2% среден ръст на номиналните заплати, в резултат на което се получава и вторият най-висок проинфлационен принос за този сектор. Наблюдаваната тенденция е за засилване на това влияние след средата на периода, докато в България посоката е по-скоро към отслабване на това влияние. В Румъния най-силно проинфлационно влияние е налице около средата на периода – 2014 г., 2015 г. и 2017 г., докато обратното се наблюдава най-вече през 2013 г. и 2020 г.

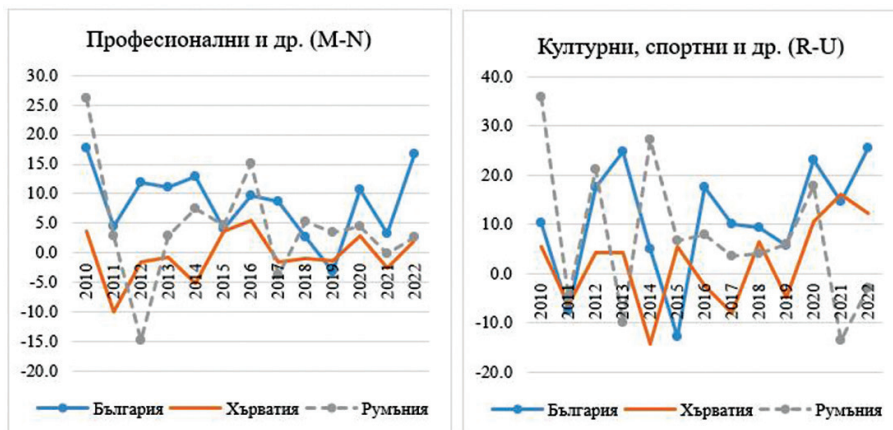


Фигура 3. Разлики между темповете на прираст на компенсацията на наетите и на производителността на труда по групи икономически дейности (G – K) (пр. п.)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Процесите в отрасъла на Професионалните, технически и административни услуги (M-N) показват висока степен на сходство с тези, наблюдавани при Информационните и комуникационни дейности (виж фиг. 4). Ясно проявено е проинфлационното влияние в България, дължащо се от една страна на ниския среден прираст на реалната производителност на труда от 1,2% и от друга на близо 10% средногодишен прираст на номиналните компенсации на наетите лица. В Хърватия и Румъния, по подобие на отрасъла на информационните дейности, разликата между двата показателя е значително по-ниска, което в немалка степен се дължи на по-високия прираст на производителността на труда. Във връзка с това прави впечатление, че подобно изоставане на България спрямо останалите страни по отношение на прираста на производителността на труда се наблюдава именно в отрасли, характеризиращи се с висока добавена стойност, което предполага негативни перспективи за икономиката на страната като цяло. В рамките на периода отново първите години се характеризират с по-голямо превишение на прираста на възнагражденията над този на производителността в България, като в това отношение страната значително изпреварва останалите две държави. След средата на интервала проинфлационното влияние отслабва и се доближава до това в останалите страни, но през последните три години е налице ново увеличаване на разликите. В Хърватия се установяват едва 3–4 години с превишение на

темпа на прираст на номиналните заплати над този на производителността на труда.



Фигура 4. Разлики между темповете на прираст на компенсацията на наетите и на производителността на труда по групи икономически дейности (M – U) (пр. п.)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Дейностите от групата на Културните, спортните, развлекателните и др. (R-U) в България са с най-силно проинфлационно влияние в сектора, а и с най-силното такова от всички отрасли в трите страни. Това се дължи, от една страна, на средногодишен спад в производителността на труда с 2,8%, а от друга – на увеличаването на номиналните компенсации на наетите лица средно с малко над 8% на година. В Румъния общата тенденция през периода е сходна, с отрицателен прираст на производителността и малко по-нисък прираст на номиналните компенсации на наетите отколкото в България и разлика между двата показателя от 7,6 процентни пункта, а в Хърватия това влияние е най-слабо изразено, най-вече поради прираста на производителността с малко над 3%. В България и Хърватия се наблюдава нарастване на превишението на прираста на компенсациите на наетите над производителността през втората половина на периода, докато в Румъния тенденцията е към известно намаляване на тази разлика.

Заклучение

Въз основа на извършения емпиричен анализ може да се направи заключението, че най-значимо превишение на ръста на работните заплати спрямо нарастването на производителността на труда за икономиката като цяло се наблюдава в България. Това е свидетелство за проявление в България на по-силно изразен инфлационен натиск по линия разходите за труд в сравнение с Румъния и Хърватия. Най-голямо сходство при динамиката на компенсацията на наетите и производителността е налице в Хърватия. Все пак и в трите страни се наблюдава по-висок ръст на производителността на труда, отколкото в еврозоната, което е положителна характеристика от гледна точка на доближаването им до желаните нива на доходите в процеса на интеграция.

В България за интервала 2010–2022 г. се регистрират и най-големи положителни разлики между темпа на прираст на работните заплати и темпа на изменение на производителността на труда по групировки на икономически дейности. Тези несъответствия са най-значими в строителството, при създаването и разпространение на информация, професионалните и административните услуги, както и при културните, спортните и развлекателните дейности. Наблюдават се често срещаните по-големи превишения в сектора на услугите при приблизително сходни темпове на нарастване на номиналните заплати. Посоченото е индикация и за общото състояние на пазара на труда в страната и превишението на търсенето над предлагането на него, характерно за голяма част от периода.

Използвани източници:

- Ралева, С. (2013). *Инфлация и икономически растеж – теория, методология, емпирика*. ИК – УНСС. (Raleva, S. (2013). *Inflatsiya i ikonomicheski rastezh – teoriya, metodologiya, empirika*. ИК – UNSS).
- Ралева, С. и кол. (2022). *Структурна конвергенция на българската икономика към Евророната*. ИК – УНСС. (Raleva, S. i kol. (2022). *Strukturna konvergentsiya na balgarskata ikonomika kam Evrozonata*. ИК – UNSS).
- Стефанова, К. (2019). Значение и факторна обусловеност на структурната конвергенция на пазара на труда в Европейския съюз – теоретични аспекти. *Научни трудове на УНСС*, том 5, с. 295–310. (Stefanova, K. (2019). *Znachenie i faktorna obuslovenost na strukturnata konvergentsiya na pazara na truda v Evropeyskiya sayuz – teoretichni aspekti*. *Nauchni trudove na UNSS*, том 5, s. 295–310).
- Eurostat (2021). *Eurostat's Labour Productivity Indicators: Methodological Note and Quality Aspects*. Brussels: European Commission.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЗЕЛЕНИТЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ КАТО НОВ ПОДХОД В МАРКЕТИНГА

Доц. д-р Надежда Димова
Нов български университет
n.dimova@nbu.bg

Мина Карпузова, докторант
Нов български университет
markova.mina@gmail.com

РЕЗЮМЕ: През последните десетилетия се наблюдава постепенното утвърждаване на екологично-ориентираното управление на бизнесите и плавен преход от линейна към кръгова и респективно зелена икономика. Зеленият път на развитие, който ЕС е възприел като приоритетен, стъпва върху множество основополагащи икономически и екологични показатели и прогнози, като основните мотиви са свързани с настоящия проблем със суровини от критично значение¹, с прекомерното и повсеместно натрупване на отпадъци и последващото замърсяване на почвата, въздуха и водите. В този смисъл, екологичният маркетинг се превръща в основен инструмент за устойчива бизнес стратегия, като компаниите възприемат и прилагат редица зелени маркетингови практики, с цел постигане на по-добри бизнес резултати. Целта на настоящата статия е да даде отговор на въпроса какви са основните предизвикателства, които стоят пред установяването на зелените бизнес модели, в управлението на фирма, оперираща на европейския пазар, като нов и перспективен подход в маркетинга. Методологическото изследване включва анализ на литературата по темата и представяне на казус. В заключението са изведени основните изводи от проучването и се дава отговор на изследователския въпрос.

Ключови думи: *зелени бизнес модели, зелен маркетинг, зелена икономика, устойчиво развитие.*

¹ Суровини от критично значение (от англ. critical raw materials – CRMs) представляват ключови суровини за високотехнологичните производства, основно метали и минерали (напр. берилий, магнезий, кобалт, литий, естествен графит и т.н.), (European Commission, 2020)

THE CHALLENGES OF GREEN BUSINESS MODELS AS A NEW MARKETING APPROACH

Assoc. Prof. Nadejda Dimova, PhD

New Bulgarian University
n.dimova@nbu.bg

Mina Karpuzova, PhD student

New Bulgarian University
markova.mina@gmail.com

ABSTRACT: The gradual consolidation of ecologically-oriented business management and a smooth transition from a linear to a circular green economy is observed in the last decades. The green development path that the EU has adopted as a priority is based on a lot of serious economic and environmental data and forecasts, with the main motivations being related to the current problem of critical raw materials, the excessive and ubiquitous accumulation of waste and the subsequent pollution of soil, air, and water. In this context, environmental marketing becomes an essential tool for a sustainable business strategy, as the company adopts and implements a number of green marketing practices in order to achieve better business results. The main purpose of this article is to answer the question of what the main challenges facing the establishment of green business models in the management of a company operating in the European market are, as a new and long-term approach in marketing. The research methods include literature analysis of the topic and presentation of a case study. In conclusion, the study's main outcomes are drawn and the research question is answered.

Keywords: *green business models, green marketing, green economy, sustainable development.*

Въведение

Актуалността на темата за зелените бизнес модели е продиктувана от нарастващата необходимост успешно и ефективно да се справим със задълбочаващите се проблеми с критичните суровини, прекомерното и повсеместно натрупване на отпадъци и последващото замърсяване на почвата, въздуха и водите. На база на нововъзприетите в съвременния свят норми и ценности, се наблюдава повсеместно утвърждаване на екологично-ориентираното управление на бизнесите и плавен преход от линейна към кръгова и респективно зелена икономика. Възприетите устойчиви подходи, с които си служи кръговата икономика и зеленият маркетинг, се явяват алтернатива на традиционния икономически модел, чиято основна цел е бърза печалба, без да се отчитат дълготрайните вреди върху околната среда. В този контекст, в статията зеленият маркетинг и респективно зелените бизнес модели се разглеждат, като противодействие на негативното въздействие върху околната среда, като приложението на зелените бизнес модели започва от дизайна, производството, опаковката, етикетирането, дистрибуцията, употребата и рециклирането на дадена стока или услуга до използването на алтернативни източници на енергия при всеки един от процесите.

Целта на настоящата статия е да даде отговор на въпроса какви са основните предизвикателства, които стоят пред установяването на зелените бизнес модели, в управлението на фирма, оперираща на европейския пазар, като нов подход в маркетинга, Методологията включва анализ на литературата на отявлени автори по темата и представяне на казус, като за целта е проведено дълбочинно интервю.

Концепцията за устойчивото развитие и тройната цел на бизнеса

На база на литературния обзор, концепцията за устойчиво развитие (УР) предхожда съвременните понятия за кръгова икономика, зелени бизнес модели и зелен маркетинг. Докладът на Международната Комисия за опазване на околната среда и развитие към ООН наречен: „Нашето общо бъдеще“ (Our Common Future) или Доклада Брунтланд, (Нашето общо бъдеще, 1987) през 1987 г. за първи път формулира дефиницията на УР, която гласи, че устойчиво е: „Развитието, което удовлетворява нуждите на настоящето, без да излага на риск възможността на бъдещите поколения да удовлетворят

своите нужди“ (СКОСР, 1987, част I, с. 13). Важно е да се спомене, че концепцията за УР е изградена върху три основополагащи стълба: икономически растеж, социална отговорност и опазване на околната среда, като съгласно теорията, благосъстоянието на народите се измерва въз основа на трите измерения на устойчивостта, които се намират в състояние на равновесие и постоянно взаимодействие.

Зелените бизнес модели водят своето начало от триизмерната визия за УР, която през 90-те години на миналия век се доразвива и преминава отвъд границите на теорията, ставайки част от действащата стратегическа бизнес визия. В своята книга „Канибали с вилници“ Дж. Елкингтон доразвива тази идея и извежда дефиниция за тройната цел на бизнеса: Хора – Планета – Печалба (People, Planet, Profit), (Elkington, 1999). Основната позиция, която авторът застъпва е, че постиженията на компанията се измерват, освен с финансови резултати и с влиянието ѝ върху социална и околната среда. Това влияние е известно като „Троен долен ред“ (Triple Bottom Line). Неговата теория е, че в съвременния динамичен свят, освен печалба, успешните компаниите отчитат добавената стойност на своята дейност като например въздействието си върху хората, околната среда и икономиката като цяло (Elkington, 1999).

За ефективното функциониране на модела на трите „П“ е необходимо да се изгради система, с конкретни цели и задачи, като неизменна нейна част да бъде постоянната комуникация, наблюдение, докладване и контрол на дейностите.

От казаното дотук, се очертава тенденцията, че бизнес моделите, които по своята същност създават, доставят и улавят стойност на дадената организация, се видоизменят като възприемат алтернативни, зелени похвати, отвъд утвърдените виждания, присъщи на линейния модел. В този контекст, зелените бизнес модели логично се стремят към реализиране на печалба на фирмата, но съществената разлика с традиционните е, че използват устойчиви практики за опазване на околната среда, благодарение на които печелят и чрез добавена стойност.

Съгласно изследване на екип изследователи от Университета в Дърам (Durham university) в Англия, днес концепцията за устойчиво развитие е дълбоко интегрирана в стратегиите на повечето от големите организации, като придобива и силно изразен политически характер (Geissdoerfer, M., Paulo S., Nancy M.P. Bocken, and Erik Jan Hultink, 2017). Така например редица рекламни агенции решават да

разширяват и специализират своите услуги в ПР и Е-Маркетинга, като най-ефективно е изнасянето (outsourcing) например на ИТ-отдела, вместо закупуването на скъпа техника и наемането на служителите за нейната поддръжка. По този начин от една страна се спестяват редица допълнителни разходи, а от друга – се гарантира качеството на доставяните услуги, поради тясната специализация на фирмите. Интегрирането на този похват е стратегическо решение за отказ от интернализация, като компанията акцентира върху важните аспекти на своя бизнес, което я прави по-устойчива в дългосрочен план и по-ефективна като цяло (Kara, Ibbotson, MoosaviRad, 2013).

Един от най-разпознаваемите бизнес модели за визуализация на осъвременената триизмерна структура се нарича SBMC (Sustainable Business Model Canvas) или Канавата на устойчив бизнес модел (Osterwalder, Pigneur, 2010). Канавата на бизнес модела или т.нар. „Канвас“ бизнес модела се изгражда върху разбирането за специфичната потребност на дадената група клиенти, която трябва да бъде задоволена, като отчита и влиянието на компанията върху околната среда и обществото. Основната цел на този вид бизнес модел е опростената визуализация на дадено предложение за промяна и последващо управление на фирмените дейности. *„Канвас“ моделът намира своето широко приложение сред редица международни компании, с помощта на който бизнес лидерите могат лесно да трансформират една идея в организирана стратегия и изпълним бизнес план и да визуализират произхождащите връзки между икономическите, екологичните и социалните аспекти.*

Зеленият маркетинг – значение и принос към зелените бизнес модели

Възникването на съвременните зелени бизнес модели е тясно обвързано и предхождащо зеления маркетинг. От особено значение е правилното и коректно дефиниране на този вид маркетинг, както за теорията, така и за практиката. От този подход до голяма степен зависи и реалната възможност за адекватното разбиране на зелените бизнес модели и по-конкретно правилното и целесъобразното им приложение, както и постигането на по-ефективни резултати.

Представянето на точна дефиниция на понятието зелен маркетинг затруднява маркетинголозите, което донякъде се дължи на обстоятелството, че е налице вариация по отношение на термино-

логията, която включва зелен маркетинг, екологичен маркетинг и маркетинг на околната среда.²

Въпреки че зеленият маркетинг добива слава през в края на 80-те и началото на 90-те години, в действителност той съществува от доста по-рано. През 1975 г. Американската Маркетингова Асоциация (АМА) провежда първия семинар по екологичен маркетинг (Polonsky, 1994). Впоследствие се издава бюлетин, въз основа на който по-късно през същата година излиза и първата книга на тази тема.

На срещата, организирана от АМА, е предложена първата дефиниция на понятието зелен маркетинг, която гласи следното: „Проучване на положителните и негативни аспекти на маркетинговите дейности върху замърсяването и изразходването на възобновяеми и невъзобновяеми източници на енергия“. Тази ранна дефиниция се състои от три ключови компонента:

- 1) представя подраздел на цялостната маркетингова дейност;
- 2) занимава се както с негативните, така и с позитивните аспекти;
- 3) изключително тесен кръг екологични теми са засегнати. Дори и съвременните дефиниции за зелен маркетинг не гарантират единомислие по отношение на неговата същност.

Първите изследователи, които дават определение за зелен маркетинг (ЗМ) са Hennion и Kinneear, които през 1976 г. извеждат следната дефиниция за ЗМ: „загриженост на всички маркетингови дейности, които са послужили за причиняване на екологични проблеми и които могат да послужат за предоставяне на средство за отстраняване на проблемите с околната среда“ (Kinneear, Hennion, 1976).

Предварително следва да се уточни, че еволюцията на понятието зелен маркетинг преминава през три фази както следва: „Първата фаза – екологичен (зелен маркетинг **Ecological**), втората фаза – зелен маркетинг на околната среда (**Environmental**), и третата фаза – устойчив зелен маркетинг (**Sustainable**), за който започва да се говори в края на 90-те години на ХХ-ти век“ (Кирова, 2016).

² В англоезичната литература широко използвани са термините Green Marketing, Environmental Marketing, Sustainability Marketing. Макар да съществуват известни дискусии по въпроса, повечето автори ги използват като синоними.

Peattie (2001) определя първата епоха от еволюцията на зеления маркетинг като „екологична“. В изследването му се идентифицират няколко ограничения и неточности. Една от слабостите е свързана с ограничаването на зеления маркетинг до инструмент на традиционния маркетинг или единствено до промоцията (Moniri et al., 2012). Според тях зеленият маркетинг може да се разглежда като подгрупа от дейности с тясна област на действие. Фокусът може да бъде поставен върху специфични екологични проблеми и индустрии, като малко компании и потребители действително променят поведението си.

Следващата епоха е определена като екологичен маркетинг. Тя се определя от нарастващото осъзнаване на глобалните екологични проблеми и признаването на взаимозависимостта между околната среда, обществото и икономиката, като маркетингът започва да насочва усилията си не само по отношение на намаляване на екологичните щети, но и по отношение на постигане устойчивост като цяло. Peattie (1995) дефинира тази нова идея за зелен маркетинг като: „холистичен управленски процес, отговорен за идентифициране, предвиждане и удовлетворяване на нуждите на клиентите и обществото по печеливш и устойчив начин.“ (Peattie, 2001)

Тази епоха се характеризира с признанието, че социално – екологичните резултати на компанията може да доведат до конкурентно предимство и чрез осъзнаването на по-широки глобални проблеми, като промяна на климата, загуба на биологично разнообразие и бедността (Peattie, 2001).

Фулър (1999) въвежда третото условие за задоволяване, извън нуждите на клиента и фирмените цели, а именно устойчивост на екосистемата. Той дефинира зеленият маркетинг като: „процес на планиране, изпълнение и контрол на разработване, ценообразуване, промоция и разпространение на продукта по начин, който удовлетворява следните три критерия: нуждите на клиента са задоволени, целите на организациите са постигнати и процесът е съвместим с екосистемите“ (Fuller, 1999). Тази епоха се характеризира с развитието на нови пазари за зелени продукти и услуги в много индустрии (Peattie, 2001).

Според Ghosh (2011), ефективният зелен маркетинг изисква прилагане на добри маркетингови принципи, за да направят зелените продукти желани за потребителите, докато според Gheorghiu

et al. (2013) екологичният маркетинг има за цел хармонизиране на интересите на потребителите с екологичните изисквания.

Последната епоха на устойчив зелен маркетинг изисква по-радикален подход, а именно: „търговците трябва да се стремят да посрещнат пълните екологични разходи за производство и потребление за създаване на устойчива икономика” (Peattie, 2001). Тази епоха включва преминаване от собственост на продукта към използването на продукта, от продукти към услуги, от линейни към затворени вериги за доставки, от глобални дистрибуторски вериги до повторно локализиращи доставки. Този период очертава утвърждаването на такива промени, които в настоящето изглеждат като алтернативни и нетрадиционни, като дори някои изследователи достигат до извода, че няма нужда да се дефинира понятието зелен маркетинг.

Като цяло, в екологичния маркетинг, екологичността е мотивирана от морални въпроси, в зеления маркетинг се ръководи от пазарния натиск, докато устойчивият маркетинг спомага на компаниите да приемат дългосрочна перспектива за печалба от непрекъснатост на стойността, така че да допринесе за намирането на компромиси между бизнес целите и проблемите на околната среда.

Kumar (2013) и неговият екип изследователи анализират еволюцията на концепцията на това, което наричат устойчив маркетинг, подчертавайки, че от първоначалната концепция за екологичния маркетинг той се е превърнал в зелен, екологичен и накрая устойчив, който включва и трите измерения на устойчивост (икономически, екологични и социални).

Въпреки различните схващания относно понятието зелен маркетинг, емпиричните проучвания, които да служат като ръководство за интегриране и опериране на зеления маркетинг в ежедневната бизнес практика, са малко на брой (Fuentes, 2015). Следователно зеленият маркетинг не успява да постигне своя потенциал за подобряване на качеството на живот на потребителите, нито е от полза за екосистемата (Polonsky, 2011).

Икономическата логика, технологическите корекции, еко иновациите и екологичните добавки в периферията на маркетинговата стратегия не винаги водят до трансформираща промяна за индивидите и обществото, нито до значително конкурентно предимство и стойност за бизнеса (Geels, McMeekin, Mylan, & Southerton, 2015; Kotler, 2011).

Ето защо актуалността на приложението на зеления маркетинг в зелените бизнес модели нараства. Без да бъде интегриран в тези модели, маркетингът остава като добра идея и предпоставка за успех, но не достатъчен критерий за дългосрочна бизнес инициатива.

Оттук следва да се изведе и първото сериозно предизвикателство, пред което са изправени зелените бизнес модели, а именно – *процесът на тяхното приложение*. Опитът за смяна на утвърдения модел и натиск върху действащите парадигми до някаква степен възпрепятства промяната в бизнес управлението, приоритизирането на целите и самия модел на производство и консумация.

Смяната на модела изисква системна промяна на огромен брой участници, което прави тази задача изключително комплексна и сложна. Наложителна е нуждата от съвместна работа не само на ниво бизнес, а и на всички останали участници, както и съставяне на нови стратегии, политики и закони за цялостна трансформация на икономическия модел. ЕС е заявил своята твърда позиция за устойчив растеж и преход към зелена икономика, но все още е необходимо гражданите да осъзнаят необходимостта от грижа за околната среда. Фокусът единствено върху печалбата и растежа на БВП не е достатъчен параметър за достигане на благополучие. Това е и един от основните недостатъци на линейния икономически модел, който не отчита пораженията, които се нанасят върху околната среда, а реално благосъстоянието на населението зависи от комплексни фактори. Пример би могъл да се даде с производството на хартия, за получаването на която е необходима дървесина, добита чрез изсичането на гори. По правилата на традиционната икономика в обема на БВП се отчита получената печалба, но не се отбелязват нанесените щети върху околната среда, по-конкретно – върху горските екосистеми и продуктивността на горската растителност в бъдеще. Това е и една от причините за търсене на нови, комплексни индикатори за подобряване благосъстоянието на нациите.

Проблемите, свързани с всеобхватността на материята и смяната на досегашния модел, са комплексни и от глобален характер. Стеснявайки кръга на предизвикателствата до ниво бизнес за интегрирането на зелени бизнес модели, мениджърите трябва да инвестират в обучение на персонал и използването на съответната техника. В този случай, първоначалната инвестиция има за цел устойчив растеж на компанията, а не бърза печалба, което би могло да се категоризира като предизвикателство. Необходимо е време за

преосмисляне на мениджърските решения у нас, за да се пренасочат към по-екологични и устойчиви бизнес практики.

Казус

Използваното готварско олио (Used Cooking Oil – UCO) е един от сериозните проблеми на съвременната цивилизация и основен фактор за деградацията на околната среда, особено в градовете. Изследването разкрива, че в България това е проблем, който бива negliжиран и съществува липса от достатъчно фирми, които да се занимават с тази дейност. Статията разглежда казуса с фирма УКО България ООД, която е пионер в рециклиране на отпадъчни мазнини у нас, в сектор третиране и преработка на отпадъците. Като част от методологията на изследването бе проведено дълбочинно интервю със собственика и изпълнителен директор на фирмата – Мариана Кайзер. Компанията е създадена през 2011 г., като основната дейност е изкупуването на отпадъчните мазнини от обекти (напр. ресторанти, кулинарни цехове, предприятия, държавни бази, ведомства и т.н.), които биват обработени и продавани за износ за производството на биодизел от втора генерация. Седалището на компанията е разположено в град Габрово. Стратегическото ѝ местоположение спомага за по-лесния достъп до всички обекти в страната, като цялата събрана и третирана продукция бива експортирана в чужбина.

Зеленият бизнес модел е дълбоко интегриран във всички дейности на фирмата, като целият процес е съобразен с принципите на кръговата икономика и устойчиво развитие. УКО България разполага със собствен автопарк, цистерни за превоз на отработено масло, складове на територията на страната, лаборатория, като освен това се използват единствено електрически автомобили за събиране на суровината. Съществува и система за рециклиране на водата, а отпадъчните продукти биват преработени и използвани за технически цели. Всички тези дейности затварят цикъла на производство и употреба в рамките на компанията, което я прави добър пример за зелена, работеща компания у нас.

На базата на направеното интервю се откриха някои съществени предизвикателства, пред които секторът у нас е изправен. Съгласно г-жа Кайзер, в България все още не се долавя осезаема промяна на потребителските нагласи за преход към по-устойчива

икономика, поради наличието на други потребителски приоритети, които все още стоят над желанието за опазване на околната среда.

По отношение на рециклирането на отпадъчните мазнини, практиката в ЕС е използващите олио задължително да го рециклират, като заплащат съответна сума за това. За разлика от другите страни членки на ЕС, където съществува законодателство, което насърчава рециклирането на олиото, у нас липсват допълнителни стимули, които да направят този бизнес достатъчно атрактивен. Този проблем разглежданата фирма е решила, като изкупува стока-та, тоест отпадъчното олио, въпреки че това намалява нейната печалба.

Въз основа на проведеното дълбочинно интервю, липсата на интерес, на стимули от страна на държавата, натискът на държавните агенции и бюрокрацията са сред най-големите предизвикателства и пречки, пред които бизнесът у нас е изправен. Също така, мудната и недостатъчно законодателно изчистена административна дейност допълнително усложнява процесите и фирмите губят стимул да преориентират част от своята дейност към зеления сектор.

Заключение

На база на извършеното изследване се установиха няколко ключови предизвикателства, които стоят пред установяването на зелените бизнес модели в Европа, като първото от тях е свързано с широкоаспектността и всеобхватността на материята, както и със смяна на парадигмата.

От друга страна, на ниво бизнеси са необходими и допълнителни инвестиции, както за техническо оборудване, така и за обучение на персонал, което допълнително възпира процеса.

Основното предизвикателство от страна на администрацията е бюрокрацията и липсата на стимули, които да подкрепят и насърчават прилагането на зелените бизнес модели.

От изключителна важност е какви са потребителските нагласи по отношение на зелените модели и например склонни ли са хората да заплатят по-висока сума за стока, само поради причината, че тя е природосъобразна. Това е особено значимо при изследването на целия комплекс от проблеми. Необходимо е задълбочено проучване и анализ по тази тема, като същевременно не трябва да се забравя главната цел, а именно повишаването на качеството на живот и бла-

госъстоянието на населението, основаващо се на по-чиста природа, въздух, земя и вода, на по-екологичен и природосъобразен начин на живот.

Wymer и Polonsky (2015) подчертават, че зеленият маркетинг сам по себе си не е достатъчен за решаване на екологичните проблеми на обществото, но правителствата и гражданите-потребители трябва да играят своята роля. Основен проблем в това схващане е, че ако клиентите могат да купуват продукти с по-малко въздействие върху околната среда, те биха могли да бъдат накарани да купуват по-голямо количество от тях, така че да се достигне същото ниво на въздействие върху околната среда.

В заключение, всяка една промяна и нововъведение са съпътствани от определена доза скептицизъм и повдигат редица въпроси с неизвестни за това как да се справим с предизвикателствата и да намерим най-правилното и отговарящо на съвременните потребности решение. Днес светът е стигнал до повратна точка, когато сме изправени пред глобалните промени и проблемите свързани с демографията и прекомерното заселване на градските агломерации, изчерпването на ключови ресурси и повсеместното замърсяване на природата. Линейният икономически модел се основа на грешния подход за неограниченост на ресурсите, което е в противовес с действителността. Зелените бизнес модели, като средство за постигане на устойчивост, ще спомогнат за плавен икономически подем на дадения бизнес, повишаване на конкурентоспособността и разширяване на потенциала на фирмата. Освен икономически ползи, моделът ще даде и резултат по отношение на промяна в потребителското поведение към по-здравословен и безопасен начин на живот, солидарност към другите, цялостно подобряване на състоянието на околна среда и съответно на качеството на живот на хората.

Както на местно, така и на общодържавно ниво, включително и от страна на обществеността, трябва да се осъзнае и възприеме новият подход при решаването на стоящите пред държавата и обществото проблеми, свързани с екологията и опазването на околната среда. Освен осъзнаването на необходимостта от промяна е задължително в спешен порядък да се предприемат мерки, основно законодателни, но и административни и организационни, на всички нива в държавата, от Народното събрание до малките общини, с главна цел по-бързо, всеобхватно и ефективно приложение на зелените бизнес модели в живота и в икономиката, като предпоставка за цялостно подобряване на благосъстоянието на хората.

През призмата на бизнеса, именно зеленият маркетинг ще бъде сигурно доказателство за желанието и възможностите на компаниите и потребителите да осъществят тази промяна, която респективно ще доведе до подобряването благосъстоянието на потребителите. Именно опазването на околната среда във всичките му аспекти ще бъде сигурен индикатор за успех не само на маркетинг стратегиите, но и на обществото като цяло.

Използвани източници:

- Кирова, М., (2016). Зелен маркетинг, достъпен на: <https://www.shu.bg/wp-content/uploads/file-manager-advanced/users/faculties/pf/izdaniya/seminari/2016/27-boneva-kolev.pdf>, последно посетен на: 25.04.2023 г. (Kirova, M., (2016). Zelen marketing, dostapen na: <https://www.shu.bg/wp-content/uploads/file-manager-advanced/users/faculties/pf/izdaniya/seminari/2016/27-boneva-kolev.pdf>, posledno poseten na: 25.04.2023).
- Fuentes, C. (2015). How green marketing works: Practices, materialities and images. *Scandinavian Journal of Management*, 31(2), 192–205.
- Fuller, D. (1999) *Sustainable Marketing: Managerial Ecological Issues*, SAGE Publications, Inc., London, UK.
- Geels, F. W., A. McMeekin, J. Mylan, and D. Southerton. (2015). A critical appraisal of Sustainable Consumption and Production research: The reformist, revolutionary and reconfiguration positions. *Global Environmental Change*, 34, pp. 1–12.
- Gheorghiu, A., P.A. Vidras, M.D. Niculescu. (2013). The development of the Ecomarketing, green performance and corporate responsibility in a competitive economy. *Quality (Supplement)*, pp. 373–377.
- Ghosh, A. (2011) *Green marketing – A changing concept in changing life*, BVIMR, Manag, Age, 4, pp. 82–92.
- Hennion, K.E., T.C. Kinnear. (1976) *Ecological Marketing*, AMA, Chicago.
- Kotler, P. (2011). Reinventing marketing to manage the environmental imperative. *Journal of Marketing*, 75, pp. 132–135.
- Kumar, V., Z. Rahman, A.A. Kazmi. (2013). Sustainability marketing strategy: an analysis of recent literature. *Glob. Bus. Rev.* 14, pp. 601–625.
- Moniri, S.M., B. Shareghi, S.V. Ataei, A. Zolali. (2012). Green Marketing, an attitude toward future for improving life quality, *Life. Sci. J.*, 9, pp. 5652–5656.
- Peattie, K. (2001) Towards sustainability: The third age of green marketing, *Mark.Rev.*, 2, 129.

- Polonsky, M. (1994). An Introduction To Green Marketing, *Electronic Green Journal*.
- Polonsky, M. (2011). Transformative green marketing: Impediments and opportunities. *Journal of Business Research*, 64, pp. 1311–1319.
- Wymer, W., M. Polonsky. (2015). The limitations and potentialities of green marketing. *J. Nonprofit public Sect. Mark.* 27, pp. 239–262.
- European Commission. (2020). Critical Raw Materials Resilience: Charting a Path towards greater Security and Sustainability. Достъпен на: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX: 52020DC0474](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0474), последно посетен на: 15.03.2023 г.

ОТЧИТАНЕ НА УСТОЙЧИВОСТТА: ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ И ПРАКТИКИ В БЪЛГАРСКИТЕ КОМПАНИИ

Доц. д-р Петя Петрова

*Великотърновски университет „Св.св. Кирил и Методий“
p.petrova@ts.uni-vt.bg*

РЕЗЮМЕ: „С грижа към утрешния ден“ е мотото на съвременното общество и бизнесът в последните десетилетия постепенно започна да се адаптира към очакванията на инвеститори, служители, клиенти да бъде отговорен към природата, обществото и заобикалящия го свят. Нагласите за по-голяма прозрачност и отчетност подтикнаха предприятията да отчитат и оповестяват информация за социалните и екологични аспекти на дейността и резултатите от нея. Целта на настоящата статия е да изясни същността и принципите на отчитането на устойчивостта като фокусът пада върху разбирането за отчитане на устойчивостта и естеството на разкриваната информация за нея на българските компании.

Ключови думи: *устойчивост, отчитане на устойчивостта, оповестяване на устойчивостта.*

SUSTAINABILITY REPORTING: PRINCIPLES AND PRACTICE IN BULGARIAN COMPANIES

Assoc. Prof. Petya Petrova, PhD

St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo

p.petrova@ts.uni-vt.bg

ABSTRACT: The slogan of modern society: “care for better tomorrow“ has encouraged the business to put efforts on meeting the expectations of stakeholders (investors, employees, clients, etc.) to be closer bound to nature, society and environment, in recent decades. The attitude for greater transparency and accountability has brought about the entities to disclose information about their social and environmental responsibility. This paper aims to set out the nature and principles of sustainability reporting and to evaluate the disclosure practice of Bulgarian listed companies.

Keywords: *sustainability, sustainability reporting sustainability disclosures.*

Въведение

Успешният бизнес отдавна не е просто бизнесът, който носи високи печалби. Успешен бизнес е този, който постига по-добри финансови резултати, разширява пазарите си и в същото време привлича съмишленици в социалните и екологичните си каузи. Това е бизнесът, който е загрижен и съпричастен към обществото, нуждаещите се и околната среда; стреми се да създава и поддържа хармония с природата и обществото и който има разработена стратегия за прилагане на „цялостен подход към управлението на бизнеса, който работи за максимизиране на дългосрочната икономическа, социална и екологична стойност“ (Green business bureau, 2022). Или за да бъде един бизнес успешен, той трябва да е устойчив. Устойчивият бизнес създава стойност от отговорното управление на икономическите, социалните и екологичните ресурси, с които компаниите са обкръжени, и/или разполагат, и/или използват. Той изгражда репутация и привлича инвеститори. За да информират обществото за своите социални и екологични каузи, от една страна, и за да задържат интереса на инвеститорите, компаниите споделят периодично информация за своите действия, свързани с намаляване на отрицателните въздействия върху околната среда и съпричастност към проблемите на обществото и ефекта от тях.

С разпространяване на отчитането на устойчивостта и оповестяването на информация за социалната отговорност и инициативите, проектите и действията за опазване на околната среда и тяхното въздействие върху предприятието се увеличават и изследванията относно обема и характера на тези оповестявания, които позволяват да се оцени склонността на предприятията да разкриват нефинансова информация, качеството на оповестяваната информация и нейната полезност за потребителите. Настоящата статия има за цел да проучи отношението на българските компании към отчитане на устойчивостта и да установи каква е тяхната практика при разкриване на подобна информация. С разкриване същността на отчитането на устойчивостта и особеностите в отделните регулаторни рамки са изведени основните принципи при разкриване на информация за социалната отговорност на компаниите, дейностите им по опазване на околната среда и отпечатъка, който имат върху природата и обществото. Чрез анализ на направените оповестявания са установени практиките в българските компании и е направена оценка на склонността им да разкриват нефинансова информация.

Отчитане на устойчивостта – същност и основни принципи

Устойчивостта през последните десетилетия от концепция за „задоволяване на нуждите на настоящето без да се прави компромис със способностите на бъдещите поколения да посрещнат собствените си нужди“ (UN, 1987), разработена на глобално ниво, се превърна в политика на компаниите за успешно управление на бизнеса и постигане на доходност, ефективност и ефикасност. Обликът на компаниите се формира от:

- иницираните проекти, свързани с опазване на околната среда и работа без отпечатък или с контролиран отпечатък върху природата (рециклиране, използване на енергия от възобновими източници, намаляване на замърсяването с въглеродни емисии и т.н.);
- ценностите на компанията и способността ѝ трайно да установи етични правила и отношения на справедливост и равенство между служителите, контрагенти, потребители;
- степента, в която концепцията за корпоративната социална отговорност е имплементирана в мисията, стратегиите, целите и задачите на ръководството на предприятието.

Социалната ангажираност, съпричастността към проблемите на обществото и отговорността към заобикалящата ни околна среда са толкова значими за просперитета на една компания, колкото и постигането на високи резултати. Ефективността от тяхното въздействие се определя от нивото на информираност, т.е. колкото в обществото има по-голяма гласност за активностите на предприятието, толкова по-голям е ефектът от предприетите действия. Информираността има различни измерения. Едно от тях засяга финансовите и икономически параметри на предприетите действия и резултати от тях. За тях устойчивото счетоводство създава информация.

Устойчивото счетоводство или отчитане на устойчивостта е практика на организациите за представяне на техните икономически, екологични и/или социални въздействия, а от там и техния принос (положителен или отрицателен) към постигане на устойчиво развитие (GRI, 2016). Това е средство организациите/компаниите да разкрият своята ангажираност към социалните и екологични

проблеми на обкръжаваща ги среда и в същото време да: подобрят информационната асиметрия (Merkel-Davies and Brenan, 2007) и комуникацията си със заинтересованите лица (ACCA, 2013); да получат конкурентно предимство (Roger, 2016); да покажат своя напредък и да подобрят ефективността си (ACCA, 2013; GRI, 2021); да осигурят повече отчетност и прозрачност; да повишат доверието, а с това да изградят добра репутация; да отговорят на очакванията на работниците и служителите; да разширят възможностите си за привличане на капитали; да подобрят ефективността си и да намалят отпадъците си (EY, 2013).

Отчитането на устойчивостта е доброволно предоставяне на нефинансови данни в доклад/отчет за въздействието и резултатите от управленските решения, произтичащи от икономическите, социалните и екологични рискове и възможности, пред които организацията/компанията е изправена. При изготвянето му организацията/компанията прилага индивидуален подход като се позовава на обичайната практика и/или насоките и стандартите, разработени от професионалните организации и инициативи в областта на устойчивото развитие като Инициативата за глобално отчитане/Global reporting initiatives (GRI), Борда за счетоводни стандарти за устойчивост/Sustainability Accounting Standard Board (SASB); Международния бизнес съвет за устойчиво развитие/World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), Международния съвет за интегрирана отчетност/International Integrated Reporting Council (IIRC) и др. Принципите, които предприятията спазват при отчитане на устойчивостта и изготвянето на доклада/отчета за устойчивост, се променят според насоките, които те следват. Съществуването на няколко групи стандарти и насоки създава свобода на организациите/компаниите да представят с доклада своята специфика и уникалност в модела на управление и да покажат връзката между тяхната стратегия и поетия от тях ангажимент за постигането на устойчива икономика и относително голяма изборност кои правила и принципи да следват. Въпреки многообразието от стандарти и насоки за изготвяне на доклад/отчет за устойчивост се установява, че всички имат еднакво разбиране за това, че:

- отчитането на устойчивостта измерва и разкрива информация за дейностите на предприятието и неговото въздействи-

вие в три аспекта: икономически оповестявания, социални оповестявания и екологични оповестявания;

- докладът/ отчетът за устойчивост трябва да съдържа както количествени, така и качествени оповестявания;
- оповестяваната информация трябва да отговаря на критериите за *същественост* (темите и въпросите, за които се разкрива информация са важни и значими за потребителите и да са в контекста на устойчивостта), *надеждност* (информацията да може да потвърдено, че е точна и достоверна) и *сравнимост* (информацията да бъде представена по начин, който позволява тя да бъде сравнявана във времето и спрямо други предприятия)¹.

Различни са стъпките при изготвяне, елементите и съдържанието на доклада/отчета за устойчивост, защото всяка инициатива има различен фокус и се ръководи от различни правила и принципи. Изборът на най-подходящата рамка за отчитане на устойчивостта без ясни критерии е труден, тъй като всяка инициатива предлага различен подход и всеки един подход е добър.

В последните години на глобално ниво ясно започна да се очертава тенденцията бизнесът, особено големите предприятия, все по-активно да се ангажират с проблемите на околната среда и обществото. Иницирането на проекти и участието в каузи, свързани опазване на околната среда и решаване на социални въпроси от бизнеса и организациите, се приема като обичайна практика и това се стимулира. Като част от глобалния свят българските компании постепенно започнаха да припознават идеята за устойчива среда, в която бизнеса е социално ангажиран и отговорен за опазване на околната среда. Тласък в тази посока дадоха приетата Директива

¹ Изискванията към качеството на оповестяваната информация се допълват от конкретната инициатива. Например, Международният съвет за интегрирана отчетност изисква информацията да има стратегически фокус и бъдеща ориентация, да бъде лаконична и да има връзка със заинтересованите лица (IIRC, 2021); според Инициативата за глобално отчитане информацията трябва да е точна, ясна, пълна (GRI 1 Foundation 2021); Бордът за счетоводни стандарти за устойчивост предписва информацията за устойчивостта да бъде пълна, неутрална, разбираема (SASB, 2020).

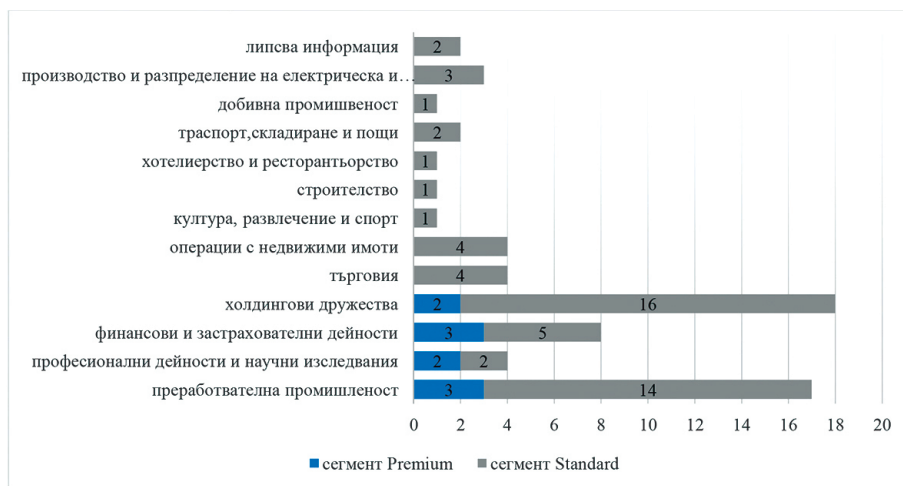
2014/95/ЕО² и последвалите промени в закона за счетоводството, в резултат на което предприятията започнаха да оповестяват информация за техния отпечатък върху околната среда и обществото като започнаха да публикуват информация за политиките, които прилагат във връзка с екологичните въпроси; социалната отговорност и отношението към служителите, зачитане правата на човека, борбата с корупцията и подкупите и резултатите от тях (Директива 2014/95/ЕО) заедно с кратко описание на техния бизнес модел; основните рискове, имащи отношение към дейностите им вкл. и начина, по който тези рискове се управляват; и нефинансови ключови показатели за резултата от дейността, имащи отношение към конкретната стопанска дейност. (Закон за счетоводството, чл. 48, ал. 2). Липсата на строга регламентация за естеството и формата на оповестяванията (към момента съществува само рамка на оповестяванията) им позволява да бъдат доста гъвкави и да възприемат своя практика за разкриване на информация. В тази връзка беше проведено изследване за установяване какви са подходите при оповестяване на информация за ангажираността и съпричастността на предприятията към социалните и екологични проблеми.

Методология и данни

Критерии за подбор

Проучването обхваща 66 листвани на Българска фондова борса (БФБ) предприятия. Извадката включва тези компании, чиито финансови инструменти (акции) се търгуват на сегмент Премиум (Premium) и Стандарт (Standard). Завишеният интерес на инвеститорите към тях определи избора на обхват на изследването. Анализирани са компании оперират в различни сектори (фигура 1).

² Директива 2014/95/ЕО е Директива за изменение на Директива 2013/34/ЕО по отношение оповестяване на нефинансовата информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи. Тази Директива е известна като Директива за нефинансово отчетане или NFRD (Non-Financial Directive).



Фигура 1. Сегментиране на дружествата по сектори

Източник: Собствени изчисления, направени въз основа на анализ на данните, публикувани на сайта на БФБ: www.bse-sofia.bg

Обект на изследване са финансовите отчети и докладите за 2022 г.³ Неговата представителност се определя от обхвата и разнообразието на включените предприятия.

Изследователски метод

За изследване и оценка на практиката за оповестяване на информация за устойчивостта от българските дружества, търгувани на БФБ, се използва анализ на съдържанието на публично достъпната информация, с която дружествата разкриват своите ангажменти, действия и резултати, свързани с въздействието им върху природата и обществото. Чрез него се определя количественото и качествено съдържание, което позволява да се оцени естеството на оповестяванията във връзка с корпоративната социална отговор-

³ Единствено една компания към момента на изследването не беше публикувала годишния си финансов отчет и доклада за дейността за 2022, за това бяха анализирани годишния финансов отчет и доклада за дейността за 2021.

Съгласно чл. 37 от Закона за счетоводството, всички предприятия от обществен интерес, в т.ч. и листваните на БФБ, задължително подлежат на независим финансов одит, което се гарантира, че са спазени правилата, принципите и изискванията при тяхното изготвяне и отговарят на условията за достоверност на представената в тях информация.

ност на компанията и опазване на околната среда. Методът е приложен при следните условия и ограничения:

- 1) отчитането и оповестяването на информация за устойчивостта се разглежда в широк смисъл: това е практика на дружествата и организациите да разкриват информация за своите дейности и резултатите от тях и въздействието им върху обкръжаващата ги среда (природа, хора, общество);
- 2) оповестяването на информация, към момента⁴, е задължително за само за големите предприятия с повече от 500 служители;
- 3) проучена е само публично достъпна информация във финансовите отчети, докладите за дейността и корпоративните сайтове на дружествата; като за две дружества не беше намерена информация.

Резултати

Анализът на емпиричните данни от публично оповестената информация на предприятията в извадката показва:

Първо, почти 72 % от дружествата в извадката разкриват информация за социалните и екологични аспекти на дейността си. Като доброволните оповестявания сред тях са 42% или 27 дружества по своя воля споделят информация за тяхната екологична и социална устойчивост. Разпределени по сегменти на пазара стойностите показват (Табл. 1), че предприятията от сегмент Premium са по-благоприятно разположени към оповестяване на информация в сравнение с тези от сегмент Standard, където 31 % от дружествата никъде не оповестяват информация, свързана със социалните и екологични ангажименти.

⁴ Приетата нова Директива за отчитане на корпоративна устойчивост ще разшири обхвата на отчитане и ще засяга: големите предприятия (предприятията, за които са изпълнени към дата на финансовия отчет два от следните три критерия: повече от 250 служителя, нетен оборот от 40 млн. евро; балансова стойност на активите 20 млн. евро); предприятия-майки на големи групи; листвани малки и средни предприятия (с изключение на листвани микро предприятия) и дъщерни предприятия, установени на територията на ЕС, чиито крайно предприятие-майка се намира във трета държава).

Таблица 1. Естество на оповестяванията

Видове оповестявания	сегмент Premium	сегмент Standard
Доброволни оповестявания	3	16
Задължителни оповестявания	6	21
Не оповестяват информация	1	17
	10	54

Източник: собствени на автора изчисления

Второ, предприятията от нефинансовия сектор, както и тези, които са определили управлението на други дружества като свой предмет на дейност (занимават се с холдингова дейност) са по-активни в разкриването на информация в сравнение с дружествата от финансовия сектор – само две от общо пет дружества, занимаващи се с финансова и застрахователна дейност в извадката, оповестяват информация, свързана със социални и екологични въпроси. Разпределени по сектори, най-склонни да оповестяват информация, свързана със поетите социални ангажименти и действията по опазване на околната среда, са предприятията от преработвателната дейност (35% от всички разкриващи информация), следват дружествата, занимаващи се с холдингова дейност (24%), търговия и производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива (7%). Другите сектори са слабо представени и в извадката попада по едно дружество.

Трето, докладът за дейността е предпочитан при избора на място за публикуване на информация за социалните и екологични ангажименти, дейности и резултати от въздействието за малко повече от половината дружества. Като при задължителното оповестяване дружествата стриктно изпълняват предписанията на закона за счетоводството (Закона за счетоводството, чл. 48) и изготвят нефинансова декларация. Сред 64 % от тези, които я изготвят, тя е част от доклада за дейността и само при пет дружества е самостоятелен документ. Доброволните оповестявания винаги са включени в доклада за дейността. Интересен факт е, че в ерата на социалните медии и интернет, компаниите не споделят устойчива информация на корпоративните си сайтове. Едва 9 от дружествата (14% от листваните компании) имат публикувана информация на техните корпоративни сайтове (в голяма част от случаите тя е репрезентативна и оскъдна) и използват алтернативни комуникационни канали за

споделяне на информация за тяхната социална и екологична отговорност.

Четвърто, прилага се предимно описателен подход при разкриване на информация, свързана със социалните и екологични въпроси. Количествени оповестявания има само при шест дружества и те се отнасят предимно до социалните въпроси и служителите. Малко са дружествата, които споделят данни в стойност за въздействието и резултатите от него върху климата и обкръжаващата среда.

Пето, околна среда, социални въпроси и служители, защита на правата и антикорупция са четирите основни аспекта на устойчивото развитие, за които дружествата разкриват информация. Сред тях екология (климат) и служители са сферите, в които дружествата показват отношение и правят оповестявания. Единици са дружествата, които засягат таксономията, социалните и екологични рискове.

Шесто, При оповестяване на социалните и екологични аспекти на дейността си компаниите се ръководят от установените устойчиви практики и насоки, но само три от тях, публикуват доклад за устойчивост (ESG report) съгласно стандартите на Инициативата за Глобално отчитане (<https://www.globalreporting.org/>): Първа Инвестиционна Банка АД, Монбат АД и Софарма АД. Няколко дружества са приели да следват насоките за ESG отчитане, разработени от инициативата „Зелен център“⁵.

Седмо, оповестяванията за устойчивите практики на предприятията са нефинансова информация, която е интегрирана с оповестяваната в годишния финансов отчет информация.

Изводи

Отчитането на устойчивостта и разкриването на информация за социалните и екологични аспекти на дейността вече е обичайна практика за българските дружества, извършващи дейност в обществен интерес и такива, които търсят възможности за привличане на капитали. Установяването ѝ се дължи на едновременното проявление на следните фактори: въвеждане на задължителни оповестявания за определени групи предприятия; повишената чувст-

⁵ Green Finance & Energy Centre – Think tank е инициатива за устойчиви финанси и енергетика, която да концентрира усилията на бизнеса, държавата и останалите заинтересовани страни в посока трансформация на икономиката и за устойчиво развитие на страната ни. (<https://gfecentre.org/>)

вителност на обществото и инвеститорите към прозрачност и отчетност на бизнес дейностите и въздействието им върху природата и социалните въпроси, и осъзната роля на бизнеса за постигане на устойчивост на корпоративно, национално и глобално ниво.

Дружествата прилагат свой подход при оповестяване на информация и липсата на единни правила се отчита като недостатък. Новата директива за отчитане на корпоративната устойчивост (Директива 2022/2464/ЕС⁶), която се очаква да бъде имплементирана в местните законодателства на страните-членки се очаква⁷ да неутрализира неговото въздействие и значително да подобри качеството на оповестяваната информация, както по обем, така и по съдържание, като промени цялостния подход на отчитане чрез стандартизиране на отчетния процес, вкл. наблюдението и управлението на социалните и екологични проблеми, както и оповестяването на информация за тях; създаване на култура на прозрачност относно въздействието на предприятието върху хората и околната среда и хармонизиране и цифровизиране на информацията, която ще бъде представена (CSRD, 2022).

Наблюдава се положителна тенденция компаниите доброволно да разкриват информация за тяхното въздействие върху обкръжаващата ги среда (природа и общество) и е доказателство, че те припознават устойчивостта като тяхна визия за бъдещето и успешно се адаптират към новите реалности и потребности на обществото и се стремят към повишаване на тяхната отчетност и прозрачност.

⁶ Директива 2022/2464/ЕС е Директива за изменение на Регламент 537/2014, Директива 2004/109/ЕО, Директива 2006/43/ЕО и Директива 2013/34/ЕО по отношение отчитането на предприятията във връзка с устойчивостта. Тя замени Директива 2014/95/ЕО поради установена липса на сравнимост, надеждност и уместност на нефинансовата информация, предоставена от компаниите; констатирана несигурност, породена от несъгласуваност между различни законодателни актове, относно изискванията за отчетност за компаниите както и допълнителни финансови разходи; недостатъчна прозрачност и последователност; необходимост от внедряване на цифровизация на нефинансовата информация и по-строги изисквания за одит и търсене на общи стандарти за отчетност (EPRS, 2021) Тази директива е известна като Директивата за отчитане на корпоративната устойчивост или CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)

⁷ Директива 2022/2464/ЕС влезе в сила на 05 януари 2023 г., но ще започне да се прилага последователно за периоди започващи на 01 януари 2024 г.

Използвани източници:

- Българска фондова борса, достъпен на: <https://www.bse-sofia.bg/>, последно посетен на 14.06.2023 г. (Balgarska fondova borsa, dostapen na: <https://www.bse-sofia.bg/>, posledno poseten na 14.06.2023).
- Закон за счетоводството, достъпен на: <https://lex.bg/bg/mobile/ldoc/2136697598>, последно посетен на 14.06.2023 г. (Zakon za schetovodstvoto, dostapen na: <https://lex.bg/bg/mobile/ldoc/2136697598>, posledno poseten na 14.06.2023).
- ACCA. (2013). The Business Benefits of Sustainability Reporting in Singapore, Association of Chartered Certified Accountants, достъпен на: <https://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/other-PDFs/sustainability-roundtable.pdf>, последно посетен на 14.06.2023 г.
- Corporate sustainability reporting Directive 2464. (2022), достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32022L2464>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Directive 2014/95/EU amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0095>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- EPRS. (2021) Non-Financial Reporting Directive, достъпен на: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/654213/EPRS_BRI\(2021\)654213_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/654213/EPRS_BRI(2021)654213_EN.pdf); последно посетен на: 14.06.2023 г.
- EY. (2013). Value of sustainability reporting. A study by EY and Boston College Center for Corporate Citizenship.
- Green business bureau (2022). Corporate social responsibility and sustainability: What`s the difference, достъпен на: <https://greenbusinessbureau.com/business-function/executive/corporate-social-responsibility-and-sustainability-whats-the-difference/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Green Finance & Energy Centre, достъпен на: <https://gfecentre.org/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- GRI Standards. (2016). GRI 101: FOUNDATION 2016 достъпен на <https://www.globalreporting.org/standards/media/1036/gri-101-foundation-2016.pdf>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- GRI Standards. (2021). GRI 1 Foundation 2021, достъпен на www.globalreporting.org последно посетен на: 14.06.2023 г.
- IIRC (2021). International Framework, достъпен на: <https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>, последно посетен на: 14.06.2023 г.

- Merkel-Davies, D., Brennan, N. (2007) Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: Incremental information or impression management? *Journal of Accounting Literature*, No. 26, pp. 116–196.
- Rogers, M. (2016). Benefits of Becoming a Sustainable Business, достъпен на: <https://www.environmentalleader.com/2016/03/6-benefits-of-becoming-a-sustainable-business/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- SASB. (2020). Conceptual framework, достъпен на: <https://sasb.org/standards/conceptual-framework/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- United Nations, Sustainability, достъпен на: <https://www.un.org/en/academic-impact/sustainability#:~:text=In%201987%2C%20the%20United%20Nations,development%20needs%2C%20but%20with%20the>, последно посетен на 14.06.2023 г.

РАЗХОДИ ЗА ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА В БЪЛГАРИЯ: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ СЪС СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Проф. д-р Ваня Иванова

Софийски университет „Св. Климент Охридски“
v.ivanova@feb.uni-sofia.bg

Гл. ас. д-р Николай Величков

Университет за национално и световно стопанство
nn_velichkov@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Целта на доклада е да се изследва динамиката на разходите за опазване на околната среда в България. Във връзка с това се анализира както собствената динамика на тези разходи във времето, така и промяната в техния размер спрямо БВП. Наред с това се прави съпоставка и със съответните показатели средно за ЕС, което позволява да се открие относителната позиция на България. В рамките на разработката се прави анализ и на разходите за опазване на околната среда по институционални сектори, което представлява допълнителен ракурс на изследване, посредством който се разкриват определени структурни специфики.

Ключови думи: *разходи за опазване на околната среда, България, Европейски съюз.*

EXPENDITURE ON ENVIRONMENTAL PROTECTION IN BULGARIA: COMPARATIVE ANALYSIS TO THE EU COUNTRIES

Prof. Vania Ivanova, PhD

Sofia University "St. Kliment Ohridski"

v.ivanova@feb.uni-sofia.bg

Chief Assist. Prof. Nikolay Velichkov, PhD

University of National and World Economy

nn_velichkov@unwe.bg

ABSTRACT: The aim of this paper is to analyze the dynamics of environmental protection expenditure in Bulgaria. In this respect, both the expenditure own dynamics over time and the change in its size relative to GDP are analyzed. In addition, a comparison is made with the corresponding indicators for the EU average, as well as for the group of EU member states from CEE, which allows to highlight the relative position of Bulgaria. In addition, an analysis of the expenditure on environmental protection by institutional sectors is performed, which represents an additional lens of research through which certain structural specificities are revealed.

Keywords: *environmental protection expenditure, Bulgaria, European Union.*

Въведение

Екологичният преход към нискокарбонова икономика налага промяна в модела на развитие. Той засяга всички сфери – от транспорт и енергетика, до строителство и индустрия. Ръстът в потреблението и изчерпването на природните ресурси поражда сериозни икономически последици, включително покачване на цените на суровините. Всички възможни негативни вторични ефекти от традиционния линеен бизнес модел, вкл. и тенденциите за нарастващо потребление на ресурси и изключително неблагоприятните последиците за околната среда, налагат промяна в икономическия бизнес модел.

Екологизацията води до появата на нови технологии и нови актьори, разбива статуквото на традиционните индустрии и налага дълбоки промени в законовата, фискалната и социална уредба. Не на последно място, подобна трансформация изисква безпрецедентно преориентиране на инвестиционните потоци към устойчиви проекти, отговарящи на новите нужди на бъдещото развитие. Независимо дали става дума за решаването на въпроси, касаещи климатичните промени, разрушаването на биоразнообразието или изчерпването на природните ресурси, все по-ясно се очертава неефективността и слабата резултатност на досегашния модел на икономически растеж, както в икономически, така и в екологичен и социален аспект. И това не е проблем само пред българската, но и пред европейската икономика като цяло.

Въпросите на околната среда са приоритетни за Европейския съюз. Осмата „Програма за действие в областта на околната среда“ (2021–2030) има шест основни цели. Сред тях са: намаляване на емисиите на парникови газове, адаптиране към изменението на климата, кръгова икономика, постигане на нулево замърсяване, опазване на биологичното разнообразие и намаляване на натиска върху околната среда и климата от моделите на производство и потребление (Decision (EU) 2022/591). В това направление може да се идентифицира ясната политическа воля за трансформация в ЕС. Икономическият растеж не може да се поддържа висок в свят с ограничени и изчерпаеми ресурси. Растящата неадекватност на досегашния линеен модел с нуждите и възможностите на нашата планета се констатира от все повече международни организации – от ООН до Комисията на ЕС и гражданското общество. Доказателствата за тази неадекватност са видни във всички сфери – икономическа,

социална, екологична, енергийна. На зелената трансформация на икономиката трябва да се гледа и като средство за получаване на бъдещи предпоставки за растеж. Причината за това е, че преминаването от производство, основано на извличане и консумация, към по-сложни режими на развитие, би довело до дългосрочни стратегии за растеж. Бъдещата конкурентоспособност ще е функция на енергийната ефективност и управлението на ресурсите (Иванова, 2019).

Екологичната трансформация е дело и отговорност на всички заинтересовани страни – от държавата и нейната екологична политика, до фирмите и екологичната им отговорност и домакинствата и промяната в потребителското поведение.

Проведени изследвания показват, че разходите за опазване на околната среда в държавното управление са резултат от комбинирани сили, произтичащи от екологичния натиск и бюджетната политика (Wang, 2011). Резултатите показват наличието на значителна положителна пространствена зависимост при разходите за околна среда, което предполага, че страните от ОИСР вземат предвид поведението на своите съседи, когато правят политически избор, свързан с разходите за околна среда (Le Gallo & Ndiaye, 2021). Увеличаването на разходите за експлоатация и поддръжка и задълбочената екологична оценка на капиталовите проекти ще бъдат от полза за околната среда, като по този начин ще придвижат икономиката към устойчиво развитие (Parry et al., 2001). Ключова роля в този преход имат инвестициите в иновативни технологии и продукти. Резултатите показват, че инвестициите в зелени иновации намаляват влошаването на околната среда сред най-зелените държави в света (Ramzan et al., 2023). Тези разходи могат да играят важна роля за екологичната трансформация на икономиките.

Целта на настоящата разработка е да се направи сравнителен анализ на разходите с екологична насоченост в България и останалите страни от ЕС за периода 2014–2019 г., като се идентифицират и конкретни тенденции, състояния и проблеми.

Методологична постановка

В настоящата разработка фокусът е поставен върху разходите с екологична насоченост, които се отнасят до изразходваните средства от отделните икономически субекти за опазване и възстановяване на околната среда. За изследване на тяхната динамика се

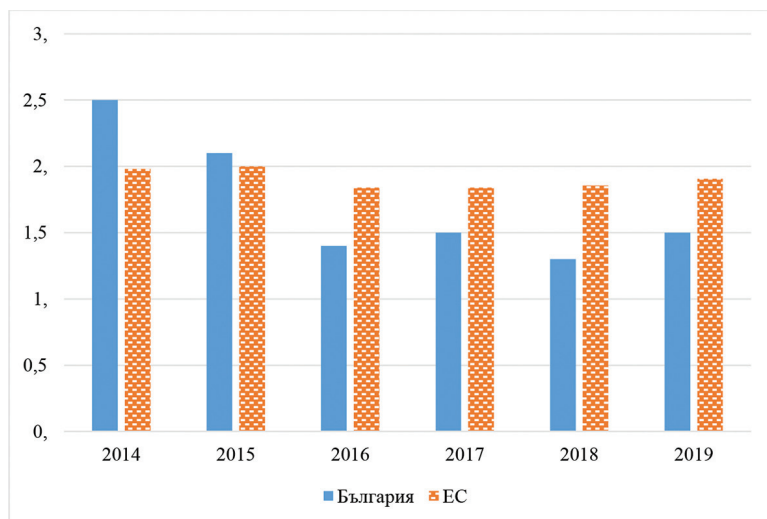
използват различни показатели. Първият от тях е размерът на разходите за опазване на околната среда спрямо БВП. Този показател позволява да се анализира равнището на разходите, като се отчете и мащаба на икономиката. Наред с това в разработката се проследява и собствената динамика на разходите за опазване на околната среда. Във връзка с това се използват техните реални темпове на прираст, които се пресмятат чрез дефлиране на разходите с дефлатора на БВП.

Допълнителен ракурс на изследването представлява анализът на разходите за опазване на околната среда по институционални сектори. Ето защо разходите се структурират в три направления – разходи на бизнес сектора, разходи на държавния сектор и разходи на сектор „Домакинства“. Тук следва да се отбележи съществуването на важна методологична особеност. Тя се отнася до включването на разходите на нетърговските организации, обслужващи домакинствата (НТООД), към разходите на държавния сектор. Посочената специфика произтича от наличната статистическа информация, която е с източник Евростат.

Времевият обхват на изследването включва интервала 2014–2019 г., който е детерминиран от разполагаемите към момента на изготвяне на доклада официални статистически данни. При темповете на прираст обхватът е ограничен до периода 2015–2019 г.

Емпиричен анализ

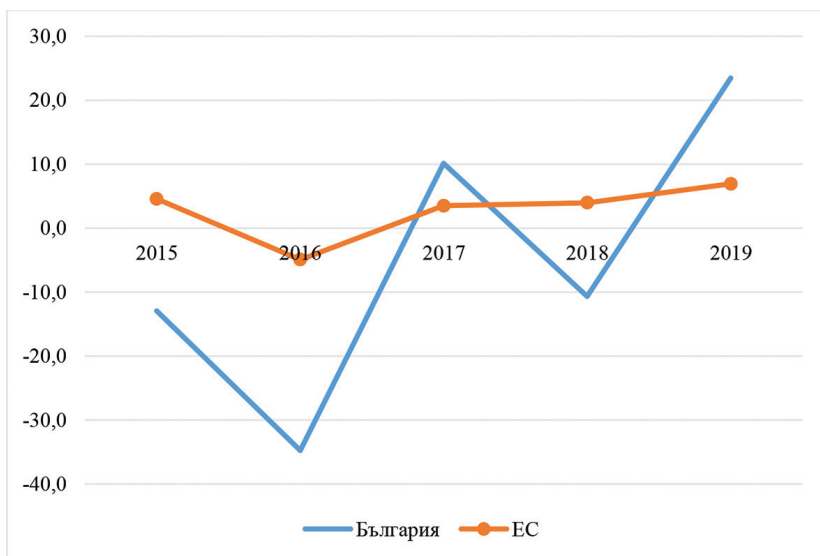
Средно за изследвания времеви интервал разходите за опазване на околната среда в България са на по-ниско равнище спрямо БВП в сравнение с отчетеното за ЕС (вж. фиг. 1). Най-значимо е разминаването през 2018 г., когато превишението в ЕС е с около 0,6 процентни пункта. Челна позиция сред държавите-членки на Съюза по размер на разходите за опазване на околната среда спрямо БВП заема Австрия, където средно за периода тези разходи възлизат на около 3,3%. Близко до това равнище са и разходите в Белгия, като през всички години от периода те са над 3% спрямо БВП.



Фигура 1. Разходи за опазване на околната среда (% от БВП)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

При темповете на прираст на разходите за опазване на околната среда в България доминират отрицателни значения, като средно за интервала 2015–2019 г. те намаляват с 5% (вж. фиг. 2). В същото време за ЕС се регистрира нарастване с около 2,8%. Посоченото може да се възприеме като индикация за подценяване на значението на зелената трансформация в България, което да доведе до забавяне на темпа на нейното осъществяване и проявление на негативни ефекти. Наред с това за разходите за опазване на околната среда в България са присъщи значими колебания. Разликата между максимума и минимума при техния темп на прираст е 58,2 процентни пункта. Това отрежда на България четвърта позиция по волатилност на тези разходи сред всички страни от ЕС. По-висока изменчивост се отчита единствено в Румъния, Малта и Полша. Противоположна е ситуацията в Германия, където разходи за опазване на околната среда се характеризират с най-голяма стабилност.

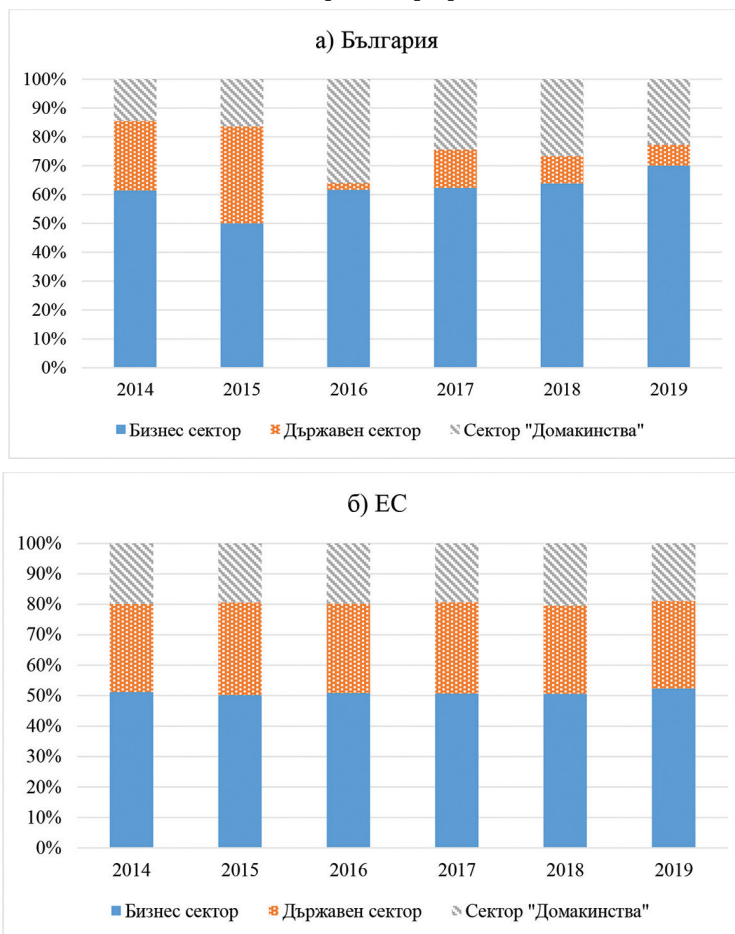


Фигура 2. Темпове на прираст на разходите за опазване на околната среда (%)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Структурата на разходите за опазване на околната среда по институционални сектори в България също показва определени своеобразия (вж. фиг. 3). Тя се характеризира със силно изразени различия между отделните години от периода. За разлика от това за ЕС се наблюдава значителна устойчивост. Най-големи размивания в България се наблюдават при относителната значимост на държавния сектор в осъществяването на тези разходи, като разликата между максимума и минимума е около 31,2 процентни пункта. Посоченото отклонение е най-голямото сред всички държави-членки на ЕС. За сравнение регистрираното несъответствие между максималния и минималния дял на държавния сектор в разходването на средства за екология средно за страните от ЕС възлиза на 1,7 процентни пункта. Наред с това може да се отбележи, че по-значими колебания в този относителен дял са типични като цяло за новите страни-членки на Съюза в сравнение със старите страни-членки. Отчетеното отклонение за групата на новите държави членки е около 4,6 пъти по-високо от това за старите държави членки. В България най-висок относителен дял на държавния сектор в структурата на разходите за опазване на околната среда на равнище от 33,5% се отчита през 2015 г., а най-ниският е през 2019 г. – около 7,2%. Осред-

неният дял на държавния сектор за изследвания времеви интервал е 15%, като той е по-нисък от регистрираното за ЕС.



Фигура 3. Структура на разходите за опазване на околната среда по институционални сектори (%)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Доминираща роля при разходването на средства за опазване на околната среда има бизнес сектора. В България неговият относителен дял средно за периода възлиза на 61,6%, а в ЕС на 51%. Интересно е да се отбележи, че сред отделните държави членки се наблюдават съществени различия. Във връзка с това може да се посочи, че делът на бизнес сектора в общите разходи за екология е най-висок в Австрия (средно 87,1%) и най-нисък в Гърция (средно 9,8%).

По отношение на относителната значимост на сектор „Домакинства“ в структурата на разходите за опазване на околната среда се наблюдава най-голямо сходство между България и ЕС. Разликата в осреднените стойности на относителния дял за изследвания период е около 3,9 процентни пункта. В същото време обаче, за този относителен дял са присъщи по-големи вариации в сравнение с отчетените за ЕС. Отклонението между максимума и минимума в България е около 14,4 пъти по-високо от регистрираното за ЕС. Тази изменчивост на дела на сектор „Домакинства“ при разходването на средства за постигане на екологични цели е сред най-значимите сред страните-членки на Съюза. Единствено в Полша се отчитат по-силни колебания в този относителен дял.

Заклучение

От осъществения емпиричен анализ може да се направи заключение, че за изследвания период в България са типични пониски равнища на разходите за опазване на околната среда спрямо БВП в сравнение със средното за ЕС. Наред с това динамиката на тези разходи в България се характеризира с по-големи колебания. Структурата на разходите за екология в България показва и определени своеобразия спрямо тази в ЕС, които се отнасят до присъщата ѝ нестабилност във времето. Тази неустойчивост е най-силно изразена при относителната значимост на държавния сектор в разходването на средства за опазване на околната среда. Посоченото свидетелства за липса на целенасочена разходна политика в сферата на екологията. В резултат на това разходите за опазване и възстановяване на околната среда се отличават със спорадичност, като тяхната динамика не е обвързана с постигането на конкретно определени стратегически цели.

Динамичната и турболентна среда, множеството нови предизвикателства и амбициозните цели на ЕС поставят на дневен ред въпросите за промяна в досегашните механизми на функциониране, засилване на адаптационните процеси и повишаване на ефективността на прилаганите политики. Фискалната консолидация следва да се осъществява при стимулиране на публични и частните зелени инвестиции, подобряване на бизнес средата и ефективно прилагане на НПВУ и Споразумението за партньорство за 2021–2027 г., за да се постигнат заложените цели за екологичен преход и възстановяване на икономическия растеж. Наред с това публичните политики трябва да се реализират при спазване на „правилото за постигане

на средносрочната бюджетна цел“ от 1% фискален дефицит и „правилото за разходите“ по Пакта за стабилност и растеж, като се провеждат структурните реформи за екологичен преход и поддържат зелените публични инвестиции по устойчив начин.

Използвани източници:

- Иванова, В. и кол. (2019). Възможности на „зелената икономика“ в България и формиране на модел на социално-екологично развитие, Изд. Авангард-Прима (Ivanova, V. i kol. (2019). *Vazmozhnosti na „zelenata ikonomika“ v Bulgaria i formirane na model na sotsialno-ekologichno razvitie*, Izd. Avangard-Prima.)
- Decision (EU) 2022/591 of the European Parliament and of the Council of 6 April 2022 on a General Union Environment Action Programme to 2030, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32022D0591>, последно посетен на 01.06.2023 г.
- Gupta, S., K. Miranda, I. Parry (1995). Public Expenditure Policy and the Environment: A Review and Synthesis, *World Development*, Vol. 23, Issue 3, pp. 515–528.
- Le Gallo, J. and Y. Ndiaye (2021). Environmental Expenditure Interactions among OECD Countries, 1995–2017, *Economic Modelling*, Vol. 94, pp. 244–255.
- Parry, M., N. Arnell, T. McMichael, R. Nicholls, P. Martens, S. Kovats, M. Livermore, C. Rosenzweig, A. Iglesias, and G. Fischer. 2001. “Millions at Risk: Defining Critical Climate Change Threats and Targets.”. *Global Environment Change* 11(3): 1–3.
- Ramzan, M., U. Razi, M. U. Quddoos (2023). Do Green Innovation and Financial Globalization Contribute to the Ecological Sustainability and Energy Transition in the United Kingdom? Policy Insights from a Bootstrap Rolling Window Approach, *Sustainable Development*, Vol. 31, Issus 1, pp. 393–414.
- Wang, X. (2011). Exploring Trends, Sources, and Causes of Environmental Funding: A Study of Florida Counties, *Journal of Environmental Management*, Vol. 92, Issue 11, pp. 2930–2938.

Бележка

Този доклад е резултат от научния проект 8-НИД/2021, финансиран от УНСС-София.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РЪСТ И ESG ИНДИКАТОРИ В ЕС

Доц. д-р Виктор Аврамов
Нов български университет
vavramov@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: В текста се търси връзка между ESG индекс, избрани ESG индикатори от една страна, и БВП и икономическия ръст на държавите в ЕС – от друга. Използвани са свободно достъпни данни, включително от Евростат и Световната банка, моделирани с обикновена линейна регресия и линейна регресия с времеви редове. Резултатите показват, че тази връзка с тези данни е трудно да се демонстрира. Направена е една дискусия за наличието и качеството на данни по въпроса и за моделирането на ефектите на ESG индикатори върху интересни за изследване процеси. Направена е аналогия между анализите на фирмено ниво и на ниво национални икономики.

Ключови думи: *ESG индикатори, БВП, икономически ръст.*

ANALYSIS OF THE RELATONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND ESG INDICATORS IN THE EU

Assoc. Prof. Victor Avramov, PhD

New Bulgarian university

vavramov@nbu.bg

ABSTRACT: The text looks for relationship between an ESG index or selected ESG indicators on the one hand, and the GDP and economic growth of EU countries – on the other. Openly available data is used, including from Eurostat and the World Bank, modeled with ordinary least squares regression and time series linear regression. The results show that is difficult to demonstrate this relationship with these data. A discussion is made on the availability and quality of data and on the modeling of the effects of ESG indicators on processes of interest for research. An analogy is made between analyzes at the company level and at the level of national economies.

Keywords: *ESG indicators, GDP, economic growth.*

Въведение

Целта на този анализ е да потърси наличието на връзка между ESG индекс, избрани ESG индикатори от една страна, и БВП и икономическия ръст на държавите в ЕС – от друга. За разлика от други изследвания, тук са използвани свободно достъпни данни, включително от Евростат и Световната банка. Използвани са прости модели: обикновена линейна регресия и линейна регресия с времеви редове, които преди това са тествани за стационарност и диференцирани, когато не са стационарни. Резултатите показват, че тази връзка с тези данни е трудно да се демонстрира. Направена е една дискусия за наличието и качеството на данни по въпроса и за моделирането на ефектите на ESG индикатори върху интересни за изследване процеси. Направена е аналогия между анализите на фирмено ниво и на ниво национални икономики.

Контекст

В публикация от 2019 г., група автори, сред които Майкъл Портьър (Serafeim et. al. 2019), описват нов начин за разбиране на връзката между ESG инвестирането и доходността на компанията, който те наричат „споделена стойност“ (shared value). Важността на това произтича от трудното демонстриране на връзката между политиката на фирмата към околната среда, заинтересованите страни и общността, от една страна, и доходността ѝ, от друга (Orlitzky 2013). Тази трудност има поне две съществени причини. Първата е свързана с наличието на качествени и достъпни данни за продължителен период от време, втората – с избора на подходящ модел, с който тези данни да бъдат анализирани.

В 2016 г. Хан и др. публикуват едно от първите, според тях, свидетелства за връзката между устойчивите инвестиции и възвръщаемостта на портфейл от акции (Khan et. al. 2016). Тази публикация показва едновременно важността на добрите данни, публикувани от Борда за стандарти по устойчива отчетност (Sustainability Accounting Standards Board) и възможната връзка между политиките за устойчивост на фирмите и възвръщаемостта на акциите. Тя е цитирана 1225 пъти, според Google Scholar. В 2022 г. Беркичи и др. демонстрират, че моделирането на Хан и др. е чувствително към направените допускания и техните изводи не се потвърждават при малки промени в тях или използване на сходни модели (Berchicci et al. 2022). Тази публикация е цитирана 14 пъти според Google Scholar;

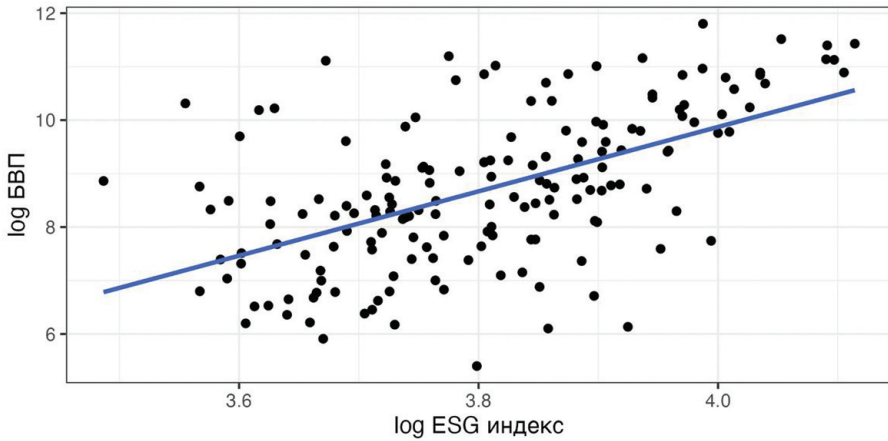
но информативен коментар по този въпрос може да бъде открит в блога на Андрю Гелман – един от най-влиятелните статистици в света¹.

Дали има и каква е силата на връзката между корпоративната устойчивост и възвръщаемостта на акциите сигурно ще става все по-ясно с увеличаването на научния интерес към темата, достъпността на данните и опита с моделите, които се използват. Един допълнителен поглед към темата включва използването на свободно достъпни статистически данни за държави, вместо фирми с цел да се види може ли да се демонстрира, че има връзка между ESG показатели и икономическия им ръст. С прозрачни и широко достъпни методи може да се избегне и това, което Андрю Гелман и негови колеги наричат „градина на разклоняващите се пътища“ (the garden of forking paths) (Gelman & Loken 2013).

ESG индекс и БВП

Свободно достъпният ESG индекс на Solability се публикува от 2013 г. под формата на годишен доклад и данни в табличен вид. Прави впечатление, че във всеки от тези годишни доклади се показва, в графичен вид, връзката между националния БВП и ESG индекса за съответната държава. Целта на авторите е да покажат, че водещите в индекса държави са тези, които имат най-високо благосъстояние. Използвайки същите данни, тук тази връзка се репликира, но инверсно: в x – оста е ESG индекса (Solability 2021), а в y – оста е БВП на глава от населението, в текущи US долари, с данни от Световната банка (World Bank 2021). Данните и за двата показателя са логаритмично трансформирани и се отнасят за 2021 г., защото в базата данни на Световната банка данни за 2022 г. все още липсват.

¹ <https://statmodeling.stat.columbia.edu/2022/06/03/unsustainable-research-on-corporate-sustainability/>, последно посетен на 14.06.2023 г.



Фигура 1. Връзка между глобалният ESG индекс и БВП.

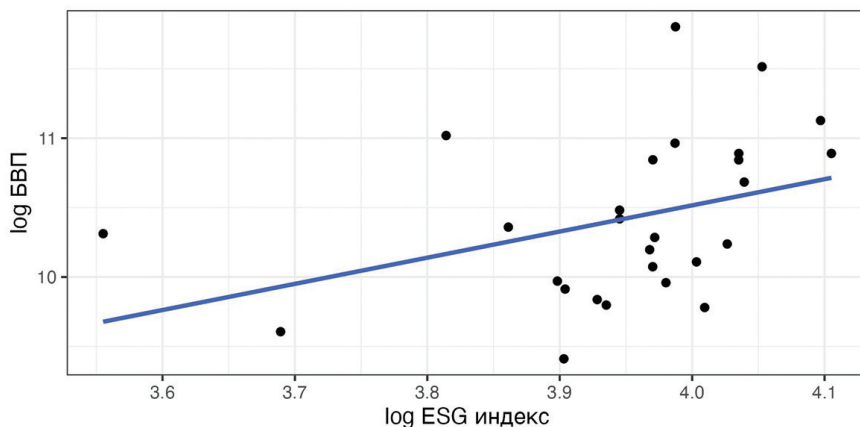
Източник: Solability, Световна банка

Таблица 1. Линейна регресия с използване на log ESG индекс като предиктор на БВП на глава от населението в света

Predictor	<i>b</i>	<i>b</i> 95% CI [LL, UL]	<i>beta</i>	<i>beta</i> 95% CI [LL, UL]	<i>sr</i> ²	<i>sr</i> ² 95% CI [LL, UL]	<i>r</i>	Fit
(Intercept)	3.35**	[3.25, 3.46]						
loggdp	0.05**	[0.04, 0.06]	0.56	[0.43, 0.69]	.31	[.20, .41]	.56**	
								<i>R</i> ² = .314** 95% CI [.20, .41]

Източник: авторът

Таблица 1 показва, че донякъде съществува връзка между глобалният ESG и БВП на глава от населението. Когато ограничим данните само до 27-те държави-членки на ЕС, тази връзка почти изчезва. Това се вижда от Фигура 2 и Таблица 2 след нея. Просто в данните няма достатъчно вариация при ESG индекса, която да обясни големите разлики в благосъстоянието в съюза.



Фигура 2. Връзка между глобалният ESG индекс и БВП.

Източник: Solability, Световна банка

Таблица 2. Линейна регресия с използване на log ESG индекс като предиктор на БВП на глава на населението в ЕС

Predictor	<i>b</i>	<i>b</i> 95% CI [LL, UL]	<i>beta</i>	<i>beta</i> 95% CI [LL, UL]	<i>sr</i> ²	<i>sr</i> ² 95% CI [LL, UL]	<i>r</i>	Fit
(Intercept)	3.17**	[2.38, 3.96]						
loggdp	0.07	[-0.00, 0.15]	0.37	[-0.01, 0.76]	.14	[.00, .38]	.37	
								<i>R</i> ² = .140 95% CI [.00, .38]

Източник: авторът

ESG показатели и динамика на БВП в ЕС

Използвайки друг индекс, конструиран от друга организация, с различни данни и формулировка, може да покаже по-статистически значима връзка или не. Различен, но възможен път за анализ е използване на статистически показатели, групирани в три дименсии: *екологични, социални, управленски* и директно да се види каква е връзката им с икономическият ръст.

Таблица 3. Избрани ESG показатели

Дименсия	Показател	Източник
Екологични	Въглеродни емисии, общо	Eurostat
	Производство на енергия от вятърни и фотоволтаични централи, GWh	Eurostat
Социални	Брой загинали в пътни катастрофи, на 100 000 души	Eurostat
	Брой лица с завършено висше образование, процент	Eurostat
	Напуснали образованието си в последните 4 години си лица между 18 и 24 години	Eurostat
Управленски	Гласност и отговорност	WGI
	Политическа стабилност	WGI
	Ефективност на управлението	WGI
	Качество на регулациите	WGI
	Върховенство на правото	WGI
	Контрол върху корупцията	WGI

Източник: Eurostat, WGI

Тези данни позволяват да се създадат времеви редове с годишна честота за периода 2000 – 2021 г. за всеки един показател, заедно с данните от Евростат за БВП на глава от населението в евро от 2010 г. В някои случаи (брой лица със завършено висше образование, напуснали образованието си в последните 4 години), за някои държави липсват данни за началото на периода, затова те са интерполирани линейно. Същото е направено с цялата група „управленски“ показатели, за които липсват данни за 2001 (от 1996 до 2001 данните са с честота 2 год.). Всички ESG показатели са нестационарни и затова са диференцирани в използваните данни.

Тестовете за стационарност, обработката на данни и линейният регресионен модел са направени в R, използвайки пакетът *fable* (O'Hara-Wild et. al. 2020). За всяка държава, за периода 2000–2021, автоматично е направен модел, имащ следният вид:

$$pgdpt \sim ghgt + renelt + rdeathst + tertedut + leavedut + voicet + stabilityt + govst + regqt + rolt + ccort + \varepsilon,$$

където с $pgdp_t$ е означен БВП на глава от населението, а с останалите имена на променливи са означени всички ESG показатели по реда в Таблица 3.

С различни комбинации на тези променливи са възможни множество разновидности на този модел, които имат сходни характеристики, които тук са обобщени за пестеливост. Пълният модел има коефициент на детерминация R^2 , който варира от 0.23 за Латвия до 0.93 за Румъния, но е над 0.50 за всички държави освен Латвия, Германия, Швеция и Чехия. По-важно, много малко от 11-те променливи за всеки от 27-те модела имат р-стойност, която да е значима. Когато се направи целенасочена селекция на променливи, които имат значимост поотделно, е възможно да се направи модел със сравнително висока корелация на тези променливи с БВП на глава от населението за една отделна държава, но този модел няма да има сходни характеристики със същия за други държави. За почти всички държави остатъците от регресията не са автокорелирани, тествано с 5 и 10 лага. С намаляването на броя на показателите, бързо спада коефициентът на детерминация R^2 , както може да се очаква при модели с по 11 променливи и 21 наблюдения.

Дискусия и изводи

Използвайки един от най-авторитетните източници по въпроса (Асемоглу 2008), има твърде много потенциални източници на икономически растеж: природни ресурси (Асемоглу ги нарича физически капитал), човешки капитал, технологии, специфичните решения за инвестирането в тях, създаването, адаптирането на нови технологии и трансферът им, специфичната история, икономическата структура, политиката и политическите институции. Трудно е в този контекст да се покаже как ефектите на една отделна група фактори са силно значими за икономическия ръст.

Особено важно е да се подчертае, че дори когато част от използваните индикатори тук би следвало да имат отражение върху икономическия ръст, както теорията подсказва, това отражение ще се материализира в данните със забавяне. Тогава оценката на въздействието на факторите, свързани с политическите институции (тук: „управленските“) ще изисква данни за по-дълъг интервал от време, които не са достъпни. На предела на валидността на този аргумент, дължината на този интервал може би трябва да бъде около 200 години – като от началото на индустриалната революция приблизително.

Някои от възможните източници на фирмен растеж са продуктивността, използваните технологии, мениджърските практики (Bloom & Van Reenen 2010), бизнес стратегията, продуктовата диференциация (Makadok & Ross 2013), жизненият цикъл на индустрията (Klepper 1997), стимулите за работниците и мениджърите, капацитетът за абсорбиране на ново знание от фирмата, достъпността на финансиране и т.н. В този контекст, оценяването на ефекта на фирмените ESG показатели върху финансовите показатели на фирмата трябва да контролира за всички или релевантните източници, като посочените.

Идеята тук е, че има сходство в причините да бъде трудно да се демонстрират ефектите на ESG показатели за динамиката на един процес – в единия случай за фирмите, в другия – за цели икономики. Първата са ограниченията в данните, втората е валидността на използваните модели. Дискусията тук подсказва, че има съществена празнота в макро– данните, които са налични. Конкретно, за голямото множество от данни, поставени в категорията „Индикатори за устойчиво развитие“² в Евростат, няма достатъчно дълги времеви редове, а в някои от тях има съществени празнини. На практика, това, за което те вероятно биха били полезни, е динамиката на достигането до политически цели в рамките на последните няколко години – т.е. като индикатори за проследяване на ефекти на политики.

Използвани източници:

- Acemoglu, D. (2008). *Introduction to modern economic growth*. Princeton university press.
- Berchicci, L., and King, A. (2022). Corporate sustainability: A model uncertainty analysis of materiality. *Journal of Financial Reporting*.
- Bloom, N., and J. Van Reenen. (2010). Why do management practices differ across firms and countries?. *Journal of economic perspectives*, 24(1), pp. 203–224.
- Cohen, W. M., and D. A. Levinthal. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative science quarterly*, pp. 128–152.
- Eurostat, Complete energy balances (NRG_BAL_C), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NRG_BAL_C/default/table?lang=en, последно посетен на: 14.06.2023 г.

² <https://ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/database>, последно посетен на 15.06.2023 г.

- Eurostat, Early leavers from education and training by sex (SDG_04_10), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_04_10/default/table?lang=en, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Eurostat, Greenhouse gas emissions by source sector (ENV_AIR_GGE), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ENV_AIR_GGE/default/table?lang=en, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Eurostat, Real GDP per capita (SDG_08_10), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_10/default/table, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Eurostat, Road traffic deaths, by type of roads (SDG_11_40), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_11_40/default/table?lang=en, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Eurostat, Tertiary educational attainment by sex (SDG_04_20), достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_04_20/default/table?lang=en, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Gelman, A., & Loken, E. (2013). The garden of forking paths: Why multiple comparisons can be a problem, even when there is no “fishing expedition” or “p-hacking” and the research hypothesis was posited ahead of time. *Department of Statistics, Columbia University*, 348, pp. 1–17.
- Hyndman, R.J., & Athanasopoulos, G. (2021) *Forecasting: principles and practice*, 3rd edition, OTexts: Melbourne, Australia, достъпен на: OTexts.com/fpp3, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- Khan, M., Serafeim, G., & Yoon, A. (2016). Corporate sustainability: First evidence on materiality. *The accounting review*, 91(6), pp. 1697–1724.
- Klepper, S. (1997). Industry life cycles. *Industrial and corporate change*, 6(1), pp. 145–182.
- Makadok, R., & Ross, D. G. (2013). Taking industry structuring seriously: A strategic perspective on product differentiation. *Strategic Management Journal*, 34(5), pp. 509–532.
- O’Hara-Wild, M., Hyndman, R., & Wang, E. (2020). fable: Forecasting models for tidy time series. R package version 0.2, 1.
- Orlitzky, M. (2013). Corporate social responsibility, noise, and stock market volatility. *Academy of Management Perspectives*, 27(3), pp. 238–254.
- Serafeim, G., Kramer, M., Porter, B. M. E., Serafeim, G., & October, M. K. (2019). Where ESG Fails. *Institutional Investor*, pp. 1–17.
- Solability. (2021). Global Sustainable Competiveness Report 2021, достъпен на: <https://www.solability.com/sustainable-development-report-2021>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- World Bank. (2021). World Development Indicators (Version 9.0), достъпен на: <https://databank.worldbank.org/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.
- World Bank. (2023). Worldwide Governance Indicators (WGI), достъпен на: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>, последно посетен на: 14.06.2023 г.

ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ ЗЕЛЕНА ИКОНОМИКА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – ПОЛИТИКИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ЦЕЛИ

Кирил Аначков, докторант

*Висше училище по застраховане и финанси,
anachkov.kiril@gmail.com*

РЕЗЮМЕ: През последните десетилетия изменението на климата, оказва все по-силно негативно въздействие върху околната среда, което представлява екзистенциална заплаха, както за Европейския съюз (ЕС), така и за света. Точно поради тази причина е необходимо преминаването към един изцяло нов модел, базиран на икономически растеж без негативно влияние върху околната среда. Целта на изследването е да се анализира преминаването на Европейския съюз към зелена икономика, политиките, с които това ще се случи, предизвикателствата и възможностите, които се откриват за съюза от прехода.

Ключови думи: *зелена икономика, устойчиво развитие, климатични промени, дигитализация, конкурентноспособна икономика.*

TRANSITION TO A GREEN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION – POLICIES, CHALLENGES AND OBJECTIVES

Kiril Anachkov, PhD student
Higher School of Insurance and Finance,
anachkov.kiril@gmail.com

ABSTRACT: In recent decades climate change has had an increasingly adverse effect on the environment, which poses an existential threat to both the European Union (EU) and the world. Due to that reason the transition to a completely new model is necessary and it must be based on economic growth without negative impact on the environment. The goal of the research is to analyze the transition to a green economy in the European Union, the policies that will make this happen, the challenges and opportunities, which are revealed to the union by this transition.

Keywords: *green economy, sustainable development, climate change, digitalization, competitive economy.*

Въведение

Темата за преминаване към зелена икономика става все по-актуална и по-обсъждана, но какво всъщност означава това и защо е необходимо? Най-общо казано, зелената икономика се стреми към устойчиво развитие без да се влошава околната среда. Предизвикателствата пред глобалната околна среда непрекъснато нарастват, като това оказва силно негативно влияние върху икономиката. Три взаимосвързани фактора (замърсяване, биоразнообразие и изменение на климата) застрашават нашето икономическо, социално и екологично благополучие. Тези три фактора са свързани главно с неустойчивите модели на потребление и производство и са основната причина за продължаващото влошаване на околната среда. Въпреки, че въздействието на тези неблагоприятни фактори е очевидно от десетилетия и е обект на множество дискусии, все още глобалния отговор не успява да спре или дори да забави мащабът и темпът на нарастването им. Според последни данни от международни проучвания, ако човечеството и световната икономика продължат да се развиват със същите темпове и не успеем в близките години да намалим използването на природни ресурси, се очаква голяма част от тях да намалее до 2050г. и да се стигне до световен недостиг. Използването на кейнсиански политики, които се прилагат от редица държави по света, няма да подобри резултата и затова трябва да се премине към един изцяло нов модел, така наречената „зелена икономика“.

Каква е взаимовръзката между концепцията за устойчиво развитие и трансформацията към зелена икономика в ЕС и защо е необходимо преминаването към изцяло нов икономически модел?

Концепцията за устойчиво развитие съществува още от втората половина на миналия век. За пръв път тя е описана от Световната комисия по околна среда и развитие през 1987 г. в доклад наречен „Нашето бъдеще“, който по-късно става известен, като доклада „Брундтланд“. В него се дефинира, че устойчивото развитие представлява: „развитие, което трябва да отговаря на нуждите на настоящия свят, без да намалява възможностите на бъдещите поколения, да задоволят собствените си нужди“ (WCED, 1987.). В концепцията за устойчиво развитие има две основни точки. Първата точка има за цел да запознае човечеството, с това че икономическият растеж сам по себе си не е достатъчен за разрешаване на проблемите, пред

които е изправен света вследствие на климатичните промени. Икономическите, социалните и екологичните действия трябва да бъдат винаги взаимосвързани. Оценяването само на един от тези аспекти, може да доведе до необратими последици. Във втора точка в концепцията за устойчиво развитие се цели да се докаже, че за да се постигне дългосрочно устойчиво развитие, всички държави по света трябва да преодолеят географските и институционални граници и своите различия и да координират стратегии, за вземаме на правилни решения. Независимо от това, че всяка страна има свой собствен уникален исторически, икономически, социален и политически подход, основните принципи на концепцията за устойчиво развитие са универсални за всички държави по света. Основното ядро, върху което се изгражда концепцията за устойчивото развитие е необходимостта да се вземат предвид едновременно „трите стълба“: социален, икономически и екологичен. Икономическият растеж е фундаментален, но желанието за растеж, без да се взимат предвид и останалите два фактора не може да доведе до трайно увеличение на благосъстоянието на хората по света. Растежът и икономическата активност отдавна са в центъра на вниманието на обществото, в което живеем. На Фигура 1. се вижда ръста на брутния световен продукт в щатски долара, от началото на 60-те години на миналия век, когато е под 2 трилиона долара до 96 трилиона долара към 31.12.2021 г.



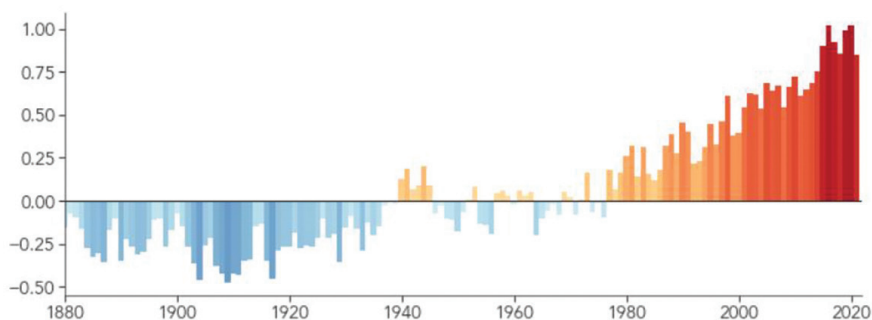
Фигура 1. Брутен световен продукт (щатски долари)

Източник: *The World Bank, 2023. GDP (current US\$).*

Бързият икономически растеж през последните десетилетия, който виждаме на фигура 1. донесе финансови ползи, но не ги донесе еднакво за всички по света. Според последни проучвания, социалното неравенството в страните се е увеличило, спрямо нивата, на които е било преди 20 г. Постоянно нарастващата икономическа активност през последните десетилетия, оказва все по-силно негативно въздействие върху околната среда. Настоящата икономическа, социална и екологична обстановка, ни подсказват, че е време света да премине към използването на един изцяло нов модел, така наречената „зелена икономика“, която се базира на принципите на концепцията за устойчиво развитие, които разгледахме малко по-рано.

Терминът за зелена икономика е използван за пръв път в доклад наречен "План за зелена икономика" през 1989г. изготвен от група икономисти за Британското правителство. Зелената икономика може да се дефинира най-ясно, като икономика, която води до подобряване на човешкото благосъстояние и социална справедливост, като същевременно намалява значително рисковете за околната среда и екологичния недостиг. Според доклад на Европейската агенция по околна среда, зелената икономика може да се отнася до сектори (напр. енергетика), теми (напр. замърсяване), принципи (напр. замърсителят плаща) или политики (напр. икономически инструменти). Приоритетите и обхващат широк спектър от двигатели, включително намаляване на климатичните промени, икономическото възстановяване, опазване на биологичното разнообразие и демографски промени. (ЕЕА, 2016.)

Именно изменението на климата е най-голямото предизвикателство на нашето време. Климатичните промени също може да доведат до сериозни икономически щети в близко бъдеще. Изменението на климата представлява основно два вида риск за икономиката: физически рискове, произтичащи от повишената честота на екстремни метеорологични явления, повишаване на температурата и повишаване на морското равнище; и преходни рискове, произтичащи от бързото преоценяване на финансовите активи в резултат на промени в политиките или промени в потребителското и инвестиционното търсене. Физическите рискове са по-очевидни, но все още не засягат по-голямата част от населението. През последните десетилетия глобалните температури непрекъснато нарастват (Фигура 2), което ако продължи със същите темпове се очаква да доведе до необратими щети върху икономиките на различни държави.



Фигура 2. Глобално затопляне

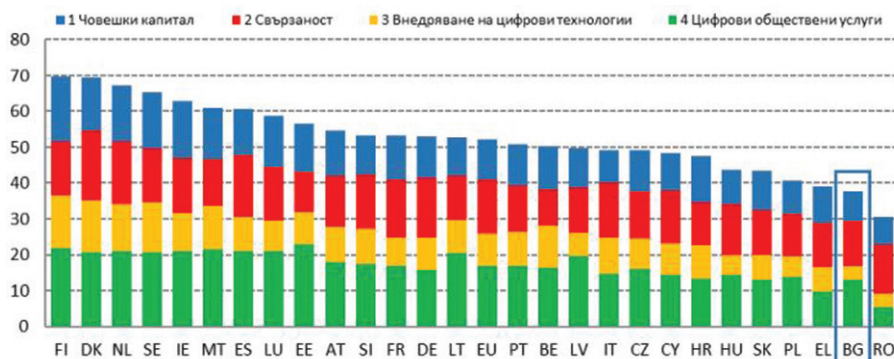
Източник: NASA Earth Observatory, 2022. Continued Earth's Warming Trend

Проучване на Moody's Analytics, изследва как изменението на климата ще рефлектира върху глобалното икономическо развитие до 2100 г., при различни сценарии. Според изследването, ако температурите се повишат с 1,5°C до 2100 г., икономическите щети се очаква да бъдат в размер на 54 трилиона долара, а при покачване на температурите с 2°C размера на щетите ще достигне 69 трилиона долара. (Moody's Analytics, 2020.) Климатичните промени и влошаването на околната среда представляват сериозна заплаха, както за европейската, така и за световната икономика. 2020г. беше най-горещата година в историята на Европа и една от трите най-горещи в световната история, с което виждаме, че въздействието на климатичните промени се засилва. Точно заради това е необходимо преминаването към алтернативна визия за растеж и икономическо развитие, което да не оказва негативно влияние върху климата.

Какви са основните политики, с които се очаква да бъде постигнато преминаването към зелена икономика в ЕС и какви са потенциалните възможности и предизвикателства, които произтичат от този преход?

Желанието на ЕС за зелена икономическа трансформация, датира от близо две десетилетия, като може да бъде разделено на два етапа: Първият етап започна след избухването на световната финансова криза през 2008г., когато страните-членки на ЕС предложиха редица програми за зелени стимули в отговор на финансовата криза и на засилващите се опасения относно изменението на климатичните условия. Тогава бяха положени основите за преминаването към зелена икономика в ЕС. Вторият етап започна с пред-

ставянето на Европейския зелен пакт, приет от ЕК през декември 2019г., в него се посочва как Европа, може да се превърне в първия неутрален по отношение на климата континент до 2050 г., чрез превръщането на климатичните и екологични предизвикателства във възможности във всички сектори на икономиката. В допълнение, при появата на пандемията „COVID-19“, с цел стимулиране на икономическото възстановяване и за справяне с климатичните промени, ЕС предложи нов план за развитие на зелената икономика. Чрез новия план на ЕС се цели постигането на ускорено развитие на преминаване към зелена икономика, в съответствие с изискванията на Европейския зелен пакт. Важно е да отбележим, че за разлика от първия етап, този път ЕС поставя доста повече акцент върху силата на науката и развитието на дигиталната трансформация по пътя към постигането на зелена икономика. Според Европейския зелен пакт, за постигането на целите за устойчивост на Зелената сделка в различните сектори, дигиталните технологии ще бъдат решаващият фактор. Чрез използването на технологии, като изкуствен интелект, 5G, планиране в облак и периферни изчисления. Дигитализирането на икономиката ще помогне за опазването на околната среда чрез различни фактори: намаляване потреблението на суровини и въглеродни емисии чрез подобряване на енергийната ефективност и насърчаване на разработването и използването на нова енергия, а също и чрез навременно получаване на информация за екологичната среда, прогнозиране на замърсяване на околната среда и др. Според последни данни, дигиталната икономика в света взема дял от 15,5% от световния БВП, като очакванията са да продължи да нараства. За сравнение цифровата икономика в ЕС е на по-ниски нива и взема дял от 9,6% от БВП на всички страни-членки на съюза. Въпреки, че дигитализацията на икономиката в ЕС се е увеличила значително от 2015г. в някои страни-членки ръста продължава да е много нисък и да е под средните нива, което може да се види на **Фигура 3**. Именно в тези страни трябва да се наблегне на увеличаване на инвестициите от страна на частния и на публичния сектор за постигането на дигитална трансформация, която да улесни преминаването към зелена икономика в голяма част от секторите.



Фигура 3. Индекс за навлизането на цифровите технологии в икономиката и обществото (DESI) за 2022 г.

Източник: European commission, 2022. Digital Economy and Society Index (DESI) 2022

Една от тези страни, в които ръста остава под средното ниво за ЕС е България. За да успее България да се адаптира по-бързо към преминаване към зелена икономика и да не бъде от губещите, основното е да се предприемат действия за ускорена дигитална трансформация, като насърчаване развитието на цифровата икономика в различните сектори и предприятия. Освен дигитална трансформация, Европейската комисия (ЕК) към ЕС предприе още редица политики за постигането на успешна зелена трансформация. (ЕС, 2022.) Част от политиките включват:

- Разработване на политика за климата, включително съвети относно климатични стратегии и планове за действие и подкрепа за моделиране на емисиите на парникови газове;
- Политики за устойчиво използване на земята и управление на горите, включително градско планиране, SMART градове и инвентаризация на горските територии;
- Прилагане на инструменти за финансиране по системата на ЕС за търговия с емисии;
- Подкрепа за декарбонизация на електроенергийните системи, включително проектирането на благоприятни за възобновяемата енергия пазари и регулаторни рамки;
- Разработване на пазарно базирани схеми за подкрепа за възобновяема енергия и инвестиции в енергийна ефективност;

- Определяне на политики за устойчив транспорт и мобилност;
- Политики за укрепване на вътрешния воден транспорт и *високоскоростния железопътен транспорт*;
- Работа с международни партньори за подобряване на глобалните екологични стандарти.

Основните цели на ЕС, с приемането на Европейския зелен пакт са постигането на зелена икономика и превръщането на ЕС в модерна, ресурсно ефективна и конкурентоспособна икономика (ЕС, 2022.), като се гарантира:

- Да няма нетни емисии на парникови газове до 2050г.;
- Икономически растеж, без използването на ресурси от околната среда;
- Намалване на външната енергийна зависимост и подобряване на енергийната ефективност;
- Справяне със социалното неравенство и енергийната бедност;
- Повишаване дела на енергийните възобновяеми източници с най-малко 32%;
- Създаване на работни места и постигането на икономически растеж;
- Постигане на по-висока конкурентоспособност на европейските компании;
- Намалване на нетните емисии на парникови газове с най-малко 55% до 2030 г. в сравнение с нивата от 1990г.

След представянето на Европейския зелен пакт, ЕК прие още редица документи и нови стратегии, които да помогнат за постигането на заложените цели. През март 2023г. ЕК представи направените реформи в директивата за енергийна ефективност. С нея се целят по-строги правила. Споразумението установява цел на ЕС за енергийна ефективност от 11,7% до 2030г., надхвърляйки първоначалното предложение. Държавите от ЕС ще трябва да постигнат нови нива на спестявания всяка година от средно 1,49% от крайното потребление на енергия от 2024г. до 2030г., спрямо сегашното ниво от 0,8%. (ЕС, 2023.)

Изпълняването на тези цели ще превърне ЕС в първия в света климатично неутрален континент до 2050г. Според доклад на ЕК

за реализиране изпълнението на тези цели, ще бъдат необходими значителни средства. Оценката е, че ще бъдат нужни 260 милиарда евро допълнителни годишни инвестиции, което ще изисква мобилизирането, както на публичния, така и на частния сектор.

За да бъде точен анализа, е важно да разгледаме и какви са предизвикателствата, свързани с преминаването към зелена икономика. Основното предизвикателство е от преминаване към зелена икономика, без да има ясна визия и план от страна на правителството на съответната страна – членка. Това от своя страна би засегнало способността на организации да извършват бизнеса си, причинявайки икономическа нестабилност и дестабилизирайки финансовата система в дадената държава. Според доклад представен на световния икономически форум през 2022г., опасенията са, че при по прибързано преминаване към зелена икономика ще бъдат силно засегнати някои сектори, а негативните ефекти от тях ще рефлектират върху цялата икономика. Най-силно при такова развитие се очаква да бъдат засегнати енергийно интензивните сектори и техните вериги за доставки. Например, повече от 8 милиона работни места могат да бъдат загубени само в секторите на изкопаемите горива до 2050г. Като очакванията са да има силно негативно въздействие и върху транспорта, селското стопанство и тежката промишленост. (WEF, 2022.) Важно е и да се отбележи, че мащабът на предизвикателството от преминаването към зелена икономика, не е еднакъв за всички. Регионите, зависими от изкопаеми горива и въглеродно интензивни индустрии, ще бъдат особено засегнати и ще трябва да претърпят дълбока икономическа, екологична и социална трансформация. Затова правителствата на съответните страни трябва да работят с бизнеса и да насърчават преминаването към зелена икономика, като в допълнение да има ясни стимули, за най-засегнатите сектори.

Считам, че ако бизнеса и правителствата не успеят бързо да се адаптират към настъпващите промени и не предприемат ефективни действия за намаляване на климатичните промени в следващите 2 години, по-късно през това десетилетие ще има силен натиск върху тях. Целящ да прибързат с действията, за да бъде изпълнена целта за намаляване на нетните емисии наполовина до 2030г., чрез поредица от нови политики и инструменти. Дори може би ще се стигне и до груби интервенции в цялата икономика на ЕС.

Заклучение

От направения анализ, следва да се отбележи, че преминаването към зелена икономика, което в момента се извършва в ЕС е правилно, но не трябва да се прибързва с него, като се приемат допълнителни политики с цел ускоряването му. Твърде прибързаните действия, могат да доведат до дългосрочни икономически и социални последици. Предизвикателствата от преминаването към зелена икономика са неизбежни, но трябва да отбележим, че това е задължително да бъде осъществено, поради факта, че планетата ни разполага с ограничени природни ресурси, а без тези ресурси няма да може, да захранваме производството и потреблението си в бъдеще. За успешното преминаване към зелена икономика са нужни, както силни екологични закони и институции, така и разбиране за сериозността на проблема с влошаването на околната среда сред всички нас, за да може да защитим и възстановим нашата планета. Считам, че ускореното развитие и интегриране на дигиталните технологии, ще бъде един от основните фактори за по-бързо и успешно преминаване към зелена икономика. Напредването на технологиите има потенциала да ограничи до голяма степен използването на ресурси и да намали замърсяването на въздуха. Една успешна дигитална екосистема може да създаде иновативни зелени компании, които да се справят с негативните ефекти върху околната среда. За да бъде успешно изпълнено преминаването към зелена икономика и Европа да се превърне в първия в света климатично неутрален континент до 2050г., всички страни – членки, региони и сектори на ЕС трябва да допринесат затова.

Със сигурност, преминаването към зелена икономика в Европейския съюз, няма да е нито лесно, нито перфектно, като същевременно представлява значително краткосрочно предизвикателство за финансовата и икономическа стабилност на ЕС, но също така предлага нови и големи възможности. С правилната координация между правителствата и бизнеса на страните-членки на Европейския съюз, предизвикателствата ще бъдат минимизирани и това ще бъде едно успешно преминаване към един изцяло нов модел базиран не само на икономически растеж, но целящ и социална и екологична справедливост. В крайна сметка всичко зависи от нас и доколко сме в състояние да се адаптираме към настъпващите промени.

Използвани източници:

- European Commission, (2022). DG Reform, What we do, Green transition, достъпен на: <https://ec.europa.eu/reform>, последно посетен на: 28.11.2022 г.
- European Commission, (2022). Library, Digital Economy and Society Index (DESI) 2022, достъпен на: <https://digital-strategy.ec>, последно посетен на: 02.03.2023 г.
- European Commission, (2022). Strategy, Priorities 2019–2024, A European Green Deal, достъпен на: <https://ec.europa.eu/info>, последно посетен на: 10.04.2023 г.
- European Commission, (2023). Press corner, EU agrees stronger rules to boost energy efficiency, достъпен на: <https://ec.europa.eu>, последно посетен на: 28.03.2023 г.
- European Environment agency, (2016). Publications Europe’s environment – An Assessment of Assessments, Green economy, достъпен на: <https://www.eea.europa.eu>, последно посетен на: 18.11.2022 г.
- Moody’s Analytics, (2020). The Economic Implications of Climate Change, достъпен на: <https://www.moodyanalytics.com>, последно посетен на: 29.01.2023 г.
- NASA Earth Observatory, (2022). 2021 Continued Earth’s Warming Trend, достъпен на: <https://earthobservatory.nasa>, последно посетен на: 13.03.2023 г.
- The World Bank, (2023). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files, GDP (current US\$), достъпен на: <https://data.worldbank.org>, последно посетен на: 03.05.2023 г.
- WCED, (1987). Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, достъпен на: <https://sustainabledevelopment.un.org>, последно посетен на: 26.11.2022 г.
- World Economic Forum, (2022). Davos Agenda 2022, Global Risks 2022: The ‚disorderly‘ net-zero transition is here and it’s time to embrace it, достъпен на: <https://www.weforum.org>, последно посетен на: 10.12.2022 г.

„СИНЯТА“ ДИПЛОМАЦИЯ – ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТТА НА ВОДИТЕ

Гл. ас. д-р Милена Ангелова
*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
m.angelova@bica-bg.org*

РЕЗЮМЕ. Водата е глобален стратегически ресурс, чийто недостиг е сериозно предизвикателство пред развитието на човечеството и постигането на много цели за устойчиво развитие. Стресът в областта на водите заплашва устойчивостта в много региони, подклажда социална нестабилност, поражда безпокойство за осигуряването на храна, провокира въоръжени конфликти и засилва миграционните вълни. „Синята“ дипломация ползва водата като инструмент на мира и развитието – посредством формирането на международни партньорства за споделено управление и устойчиво ползване на водите: процес, който маркетингът на взаимоотношенията може да подпомогне и насърчи. Целта на доклада е да очертае насоки за насърчаване прилагането на „синя“ дипломация, подкрепена от стратегически маркетингови инструменти.

Ключови думи: „синя“ дипломация, маркетинг на взаимоотношенията, устойчивост.

BLUE DIPLOMACY – POLICIES AND STRATEGIES FOR TRANS BOARDER WATER COOPERATION

Chief Assist. Prof. Milena Angelova, PhD

*Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science
m.angelova@bica-bg.org*

ABSTRACT: Water is a global resource of strategic importance, which scarcity is a severe challenge for continued human development and achievement of several UN Sustainable Development Goals. Water stress threatens the resilience of many areas of the world, fuels social instability, raises food security concerns, can lead to armed conflicts and the reinforcement of migration waves. The blue diplomacy sees water as an instrument of peace and development – through building international partnerships for joint management and sustainable use of water: process that relationship marketing can accelerate and facilitate substantially. The current paper aims at drawing avenues for ‘blue’ diplomacy appliance, supported by strategic marketing instruments.

Keywords: *,blue’ diplomacy, relationship marketing, sustainability.*

Въведение

Водата е най-ценният и жизнено значим от всички природни ресурси. Въпреки, че $\frac{3}{4}$ от земното кълбо са покрити с вода, огромната част не е годна за употреба – едва 2.5 % е прясна, като едва по-малко от 1 % е достъпна. Количеството и качеството на водния ресурс непрекъснато се влошава, поради човешката дейност и климатичните промени – 2.2 млрд. души нямат достъп до питейна вода и водоснабдяване (Световна банка, NASA, 2023). До 2050 г. търсенето на вода в глобален мащаб се очаква да нарасне с 55 %. Недостигът на вода е най-вероятната и значима заплаха за човечеството (Световен икономически форум, 2023) – от 2010 г. до сега са регистрирани над 466 въоръжени конфликта за контрол върху водни ресурси, основно в Африка и Близкия Изток. Водата е глобален стратегически ресурс, чийто недостиг е сериозно предизвикателство пред развитието на човечеството и постигането на много цели за устойчиво развитие. Стресът в областта на водите заплашва устойчивостта в много региони, подклажда социална нестабилност, поражда безпокойство за осигуряването на храна, провокира въоръжени конфликти и засилва миграционните вълни. „Синята“ дипломация ползва водата като инструмент на мира и развитието – посредством формирането на международни партньорства за споделено управление и устойчиво ползване на водите: процес, който маркетингът на взаимоотношенията може да подпомогне и насърчи. Целта на настоящия доклад е да очертае насоки за насърчаване прилагането на „синя“ дипломация, подкрепена от стратегически маркетингови инструменти.

„Синята“ дипломация и маркетингът на взаимоотношенията

„Синята“ дипломация (водна, хидро дипломация) е „динамичен, политически ориентиран процес, целящ предотвратяване, смекчаване и разрешаване на свързани с водата напрежения, възникващи при споделено ползване на водите, посредством прилагането едновременно на дипломатически инструменти, на свързано с водите ноу-хау и на механизми за сътрудничество при изпълнението на различни дипломатически мисии и задачи“ (Keskinen et al, 2021).

Маркетингът на взаимоотношенията може да бъде приложен в светлината на „синята“ дипломация – така че да се постигнат ефективни от гледна точка на икономическото развитие и потребности-

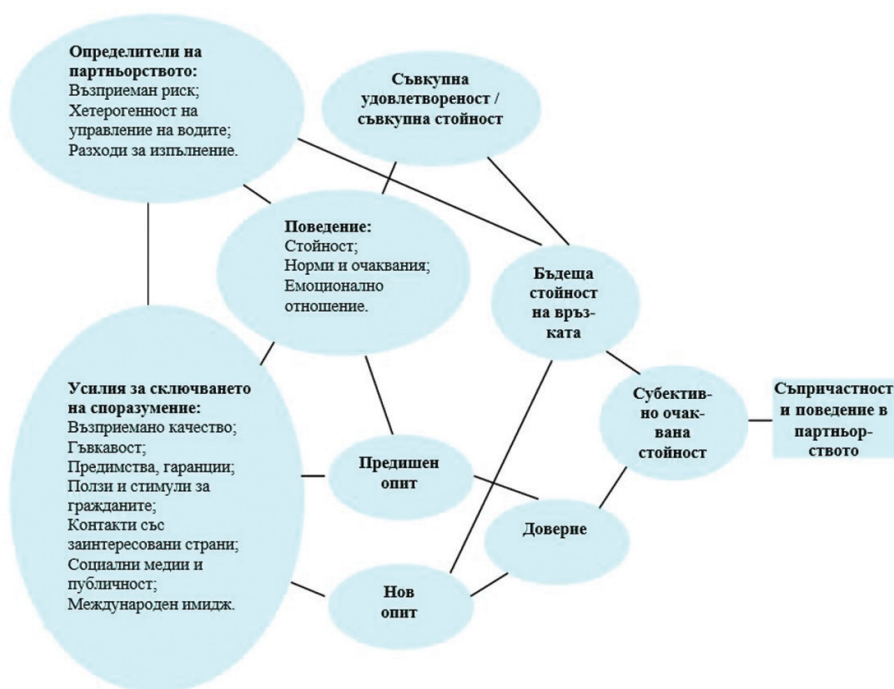
те на обществото решения по отношение споделянето на водния ресурс (Dhungel, 2023).

Значението на маркетингът на взаимоотношенията при все по-тясна глобализация е нееднократно подчертавано и произтича от взаимозависимостта между международните пазарите и специфичните потребности и изисквания на потребителите (Levitt, 1983, Berry, 1983, Hunt&Morgan, 1994, Palmer, 1995). То е още по-ясно изразено по отношение на продуктите и услугите с универсален характер, за които холистичната ориентация на взаимоотношенията е ясно изразена, тъй като „хората закупуват не само продукти и услуги, но очаквания“ (Levitt, 1983, стр. 89). Специален аспект на проявление е прилагането на възможностите на маркетинга на взаимоотношенията за насърчаването на отговорно потребление (Chinomona, 2016). От тази гледна точка, маркетингът на взаимоотношенията в международен план е от ключово значение за международните партньори – като основа за управление на процеси, при които те трябва да постигат споразумения за придобиване на стратегическа информация и споделяне на ресурси и рискове (Hunt&Morgan, 1994, Palmer, 1995). Това го позиционира като ключов инструмент на дипломацията – и конкретно – в сферата на споделянето на водата като ограничен стратегически глобален ресурс. Основната добавена стойност произтича от прилагането на неговите възможности за изграждането на връзка на доверие и ефективно обвързване между партньорите, на основа на разбиране за техните потребности (Grönroos, 2017). Маркетингът на взаимоотношенията задава рамката, която определя и подпомага вземането на решения за създаване, поддържане или оттегляне от потенциалното международно партньорство (Фиг.1).

„Синята“ дипломация се разполага в рамката на международните структури и споразумения за управление на водния ресурс. Основополагащи в нея са двете конвенции на ООН – за опазване и използване на трансграничните водни течения и международните езера (Конвенция за водата, ООН, 1992) и за правото на използване на международните водни пътища с неплавателна цел (Конвенция за водните пътища, ООН, 1997). Те са уникални по своята същност международни инструменти за осигуряването на устойчиво използване на трансграничните водни ресурси посредством сътрудничество.

Програмата до 2030 г. за устойчиво развитие (ЕК, 2015) и нейните 17 цели за устойчиво развитие (ЦУР), заедно с Парижкото споразумение относно изменението на климата (2016) предоставят

основните и много важни насоки за това как „синята“ дипломация да бъде прилагана на практика в глобален мащаб. Конференцията на ООН за водите, проведена през март тази година (ООН, 2023) е чудесен пример за това как могат да бъдат мобилизирани усилията на всички заинтересовани страни: за споделяне на информация и добри практики, за анализ на предприетите действия и за доброволно поемане на бъдещи ангажименти – например, от страна на ЕС за доброволни действия в областта на водите, включително инвестиране на съответен ресурс (Съвет на ЕС, 2023).

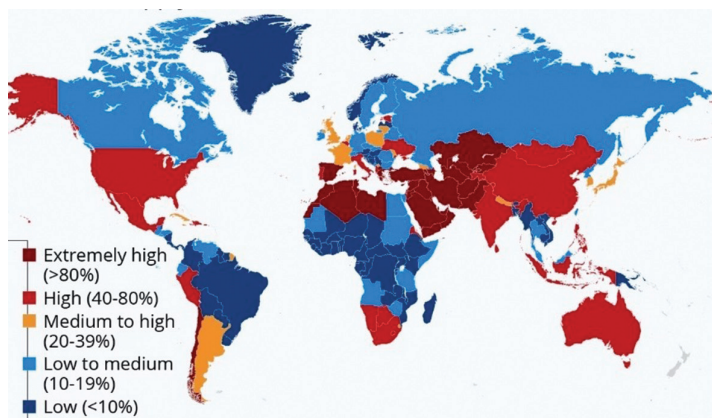


Фигура. 1. Фактори при вземането на решение за създаване, поддържане или оттегляне от потенциалното международно партньорство от гледна точка на маркетинга на взаимоотношенията

В ЕС международните споразумения се допълват от Директивата за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите (ЕС, 2000), която задължава държавите – членки да приемат и прилагат планове за управление на речните басейни, включително в трансграничен аспект, с участието на заинтересованите страни.

Водният стрес – сегментиране в глобален мащаб на потребностите от воден ресурс

Воден стрес е ситуация, при която търсенето на воден ресурс надвишава наличните количества за определен период от време, или когато лошото качество на водният ресурс възпрепятства неговото ползване (ЕЕА). При все по-бързо нарастващо население на света и намаляващ воден ресурс, избухването на конфликти, включително въоръжени, за достъп до вода и развитието на геополитическа нестабилност, са все по-вероятни. За да бъдат те избегнати, усилията на „синята“ дипломация следва да бъдат фокусирани в регионите с най-висок настоящ и прогнозиран воден стрес. От тази гледна точка, водният стрес може да бъде ползван като критерий за сегментиране на регионите и държавите, така че на тази основа да се приоритизира съответно насочването на инструментите на „синята“ дипломация, подкрепяни от моделите на маркетинга на взаимоотношенията (Фиг. 2).



Фигура 2. Прогноза за глобален воден стрес към 2040 г.

Източник: <https://www.statista.com/chart/26140/water-stress-projections-global/>

Данните, представени на фиг. 2, всъщност означават, че, ако не се предприемат спешни и ефективни действия, ще се стигне до задълбочаване и развитие на настоящите напрежения, включително военни сблъсъци. Такива конфликти се наблюдават между държави, споделящи водни басейни, които се опитват да подсиgurят своите нужди от воден ресурс, без да се съобразяват с потребностите на своите съседи и без да водят преговори с тях – т.е. не ползват възможностите за прилагането на „синя дипломация“:

- Река Нил – спор относно Великия Етиопски Ренесансов Язовир¹;
- Река Инд – спор между Индия и Пакистан²;
- Аралско море – чието равнище драматично намалява, поради отклоняването на вода за напояване и за чието ползване спорят Киргистан и Таджикистан (които контролират по-голямата част от водит) и Казахстан, Узбекистан и Туркменистан (които притежават земята и енергийните ресурси)³;
- Река Меконг – която протича между Китай, Миянмар, Тайланд, Лаос, Камбоджа и Виетнам. Тя е важен транспортен коридор, източник на вода, препитание и е ползвана за производство на електроенергия, но при много висока цена за околната среда⁴;
- Басейнът на река Йордан, споделян от Йордания, Израел, Палестина и Сирия⁵;
- Все по-бързо намаляващото езеро Чад⁶;
- Реката Колорадо, между Мексико и 6 щата на САЩ⁷;
- Воден стрес и напрежения между държавите – членки се установява дори и в рамките на ЕС⁸.

¹ <https://carnegieendowment.org/sada/88842>.

² <https://www.kcl.ac.uk/will-there-be-a-water-war-between-india-and-pakistan-by-2025>.

³ <https://www.thegovernancepost.org/2022/05/quiet-instability-of-central-asian-water-politics/>.

⁴ Меконг е най-дългата река в Югоизточна Азия (почти 4 900 км). От изворите си в Тибет, тя протича на юг към китайската провинция Юнан, преди да премине през 5 държави от Югоизточна Азия – Миянмар, Тайланд, Лаос, Камбоджа и Виетнам). Почти половината от реката протича през Китай, където е позната под името Ланканг. За 70-те милиона души, които живеят в басейна на река Меконг, тя е жизнено важен източник на вода и храна, както и е важен транспортен коридор. Във все повече случаи, реката е ползвана и за генерирането на хидроенергия. Човешката дейност заплашва речната флора и фауна, а конкуренцията за ползването на естествените ресурси става все по-интензивна.

⁵ <https://time.com/6242238/climate-change-israeli-palestinian-politics/>.

⁶ <https://news.un.org/en/story/2023/01/1132742>.

⁷ <https://pronatura-noroeste.org/en/water-again-to-flow-through-colorado-river-across-u-s-mexico-border-in-2022/>.

⁸ <https://www.francebleu.fr/infos/environnement/info-france-bleu-des-negotiations-franco-espagnoles-pour-en-finir-avec-la-guerre-de-l-eau-en-1571672423>.

Конфликтите често са свързани с: несъгласуваното отклоняване на воден ресурс от споделяни източници – например, за напояване или за индустриални цели; с управлението на оскъден или твърде изобилен воден ресурс (например, при споделяне на язовири); със замърсяване; със спорове относно корабоплаване и т.н. Отклоняването на воден ресурс или неговото замърсяване често се ползва и като оръжие във военни конфликти – например, от Ислямска държава при конфликтите в Сирия и Ирак, а също и от Русия спрямо Украйна.

Съчетаването на „синята“ дипломация с маркетингът на взаимоотношенията позволява именно прилагането на разработени и тествани в маркетинговата практика стратегии и инструменти, които да бъдат адаптирани и успешно ползвани при договарянето на споразумения за съвместно управление и потребление на трансгранични водни ресурси. За да се извърши това, заинтересованите страни могат да бъдат сегментирани на основа не само на техните потребности от оптималното потребление на вода, но и на това как те допринасят за постигането на целите за устойчиво развитие (Таблица 1). По този начин, сътрудничеството в областта на водите, изграждано посредством прилагането на „синя“ дипломация, подкрепена от маркетинга на взаимоотношенията и неговите инструменти, допринася за постигането на глобалните цели за устойчиво развитие.

Таблица 1. Ползи от споразуменията за споделено управление на трансгранични водни ресурси, по цели за устойчиво развитие

Проблем	ЦУР	Примери за международни споразумения за споделено управление на трансгранични водни ресурси, допринасящи за постигане на целите за устойчиво развитие
Чиста вода	6	Доброволен ангажимент на ЕК за действие в областта на водите, по силата на който до 2030 г. ще бъдат подкрепени 70 млн. души да получат достъп до питейна вода и санитарни условия и ще се осигури рециклиране на ползваната вода.
Мир, справедливост	16	Принос към инициативата Глобален портал – действия по трансгранично управление на водите в сътрудничество с държавите, басейновите организации и регионални органи, отговорни за това.
Борба с кл. пр Живот	13	Подобряване на качеството на водата в ЕС до 2030 посредством намаляване с 50% на основните замърсители и пластмасови отпадъци. Системи за ранно предизвестяване на климатични промени и свързани с тях природни бедствия, управление на риска и готовност за отговор при спешни ситуации.
вода и земя	14	Въвеждане на мерки за пестене на водния ресурс и запазване на местообитанията.
	15	

Проблем	ЦУР	Примери за международни споразумения за споделено управление на трансгранични водни ресурси, допринасящи за постигане на целите за устойчиво развитие
Изкореняване на бедността	1	Сътрудничество между Ангола, Ботсуана и Намибия, в рамките на Постоянната комисия за басейна на река Окаванго (https://www.okacom.org/permanent-okavango-river-basin-water-commission-okacom). Разработените и приложени програми за осигуряването на препитанието и социално-икономическото развитие в региона демонстрират на практика как програми за стратегическо развитие на цял речен басейн (в който 845 000 души живеят в бедност) могат да адресират адекватно и да се справят с причините за бедност.
Край на глада	2	Сътрудничеството между Алжир, Либия и Тунис по отношение на Северозападната сахарска водна система (http://www.internationalwatersgovernance.com/north-western-sahara-aquifer-system-nwsas.html) подобрява чувствително селскостопанското планиране и практическата дейност, генерирайки увеличаващи се приходи за фермерите, по-добро планиране на проектите за развитие и намаляване на потреблението на водни ресурси. Подобренията в областта на системата за напояване са довели до намаляване на потреблението на воден ресурс с общо 47 % към 2020 г.
Добро здраве	3	Посредством подписаното през 2012 г. Споразумение за качеството на водите на големите езера (https://www.epa.gov/glwqa/), САЩ и Канада обединяват усилия за намаляването на замърсяването с „химикали, предизвикващи загриженост“, които заплашват човешкото здраве и околната среда, включително разработване и прилагане на двустранни стратегии за координиране на националните стандарти за качеството на водите, цели, критерии, насоки за изпълнение.
Възобновяема енергия	7	Споразумението между Бразилия и Парагвай по отношение на Двустранната ВЕЦ Итаипу (https://www.itaipu.gov.br/en), която осигурява 15 % от енергопотреблението на Бразилия и 86 % от това на Парагвай показва как две държави могат да си сътрудничат при осигуряването на достъпна и чиста енергия, вода и санитарно-хигиенни условия за своите граждани.
Борба с климатични промени	13	В рамките на създадената Комисия за река Меконг (https://www.mrcmekong.org/), държавите от долното поречие на Меконг разработват и прилагат редица стратегии и планове, основани на проучвания, за предотвратяване и за справяне с климатичните промени – като например Стратегия за адаптиране на Меконг към климатичните промени и План за действие.

Проблем	ЦУР	Примери за международни споразумения за споделено управление на трансгранични водни ресурси, допринасящи за постигане на целите за устойчиво развитие
Живот под водата	14	Сътрудничество между държавите, споделящи Динарската карстова водна система (http://twrm-med.net/southeastern-europe/supported-processes-and-projects/dinaric-karst-aquifer) – Албания, Хърватия, Черна Гора, Босна и Херцеговина, позволява прилагането на по-добри и ефективни национални регионални подходи за управлението и ползването на този уникален ресурс от прясна вода, при съхраняване на съответните екосистеми и подобряване на качеството на водата. Консервирането на водосборищата на прясна вода и местата на вливането им в морето позволява поддържането на ценни екосистеми, развиващи се на границата между сушата и морето.
Живот на земята	15	Сътрудничеството между Хондурас и Ел Салвадор по отношение на басейна на река Гоаскоран (https://portals.iucn.org/library/sites/library/files/documents/2013-030-En.pdf) посредством прилагането на щадящи природата решения (като възстановяване на горите, пролетна рекултивация, намаляване на незаконната сеч и икономическа диверсификация на горско-земеделските системи) позволява да се подобри сигурността на водния ресурс в този район.
Мир и справедливост	16	Рамковото споразумение за басейна на река Сава от 2002 г. (https://www.savacommission.org/documents-and-publications/basic-documents/framework-agreement-on-the-sava-river-basin-10375/10375) е първото следвоенно многостранно рамково споразумение, прието от страните от бивша Югославия. То показва как регионалното сътрудничество в областта на споделено управление и ползване на водите може да консолидира усилията за постигането на мир.

Източник: кабинетно проучване на автора.

Примерите в табл.1 ясно илюстрират ключовото значение на „синята“ дипломация за предотвратяването на напрежения и сблъсъци, но още по-важно – за обединяване на усилията за ползване на водните ресурси за изпълнение на ЦУР. Изборът между подобно конструктивно поведение и въоръжени конфликти и нестабилност е напълно логичен и от тази гледна точка прилагането на сила, вместо на разум за решаване на спорове определено се позиционира като отживелица, несъвместима с достиженията на съвременната цивилизация.

Заклучение

Предвид критичното значение на водата като оскъден глобален ресурс от общ интерес, е необходим ясен ангажимент от всички участници в процеса, така че да фокусират усилията си за развитието на „синя“ дипломация в областта на споделено ползване, опазване и управление на водите. Подходите на този вид дипломация следва да бъдат активно включени във всички аспекти на външната политика и международните отношения, в търговията и в политиките за развитие. Тяхното успешно прилагане може да бъде подкрепено и ускорено посредством прилагането на възможностите на маркетинга на взаимоотношенията. Предотвратяването на проблеми и напрежения, свързани с водата, е най-важният приоритет на „синята“ дипломация. Този приоритет се изпълнява на практика посредством постигането на международни споразумения за Интегрирано управление на водните ресурси. В това отношение, международните водни конвенции, множеството двустранни, регионални и глобални организации, инструменти и процеси, както и положителният опит и добри практики от бизнеса, организираното гражданско общество и местните общности, са ценни инструменти, които да бъдат развивани и ползвани.

Използвани източници:

Европейска комисия (2015), достъпен на: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/international-strategies/sustainable-development-goals/eu-and-united-nations-common-goals-sustainable-future_bg, последно посетен на: 11.05.2023 г. (Evropeyska komisiya (2015), dostapen na: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/international-strategies/sustainable-development-goals/eu-and-united-nations-common-goals-sustainable-future_bg, posledno poseten na: 11.05.2023).

ЕС(2000). Директива за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32000L0060>, последно посетен на: 11.05.2023 г. (EC (2000). Direktiva za ustanovyavane na ramka za deystviyata na Obshtnostta v oblastta na politikata za vodite, dostapen na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32000L0060>, posledno poseten na: 11.05.2023).

ООН (2023), достъпен на: <https://sdgs.un.org/conferences/water2023>, последно посетен на: 11.05.2023 г. (OON (2023), dostapen na:

- <https://sdgs.un.org/conferences/water2023>, posledno poseten na: 11.05.2023).
- Световен Икономически Форум (2023). Доклад за глобалните рискове, достъпен на: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2023/>, последно посетен на: 11.05.2023 г. (Svetoven Ikonomicheski Forum (2023). Doklad za globalnite riskove, dostapen na: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2023/>, posledno poseten na: 11.05.2023).
- Съвет на ЕС (2023), достъпен на: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7443-2023-INIT/en/pdf>, последно посетен на: 11.05.2023 г. (Savet na ES (2023), dostapen na: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7443-2023-INIT/en/pdf>, posledno poseten na: 11.05.2023).
- Berry, L. L. (1983). 'The globalization of markets'. *Harvard Business Review*, (May/June), pp. 92–102.
- Chinomona, M. (2016). Modeling the influence of relationship marketing, Green Marketing and innovative marketing on the business performance of small, Medium and Micro Enterprises. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 8(3(J)), pp. 127–139.
- Dhungel, D. N. (2023). Nepal's Water Diplomacy: Relationship with her Neighbours. *Annual Journal of Nepal Council of World Affairs, Economic Development*.
- European Environment Agency, достъпен на: <https://www.eea.europa.eu/themes/water/glossary/water-stress>, последно посетен на: 11.05.2023 г.
- Grönroos, C. (2017). Relationship Marketing Readiness: theoretical background and measurement direction. *Journal of Services Marketing*. 31(3), pp. 218–225.
- Hunt, S.D., R.M. Morgan (1994). 'Relationship Marketing in the Era of Network Competition'. *Marketing Management*, 3(1), p. 19.
- Keskinen, M., Salminen, E., & Haapala, J. (2021). Water diplomacy paths – An approach to recognise water diplomacy actions in shared waters. *Journal of Hydrology*, 602, 126737. <https://doi.org/10.1016/j.jhydrol.2021.126737>.
- Levitt, T. (1983). 'After the sale is over'. *Harvard Business Review*, Sep., pp. 87–93.
- Palmer, A.J. (1995). 'Relationship Marketing: Local Implementation of a Universal Concept'. *International Business Review*, 4(4), pp. 471–481.

ПОЛИТИКИ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА ИНОВАЦИИТЕ В АГРАРНИЯ БИЗНЕС

Доц. д-р Петя Брънзова

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
p.branzova@iki.bas.bg*

ас. д-р Ани Димитрова

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
a.dimitrova@iki.bas.bg*

РЕЗЮМЕ: Приемането на иновациите в аграрния сектор както на България, така и на Европа е бавен и труден процес. Необходими са съществени усилия от страна на държавите да наложат съвременните достижения на науката като практики в селското стопанство. Политиките създавани от Европейският съюз и прилагани от държавите членки по отношение на внедряването на иновации и повишаване конкурентоспособността в аграрния сектор са добра перспектива и дават правилен път на развитие за участниците в този процес. В доклада основната цел е да се анализират политиките и тяхната приложимост в областта на иновациите в селското стопанство и да се изведат възможностите и перспективите пред производителите.

Ключови думи: иновации, политики, земеделие, аграрен бизнес.

POLICIES TO ENCOURAGE INNOVATION IN AGRIBUSINESS

Assoc. Prof. Petia Branzova, PhD

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science
p.branzova@iki.bas.bg

Assist. Prof. Annie Dimitrova, PhD

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science
a.dimitrova@iki.bas.bg

ABSTRACT: The adoption of innovations in the agricultural sector of both Bulgaria and Europe is a slow and difficult process. Substantial efforts are needed now to enforce the results of scientific achievements as practices in agriculture. The policies created by the low union and implemented by the current states regarding the implementation of innovations and increase the competitiveness in the agrarian sector with a good perspective and give a right development path for the participants in this process. The main objective of the report is to analyze the policies and their applicability in the field of innovation in agriculture and to bring out the opportunities and perspectives for the producers.

Keywords: *innovation, policies, agriculture, agribusiness.*

Като трудно приемащ иновациите, аграрният сектор има нужда от съдействие и подкрепа, за да осъществи модернизирването и осъвременяването си по най-ефективния и устойчив начин. Проблемите свързани с разбирането и приемането на иновативни решения не са само на национално, а и на международно ниво. Европейският съюз внедрява новосъздадени технологии по-трудно в сравнение с Америка и някои държави от Азия. Колкото по-голяма е заинтересоваността на държавните институции за популяризиране на нови решения и практики, толкова по-разбираемо те се доближават до занимаващите се със земеделска дейност граждани. И толкова по-склонни стават те да рискуват с инвестиция в нещо ново и неизпробвано от тях досега.

Иновациите се определят като ключови за постигането на устойчив икономически растеж и чрез Лисабонската стратегия възгледите за иновациите и знанието се разпространяват с по-голям обхват, като иновациите се приемат повече като социално-икономически отколкото технологичен процес.

Седмата Рамкова програма за конкурентоспособност и иновации 2007г. – 2013г. създадена от ЕК има бюджет от 53,3 млрд. евро и подпомага научните изследвания, технологичното развитие и обучителни дейности в ЕС. (Paliova, I. 2021) Бюджетът на програмата я прави най-скъпата изследователска програма в света. Тя реализира дейности в четири категории: сътрудничество, хора, идеи и капацитет, като подкрепя научните изследвания в два изследователски института: Института за изследвания на ядрената енергия и Съвместният изследователски център, който е разделен на седем изследователски института в пет различни държави. (Velkova, D., Kirilova, Y., 2023) Седмата рамкова програма е критикувана заради бюрокрацията си и тромавите схеми за наблюдение и е направено предписание за опростяване на регламентите за бъдещи такива програми.

Селското стопанство е част от Седмата рамкова програма, чрез направлението „Храна, земеделие и биотехнологии“. То обхваща политиките за управление на земеделските стопанства, безопасност на храните и развитие на селските райони, чрез три приоритета: устойчиво производство, храна „от фермата до вилицата“ и биотехнология и биохимия за нехранителни продукти и процеси. (Harizanova – Bartos, H., Stoyanova, Z., Harizanova-Metodieva, Ts., 2020)

Структурните фондове са част от европейската политика за сближаване, която има за цел да засили икономическото и социално сближаване в Европа, чрез коригиране на някои регионални дисбаланси, посредством подкрепа за развитието на регионалните икономики. (Тотев С., Мочурова М., Коцева-Тикова М. 2021) Една от заложените под цели е необходимостта от стабилизиране на конкурентоспособността и иновациите. Трите главни структурни фонда (Georgieva, S. 2021), чрез които научноизследователските и иновационни дейности се подпомагат са:

- Европейският фонд за регионално развитие (ЕФРР);
- Кохезионен фонд (КФ) – подпомага най-слабо развитите държави-членки и региони на ЕС;
- Европейски социален фонд (ЕСФ).

Съвместните технологични инициативи са нова схема за финансиране в рамките на Седмата Рамкова програма и предлагат нова рамка за реализиране на научни изследвания и технологиите, които се нуждаят от значителни публични и частни инвестиции. Чрез обединяването на заинтересованите страни около общо договорени, отраслови програми за научни изследвания, Съвместните технологични инициативи ускоряват генерирането на нови знания, усвояването на резултатите от изследванията в стратегически технологии и насърчават необходимата специализация в секторите на високите технологии, които определят бъдещата конкурентоспособност на ЕС. (Несторов, Н. 2021) Технологичните инициативи са групирани в шест области, които имат голям потенциал за повишаване на иновативния капацитет: Горивни клетки и водород; Аеронавтика и въздушен транспорт; иновативни лекарства; Наноелектроника; Вградени изчислителни системи; Глобален мониторинг на околната среда. Част от тези инициативи директно или косвено оказват влияние върху развитието на аграрния сектор.

След първите промени в ОСП диверсификацията на селскостопанските дейности се превръща в по-главна цел, която е застъпена в представата за европейския модел на земеделие. В ПРСР 2007–2013 г., приета септември 2005 г., са формулирани три ясно дефинирани икономически, екологични и териториални цели на ОСП: реструктуриране на селското стопанство, опазване на околната среда и потребностите на селските райони. Това преориентиране отразява заключенията от конференцията в Залцбург за развитието на селските райони през 2003 г. и стратегическите насоки на Ев-

ропейските съвети в Лисабон и Гьотеборг, наблягащи на икономическите, екологичните и социалните измерения на устойчивостта. (Стоянова, З., Дойчинова, Ю., Тодорова, К., Пейчева, М., Благоев, А., Динева, В. 2022) Преориентацията съответства също и на тенденциите в селските райони. Над половината от населението в ЕС-25 живее в селските райони, които покриват 90% от територията (не са включени България и Румъния). Селските райони стават отправна точка за икономическа диверсификация и устойчиво развитие.

Всички тези промени трябва да бъдат отразени в начина на възприемане на аграрните иновации, както и в принципите, заложи в основата на иновационните стратегии и иновационните политики. Иновационните системи трябва да улесняват промяната и приспособяването. Предизвикателство пред системите за знания и иновации в аграрния сектор е подпомагането на подобрения в капацитета за обработка, маркетинг и добавяне на стойност на селското и горското стопанство, както и проучването на новите възможности в новите селски и екологични услуги и нехранителното производство (Knickel, Tisenkopfs, Peter, 2009). За да се обърне внимание на ролята на земеделието в биоикономиката, основана на знанието, трябва да присъстват въпроси, свързани с изграждането на вериги за доставки и справедливото разпределение на добавената стойност. От обществена гледна точка е необходимо да се обърне повече внимание на устойчивостта на производствените системи, осигуряването на улеснения за дейността, опазването на околната среда, безопасността на труда, хигиената и хуманното отношение към животните. За да станат селските райони по-привлекателни за младите хора е необходимо създаване на нови възможности за заетост, улесняване на достъпа до съвременни информационни и комуникационни технологии (ИКТ).

В териториален мащаб иновациите са свързани със способността за предприемане дейности за решаване на проблеми, чрез събиране на участници или експертиза от различни териториални и политически контексти, за да придобият нови познания и по-широки перспективи.

Значителна подкрепа за иновации се осигурява чрез „Хоризонт 2020“ за изготвяне на прототипи, изпитване, демонстрирани, пилотни разработки, широкомащабно продуктово валидиране и разпространение на пазара. Осигуряване на значителна подкрепа за странични подходи относно търсенето е друга важна характеристика, възлагане на обществени поръчки за новаторски продукти в

предпазарен и начален пазарен стадий, регулиране и насърчаване на иновациите и определянето на стандарти. Обхванати са също и нови форми на иновации в общественения сектор и социални иновации, както и пилотни действия за услуги и продукти в частния сектор. Тези достижения могат да намерят приложение и в селското стопанство.

ЕПИ-АГРИ Европейско партньорство за иновации е въведено от Европейската комисия през 2012г. и се съсредоточава върху секторите на селското и горското стопанство. ЕПИ-АГРИ е едно от петте Европейски партньорства за иновации (ЕПИ), основани от ЕК за да насърчи бързото модернизиране, чрез засилване на усилията за внедряване на иновации. ЕПИ-АГРИ е създадено като нов начин да се повишат производителността и устойчивостта в селското и горското стопанство, за да може секторът по-добре да се справи с предизвикателствата на съвременното земеделие като засилената конкуренция, по-резките промени в пазарните цени, изменението на климата, по-строгите екологични правила и пр. За постигането на тази цел ЕПИ-АГРИ обединява участници в иновациите (земеделски стопани, консултанти, изследователи, бизнес, НПО и т.н.) и помага за изграждането на мостове между научните изследвания и практиката. ЕПИ-АГРИ се прилага главно чрез Регламент (ЕС) № 1305/2013, който предоставя финансиране за иновативни проекти на Оперативни групи (ОГ). ОГ са целеви иновационни проекти, които се занимават с конкретни практически въпроси и възможности, съобразени с нуждите на селскостопанския и горския сектор.

ЕПИ-АГРИ се състои от компонент на равнище държава-членка (ДЧ), като чрез ПРСР 2014–2020 се финансират иновативни проекти на участниците в сферата на иновациите и от компонент на равнище ЕС. И двата компонента се финансират от ЕЗФРСР. ПРСР 2014–2020 е един от основните източници за финансиране на иновациите в селското и горското стопанство чрез Мярка 16 „Сътрудничество“, чиято цел е да подкрепи прилагането ЕПИ-АГРИ. Компонентът на равнище ЕС се състои от Мрежата на ЕПИ-АГРИ, която има за цел да обвърже ОГ, да улесни обмена на знания, експертни познания и добри практики и да установи диалог между селското стопанство и изследователската общност.

Европейският земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) е инструмент за финансиране на ОСП, който подкрепя стратегиите и проектите за развитие на селските райони. Той е част от Европейските структурни инвестиционни фондове (ESIF).

Бюджетът на ЕЗФРСР за периода 2014–20 г. възлиза на около 100 милиарда евро. Бюджетът ще бъде изразходван, чрез изпълнение на програми за развитие на селските райони, които продължават до края на 2023 г. Новата селскостопанска политика на ЕС влиза в сила от 1 януари, 2023–а година.

Амбицията на страните членки е тя да оформи прехода към устойчив и модерен европейски селскостопански сектор. Съгласно реформираната политика, финансирането ще бъде по-справедливо разпределено между стопанствата, като ще се наблегне на малките и средни семейни ферми, както и на младите фермери.

Освен това фермерите ще бъдат стимулирани финансово, така че да въвеждат иновации – от прецизно земеделие до агроекологични производствени методи.

Като подкрепя конкретни действия в тези и други области, новата ОСП може да бъде крайгълният камък за продоволствената сигурност и земеделските общности в Европейския съюз, смятат от Комисията. (Русчева Д., Грозданова С., 2021)

Комисията оценява дали всеки план е насочен към десетте ключови цели на ОСП, които засягат споделени екологични, социални и икономически предизвикателства.

Бюджетът на ОСП за следващия програмен период е 270 млрд. евро.

Стратегическият план за развитие на земеделието и селските райони на Република България за периода 2023–2027 г. включва:

- Стратегическият план за развитие на земеделието и селските райони в България ще подкрепи устойчивото развитие на земеделието, ще допринесе за подобряването на селскостопанските доходи, ще подпомогне подобряването на конкурентоспособността и устойчивост на климата и пазарните рискове на фермите и ефективността на управлението;
- Позицията на земеделските производители на пазара ще бъде засилена, което ще им позволи да използват напълно своя потенциал;
- Въвеждат се стимули за младите земеделски стопани, с цел подобряване на техния професионален потенциал и увеличаване броя на младите фермери в земеделския сектор;

- Общата селскостопанска политика ще насърчава устойчиви земеделски практики, които са насочени към справяне с климатичните изменения и опазване на околната среда;
- Предвиден е значителен принос към опазването на природните ресурси като вода, почва и въздух, включително чрез насърчаване на инвестиции насочени към компонентите на околната среда;
- При избора на интервенции в пълна степен са адресирани нуждите на сектора, като Стратегическия план е структуриран около изведените девет специфични цели, включително междусекторната цел на Съюза;
- При структурирането на плана са разработени интервенции за директно подпомагане на земеделските стопани, включително обвързано с производството подпомагане и еко-схеми, насочени към опазване на компонентите на околната среда.;
- Насочена е подкрепа чрез специални правила за секторите „Пчеларство“, „Мляко и млечни продукти“ и Лозаро-винарски сектор, за осъществяване на инвестиционни и неинвестиционни дейности. Специално внимание е обърнато на дейностите, които ще допринесат за цялостната устойчивост на селскостопанския сектор, включително чрез повишаване степента на организираност, привличане на нови и млади земеделски стопани и на дейности, които ще допринесат за справяне на климатичните изменения, тъй като последните имат непосредствено влияние върху сектора;
- За задоволяване на продоволствената криза и за повишаване качеството на храната са предвидени схеми за качество и за подобряване на връзката между производителя и крайния потребител, чрез повишаване на доставката на храни чрез къси вериги;
- Приоритет ще бъде високото качество на храната и нейната стойност подобряване на храненето и хуманното отношение към животните;
- Ще бъде подкрепено развитието на иновациите в селското стопанство и селските райони и разпространението на научни решения и иновативни, включително цифрови;

- Връзките между науката и практиката в системата на знанието и ще бъдат засилени от подкрепата за иновации в земеделието;
- Дейностите, свързани с подготовката на сектора за зелена и цифрова икономика, ще бъдат от особено значение;
- За постигане на горните приоритети ще спомогнат консултантската дейност в сектора на земеделието и обучението на земеделските стопани;
- Предвидена е и подкрепа за модернизация за земеделските стопанства, чрез инвестиционни дейности, като отново е обърнато внимание на екологични и зелени инвестиции. Стратегическият план е насочен и към подкрепа за развитието на инфраструктурата на селските райони, за да ги направи привлекателно място за живот и работа с цел подобряване на социалното сближаване, повишаване на работните места, подобряване на качеството на живот.

Разпределя се според шест приоритета, като директно насочени към иновациите в селското стопанство са първите два, а останалите индиректно могат да допринесат за приемането и разпространението на иновации в земеделието.

Всеки един от тези приоритети допринася за целите на междусекторните цели за иновации, околна среда и смекчаване на изменението на климата и адаптирането им. За да се справят с тези приоритети, страните от ЕС прилагат програми за развитие на селските райони (ПРСР), пригодени да отговарят на техните собствени уникални предизвикателства и възможности. Те се финансират чрез ЕЗФРСР. Тези програми могат да бъдат подготвени на национална или регионална основа и трябва да работят в изпълнение на поне четири от шестте приоритета на ЕЗФРСР. Държавите трябва да определят цели според специфични области на фокус, като определят мерките, които ще използват и финансирането, което ще им е необходимо за постигането на тези цели. По този начин, докато Европейската комисия одобрява и наблюдава ПРСР, решенията относно подбора на проекти и отпускането на плащания се обработват на национално или регионално равнище.

За периода 2007г. – 2018г. по линия на Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони в България в инвестиции за модернизация на земеделските стопанства са вложени над 1 млрд. лева. (Киречев Д. 2021) В последните два програмни периода

инвестирането в цифрови решения не е приоритет и затова липсва информация за направените инвестиции в цифровизация и прецизно земеделие. Има вероятност направените до момента инвестиции в модернизация на земеделските стопанства, да включват и цифрови решения. Инвестициите в прецизно земеделие са предимно частни инициативи и се определят от финансовите възможности на конкретното земеделско стопанство. Липсва цялостна информация на национално ниво за направените до момента инвестиции и достигнатото ниво на цифровизация и наличните технологии за прецизно земеделие.

В селското стопанство на България съществуват множество възможности за внедряване на иновации, тъй като потенциалът в това отношение не е използван досега, много практики прилагани в други страни не са прилагани в страната, а това ги прави иновации за България.

В Първия програмен период на ПРСР 2007–2013 г. мерките стимулиращи иновации са по-малко: Мярка 111 „Професионално обучение, информационни дейности и разпространение на научни знания“; Мярка 121 „Модернизиране на земеделските стопанства“; Мярка 123 „Добавяне на стойност към земеделски и горски продукти“; Мярка 321 „Основни услуги за населението и икономиката в селските райони“, но не липсват. Много мерки могат косвено да подпомогнат внедряването на новости в стопанствата: Мярка 214 „Агроекологични плащания“; Мярка 511 „Техническа помощ“; Мярка 141 „Подпомагане на полупазарни стопанства в процес на реструктуриране“; Мярка 142 „Създаване на организации на производители“ и др.

През Втория програмен период на ПРСР 2014 – 2020г. някои от мерките от предходния програмен период продължават съществуват, но под друго име, например: Мярка 2– „Консултантски услуги, управление на стопанството и услуги по заместване в стопанството“ (мярка 114 от ПРСР 2007 – 2013 г.); Подмярка 4.2 „Инвестиции в преработка/маркетинг на селскостопански продукти“ (мярка 123 – „Преработка на земеделски продукти“ от ПРСР 2007–2013 г.); Подмярка 6.4 – „Инвестиционна подкрепа за неземеделски дейности“ (мерки 311/312 – за развиване на неземеделски дейности от ПРСР 2007–2013 г.) и др. Създадени са повече преки мерки подпомагащи иновациите като най-съществената е Мярка 16 – „Сътрудничество“ с подмерки: 16.1. „Подкрепа за сформиране и функциониране на оперативни групи в рамките на ЕПИ“; 16.2. „Подкрепа за пилотни про-

екти и за развитие на нови продукти, практики, процеси и технологии“; 16.4. „Подкрепа за хоризонтално и вертикално сътрудничество между участниците във веригата на доставки за изграждането и развитието на къси вериги на доставки и местни пазари“.

Приемането на иновациите в аграрния сектор както на България, така и на Европа е бавен и труден процес. Необходими са съществени усилия от страна на държавите да наложат съвременните достижения на науката като практики в селското стопанство. Използването на иновативни технологии, процеси и услуги от управителите на земеделски стопанства има нужда от държавна подкрепа, която може да бъде под формата на мерки, програми, семинари и обучения, чрез които фермерите да се докоснат от близо и да разберат по-добре необходимостта и ползата от нововъведенията.

Политиките създавани от Европейският съюз и прилагани от държавите членки по отношение на внедряването на иновации и повишаване конкурентоспособността в аграрния сектор са добра перспектива и дават правилен път на развитие за участниците в този процес.

Използвани източници:

- Киречев, Д. (2021), Държавните помощи в българското земеделие. *Иновативно развитие на аграрния бизнес и селските райони: Национална научна конференция с международно участие*, София: Изд. комплекс УНСС, стр. 128–140. (Kirechev D. (2021), Darzhavnite pomoshti v balgarskoto zemedelie. Inovatovno razvitie na agrarniya biznes i selskite rayoni: Natsionalna nauchna konferentsiya s mezhduarodno uchastie, Sofiya: Izd. kompleks UNSS, str. 128–140).
- Несторов, Н. (2021). Устойчивост на българския износ 2008–2019 г. София: Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, 145 стр., ISBN (принт): 978-619-245-112-7, ISBN (е-книга): 978-619-245-113-4. (Nestorov, N. (2021). Ustoychivost na balgarskiya iznos 2008–2019 g. Sofiya: Izdatelstvo na BAN „Prof. Marin Drinov“, 145 str., ISBN (print): 978-619-245-112-7, ISBN (e-kniga): 978-619-245-113-4).
- Русчева Д., С. Грозданова. (2021) Устойчивост на осигуряването с продоволствие – специфика и последствия за продоволствената сигурност на страната. *Сборник с доклади от юбилейна научно-практическа конференция „Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж“*, Издателство „Наука и икономика“ Икономически университет – Варна, ISBN 978-954-21-1088-0, 203–212. (Ruscheva D., Grozdanova S., (2021) Ustoychivost na osiguryavaneto s

prodovolstvie – spetsifika i posledstviya za prodovolstvenata sigurnost na stranata. Sbornik s dokladi ot yubiley na nauchno-prakticheska konferentsiya „Agrobiznesat i selskite rayoni – iekonomika, inovatsii i rastezh“, Izdatelstvo „Nauka i iekonomika“ Ikonomicheski universitet – Varna, ISBN 978-954-21-1088-0, 203–212).

- Стоянова, З., Ю. Дойчинова, К. Тодорова, М. Пейчева, А. Благоев, В. Динева. (2022). Екоинновации за предоставяне на агроecosистемни услуги от земеделските стопанства. София: Издателски комплекс – УНСС. (Stoyanova, Z., Yu. Doichinova, K. Todorova, M. Peycheva, A. Blagoev, V. Dineva. (2022). Ekoinovatsii za predostavyane na agroecosistemni uslugi ot zemedelskite stopanstva. Sofiya: Izdatelski kompleks – UNSS).
- Тотев С., М. Мочурова, М. Коцева-Тикова. (2021) Приобщаващо регионално развитие – социални, икономически и екологични измерения, *Икономическа мисъл* 3/2021 стр.: 50–65. (Totev S., M. Mochurova, M. Kotseva– Tikova. (2021) Priobshtavashto regionalno razvitie – sotsialni, ikonomicheski i ekologichni izmereniya, *Ikonomicheska misal* 3/2021 str.: 50–65).
- Georgieva, S.. (2021), Fiscal Multipliers in Bulgaria and Central and Eastern Europe Countries. *Economic Studies Journal*, 30, 1, ISSN:0205–3292, pp. 131–167.
- Harizanova – Bartos, H., Z. Stoyanova, Ts. Harizanova-Metodieva. (2020) Rural development in Bulgaria: some factors and conditions for success, *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*, Vol. 20, Issue 1, pp. 237–244, PRINT ISSN 2284–7995, E-ISSN 2285-3952.
- Knickel, K., T. Tisenkopfs, S. Peter. (2009). Innovation processes in agriculture and rural development Results of a cross-national analysis of the situation in seven countries, research gaps and recommendations. Sixth Framework Programme Priority 8.1 Policy-oriented research Scientific support to policies – SSP: 44510.
- Paliova. I. (2021), Fiscal Measures for Diffusion of Environmental Technologies. *Economic, Regional and Social Challenges in the transition towards a green economy*, Paisii Hilendarski University Press, ISSN:ISBN (print) 978-619-7663-08-2 ISBN (online) 978-619-7663-07-5, 93–106.
- Velkova, D., Y. Kirilova. (2023). The Discount Rate in the Assessment of EU Funded Investment. *Economic Studies Journal (Ikonomicheski Izsledvaniya)*, 32(4) , 135–148.

ЗДРАВНА ИНФРАСТРУКТУРА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В УСЛОВИЯ НА COVID-ПАНДЕМИЯ

Доц. д-р Мария Марикина

Университет по национално и световно стопанство
mmarikina@unwe.eu

РЕЗЮМЕ: Понастоящем много учени по света насочват усилията си за овладяване на Covid- пандемията, а средствата, с което това се прави са разнообразни, насочени към здравната инфраструктура и система като цяло. В същото време следва да се отчете, че здравната инфраструктура няма само пряк ефект върху овладяването на пандемията, а нещо повече – тя оказва въздействие и върху конкурентоспособността на стопанствата. Подобряването или влошаването на здравната инфраструктура влияе съответно позитивно или негативно върху националната конкурентоспособност, с което се свързва и тезата на настоящето изследване. Обект е равнището на конкурентоспособност, а предмет е начина на влияние на здравната инфраструктура върху конкурентоспособността в условията на пандемия. Целта е изследване на определени стопанства и разкриване на отражението на съответните здравни инфраструктури върху конкурентоспособността.

Ключови думи: конкурентоспособност, държавни разходи и здраве, инфраструктура, благосъстояние.

HEALTH INFRASTRUCTURE AND COMPETITIVENESS IN THE TERMS OF COVID-PANDEMIC

Assoc. Prof. Maria Marikina, PhD
University of National and World Economy
mmarikina@unwe.eu

ABSTRACT: Many scientists across the world are currently focusing their efforts on containing the Covid-19 pandemic. There are various means to do that, and they are mainly medical and aimed at the health infrastructure and the health system as a whole. At the same time, it should be borne in mind that health infrastructure has not only a direct effect on the management of the pandemic, but moreover, it also has an impact on the competitiveness of economies. Improving or deteriorating health infrastructure has a positive or negative impact on national competitiveness, respectively. Linked to this is also the argument supported in this paper. The target of this study is the level of competitiveness, and its subject matter is the way in which the health infrastructure affects the competitiveness in the terms of a pandemic. It is aimed at studying a number of economies and to identify the impact of the relevant health infrastructures on one of the most important economic indicators such as competitiveness.

Keywords: *competitiveness, government expenditure and health, infrastructure, well-being.*

Важността на здравната инфраструктура

Здравната инфраструктура е съществен и решаващ елемент от здравната политика и социалния механизъм на всяка една страна. Свързва се с осигуряването на здравни разпоредби и съответните механизми, които целят подобряването на общественото здраве и съответно преодоляване на опасностите, възникнали по време на пандемията. Здравната инфраструктура включва подходяща изградена среда и поддържащи елементи за нея като: достъп до медицински услуги, оборудване, информационни технологии, системи и процеси, прилагани програми за устойчивост и необходим персонал. Към това разбиране Radhika Karur добавя: „Петте компонента на здравната инфраструктура са квалифицирана работна сила, интегрирани електронни информационни системи, обществени здравни организации, ресурси и изследвания. Развитието на здравната инфраструктура ще даде значителен принос за насърчаване на здравето и благосъстоянието на всички индивиди, независимо от възрастови групи, общности, категории и произход“ (Карур, 2020, с. 1). Значението на здравната инфраструктура и нейните функции е голямо, тъй като подобрява общественото здраве в областите, където трябва да се правят подобрения за да се преодоляват тежките проблеми, свързани с ковид-пандемията в обществото. Пандемията от COVID-19 е несравнима заплаха за бързо развиващата се среда и всички страни са изправени пред нея като глобална общност. Сериозността на пандемията изисква справяне, защото „подобно на изменението на климата, това е предизвикателство за нашата устойчивост от околната среда, социалната сигурност и правителството до обмена на знания и икономическата политика във всички сектори на икономиката и всички области на растеж“. (Agrawal& Aroga, 2021, с. 3717)

Тези автори извеждат и няколко възможни сценария, които е възможно да настъпят при прилагането на здравната инфраструктура:

- Подобряване на усилията за справяне с коронавируса в местното обществено здравеопазване;
- Изграждане на устойчиви системи за здравеопазване в уязвимите африкански страни;

- Дългосрочно сътрудничество за намаляване на недостатъците в сектора на общественото здравеопазване;
- Допълнителни инвестиции за борба с антимикробната резистентност;
- Увеличаване на ефективността в лечението на малария;
- Засилване на помощта за здравеопазването, природните науки и Covid-19 (пак там).

Разбираема е ролята на добрата здравна инфраструктура в днешните предизвикателни условия, но не е само това. Тя влияе на доста други сфери и процеси в общественоекономическия живот. Подобни разбирания могат да бъдат открити сред голям брой автори, изследващи различни аспекти за важноста на здравната инфраструктура в нашата съвременност. Още преди началото на Covid- пандемията се разглеждат широк кръг от проблеми, зависещи от здравната инфраструктура в страните. Така например L.O.Gostin, В.Е.Berkman и J.Kraemer, разглеждат значението на здравната инфраструктура във връзка с данъците и разходите: „Едно от основните правителствени правомощия, често съдържащо се в конституцията, е способността да облагаш с данъци и да правиш разходи. В най-простата си форма, властта върху разходите е уместна, защото позволява на правителството да отдели ресурси за жизненоважна инфраструктура за общественое здраве.“ (Gostin, Berkman & Kraemer, 2008, с. 671) Друго интересно проучване стига до важни изводи относно сигурността и ефективността от прилагането, както е при Michael R. Reich and Priya Veyu, достигащи до извода, че: „Здравната инфраструктура в много развиващи се страни е недостатъчна за разпространение и доставяне на антиретровирусни лекарства безопасно и ефективно на значителна част от заразеното население.“ (Reich&Veyu, 2005, с. 324) Още по-нататък се откриват и по-тесни изследвания за важноста на здравната инфраструктура в справянето с конкретни предизвикателства като: „Както химическите, така и биологичните агенти, когато се използват като мощни средства, имат значителен потенциал да преодолеят ограниченията във възможностите на здравната инфраструктура на обществото“ (Bullock&Corpora, 2013, с. 490), проблемите свързани с ръста на населението и достигането до извода, че „Високите нива на раждаемост могат да имат неблагоприятен ефект върху здравето на жените и децата, особено в развиващите се страни, които нямат здравна

инфраструктура“ (Haddock, Leahy &Engelman, 2008, с. 185), с преодоляването на милитаризма и по-нататъшното развитие на държавите, където за здравната инфраструктура се говори като за нещо изключително важно като жизнения достъп до медицинска помощ и чистата вода. Достига се до идеи за правителствените разходи по отношение на здравната инфраструктура, като разбирания, че „разходите за здравеопазване се влияят от широк набор от фактори, включително нива на националния доход; а здравната инфраструктура е неблагоприятно засегната от разходите за въоръжение и от съществуването на военни режими“. (Maeyer, 2008, с. 1230). И в условията на пандемия и в нормални условия здравната инфраструктура има значение за здравните и обществените процеси в страните. Въпросът е доколко се разглежда нейното значение за националната конкурентоспособност?

Важността на конкурентоспособността

В научната литература съществуват няколко общоприети разбирания за категорията конкурентоспособност, като съществуваща система от възгледи с различна насоченост. Отчитайки това и трудностите по анализирането в широкия обхват на категориалното съдържание, разбирането на автора е, че конкурентоспособността ще се разглежда като комплексна икономическа категория и в това ѝ качество тя е способност да се поддържат високи равнища на производителност на труда и капитала, а чрез системните иновации да се постига устойчив икономически растеж, съчетан с нарастване на реалните доходи на населението (Марикина, 2006). В тази логика е и нейния краен смисъл в сложната пандемична обстановка, а именно в нарастването на производителността, увеличаването на реалните доходи на гражданите и подобряването на жизнения им стандарт. В условията на ковид пандемия към конкурентоспособността ще се подходи като способност в тези условия да се произвеждат блага, които удовлетворяват изискванията на световния пазар, реализацията на които увеличава благосъстоянието на страната и нейните граждани, води до икономически растеж. Тогава най-естествените въпроси, които възникват, са:

- какви ще са факторите за национална конкурентоспособност и критериите, които се залагат в тях;

- какви критерии за оценка на конкурентоспособността за страните могат да бъдат използвани, тъй като, когато се оценява дали едно стопанство е конкурентоспособно, или не е, трябва да съществува база за сравнение с други такива.

За разрешаването на поставените въпроси по дедуктивен път следва да се постави темата за изследванията на страните и съпоставянията, тъй като това е частен проблем на статистическите сравнения вобщие. За нуждите на изследването тук не би било възможно да се прави анализ и оценка на конкурентоспособността на стопанството сама по себе си, без тя да е „извлечена“ и в съпоставителен аспект с тази на другите стопанства. Така, тук ще се разгледат стопанства, съпоставими по определен признак със сравнително сходни характеристики. Както е известно от правилата на статистическия анализ, несъпоставимите обобщаващи показатели за съвкупния резултат следва да се сведат до възможно най-репрезентативния показател.

Най-репрезентативните показатели за конкурентоспособността за първи път биват разработени от международната организация – Световен икономически форум (WEF) – през 1986 г., и точно в ежегодния доклад за конкурентоспособността на страните в света. В хода на изследването тези научни разработки и доклади се изготвят от Международния институт за развитие на мениджмънта (IMD) в Лозана с привличане на информация от още партньорски международни икономически институти. От 1989 г. IMD публикува отделен доклад за конкурентоспособността на страните, използвайки примерно аналогична методика за определянето ѝ като тази на WEF. За нуждите на изследването ще се използват данни от IMD, които достатъчно точно и надеждно разкриват равнището на конкурентоспособност на страните. Международният институт за развитие на мениджмънта (IMD) публикува ежегодно доклада си за конкурентоспособността и представя определени рейтинги за страните. В методологията се използват многофакторни векторни модели, като се отчитат над 330 критерия, групирани в 4 агрегирани групи фактори:

- Икономическо представяне;
- Ефективност на правителството;
- Бизнес ефективност;

– Инфраструктура.

Разработената методика, в която са заложени 2/3 статистически данни, се допълва със 1/3 данни от проучвания на експертни оценки от аналитици, мнения на мениджъри на крупни компании, водещи икономически експерти в различни страни и др. Класацията на страните е въз основа на критериите, използвани при агрегирането от statistical data и от survey data. Към заложената методика от разчети, претендираща за пълна обхватност на агрегираните данни, с взети предвид оценки на средата се отчитат и изходните условия, които са различни за отделните страни. Това означава, че единни стандарти за привлекателност на страните като условия за живот и стопанска дейност много трудно могат да бъдат намерени. Ето защо в методиката на оценяване на конкурентоспособността се взема под внимание способността на страната в условия на динамични стопански процеси, респективно и в условията на ковид пандемията през последните две години да съхрани целия комплекс от характеристиките си.

Здравна инфраструктура и конкурентоспособност

За значението на здравната инфраструктура по отношение на националната конкурентоспособност в научната литература могат да бъдат открити сравнително малко на брой изследвания, а за конкретните пандемични условия са оскъдни. В изследване на Татяна Палей на тема: „Оценка на въздействието на инфраструктурата върху икономическия растеж и Глобална конкурентоспособност“ (Palei, 2015) се прави проучване на степента на влияние на инфраструктурата като цяло върху националната конкурентоспособност. В него се достига до извода, че ефективността на управлението на инфраструктурата може да подобри индустриалната политика и от тук да се постигне национална конкурентоспособност. В изследването се поставя цел да се идентифицират и обсъдят ключовите инфраструктурни фактори, които определят националната конкурентоспособност. Резултатите от изследването показват, че националната конкурентоспособност е повлияна основно от нивото на институционално развитие и други седем фактора, включително инфраструктура.

Y. Klapkiv, V. Vovk и L. Klapkiv в „Comparative Analysis of the Health Care Institutions' Competitiveness Level“ оценяват конкурентните позиции на три страни Украйна, Полша и Русия въз основа на индекса

на икономическа конкурентоспособност и предлагат сравнителен анализ на индикатора за конкурентоспособност на медицинските институции като един на ключовите показатели в световната класация. Проучването им показва важността на оценката на ефективността от дейността на здравните институции, тъй като това спомага не само класирането на страните от статистическата извадка, но фокусира върху по-силните постижения на страните, прилагането на техния опит, умения и добри практики в онези здравни институции, които заемат челните позиции на вътрешния пазар, да не спират на текущо ниво.

Подобна логика в условия на ковид може да бъде открита в изследване на IMD и специално това на A. Bris, който задава въпроса „Колко важно е здравеопазването за запазване на конкурентоспособността?“ (Bris, 2014, с. 1). В статията се правят изводи, че от 2008 г. общо казано, в период на криза правителствата дават приоритет на здравеопазването. Данните разкриват значителни различия в разходите между развиващите се и развитите страни, между бедните и богатите стопанства, като заключението е, че различията в здравните политики създават голяма разлика в конкурентоспособността.

Генерален извод за значението на здравната инфраструктура и икономическото развитие се намира и при Kotenko, S., Kobushko, Ia., Heiets, I., & Rusanov, O. (2021), които подчертават, че здравната система е в основата на социалната политика, националната сигурност, общественото здраве и икономическото развитие. Всяка медицинска и правна реформа към здравната система, считат те, трябва да е обхваната институционално, което би насърчило развитието на здравната инфраструктура като частни и държавни здравни заведения.

Проблематиката, отнасяща се въобще до здравната инфраструктура и конкурентоспособността, е предизвикателство, което води до проучване на възможността за създаване на глобален индекс за конкурентоспособност в здравеопазването. Ferid et al. си поставят цел да се подобрят моделите за оптимизиране на желаността за създаване на глобален индекс за конкурентоспособност на здравеопазването (GHC1), който разкрива напредъка и качеството на системите на здравеопазване в страните, предоставящи на своите пациенти по-лесен достъп до здравни услуги.

В съвременността, проблематиката, която се налага от съвременното разглеждане на здравната инфраструктура и конкурентос-

пособността, както се вижда може да се стигне до създаване на глобален индекс за конкурентоспособност на здравеопазването (GHCI), а може да се търсят актуалните измерения, в условия на пандемия и в по-различни гледни точки към евентуалното им обединяване като фактори срещу ковид. Днес не малко изследователи по света работят в посока постигане на обща рамка за предоставяне на решения за COVID-19 по различни начини. Интересен поглед дава едно изследване на Sarabia et al., които предлагат и анализират четири фактора и тяхното влияние върху COVID-19, като в тях се включват Здраве, Дълголетие, Инфраструктура и конкурентоспособност. Използват се Глобалния индекс за конкурентоспособност (GCI), Здравни системи в преход (HiT) и Системата за здравни сметки (SHA), за общо 28 страни от Европейския съюз, включително Обединеното кралство, като проучването се фокусира върху описателен анализ и бинарен логистичен модел (logit), опитвайки се да направи разлика между страните с по-голяма и по-малка заболеваемост от COVID-19. Резултатите, до които достигат авторите в наличието на тези четири фактора, които са желателни за всяка страна, сочат, че по-високите годишни разходи в здравната система се свързват с по-ниската заболеваемост от COVID-19.

Но нека се върнем към нашата поставена теза: *Подобряването или влошаването на здравната инфраструктура влияе съответно позитивно или негативно върху националната конкурентоспособност* и възможността това да се докаже.

Резултати и дискусии

В методологичен контекст изследването на влиянието на здравната инфраструктура върху конкурентоспособността се основава на данни, предоставени от International Institute for Management Development (IMD). *Разбирането за здравната инфраструктура е като здравна инфраструктура, срещаща нуждите на обществото*, при което по-високите стойности означават подобряване. За постигане на целта на изследването най-напред ще се приложи класиране на страните, за което ще се използват годишните данни от IMD: Конкурентоспособност – общо класиране по факторен рейтинг и Здравна инфраструктура. От всички 64 страни (където с 1 е най-доброто класиране, а 64 най-слабото), включени в изследването за глобалната конкурентоспособност, е избрана извадка за анализ на тези зависимости за малки по географски признак, отворени стопанства със сходно по брой население. Тези страни са: Австрия, България,

Ирландия, Естония, Гърция, Латвия, Словакия, Словения, Катар и Швейцария.

Систематизирани са две групи страни. В първата се наблюдава подобряване на здравната инфраструктура или стойността, при която здравна инфраструктура среща нуждите на обществото показателни за годините, в които се наблюдава Covid-19 пандемията – 2020 и 2021 г. (Табл. 1)

Таблица 1. Здравна инфраструктура

Здравна инфраструктура	2017	2018	2019	2020	2021
<i>Здравна инфраструктура, срещаща нуждите на обществото</i>					
Естония	5,28	6,16	5,30	6,50	6,54
Гърция	3,71	4,08	3,91	5,28	5,52
Латвия	4,10	3,53	3,96	4,80	4,93
Словакия	4,07	2,32	3,15	2,27	2,55
Швейцария	9,20	8,97	8,91	8,91	8,92

*Източник: Авторови изчисления базирани на
© IMD World Competitiveness Online 2017–2022*

Във втората група съответно са показани страните, в които има влошаване на здравната инфраструктура или стойността, при която Здравната инфраструктура не среща нуждите на обществото в същия този период. (Табл. 2)

Таблица 2. Здравна инфраструктура

Здравна инфраструктура	2017	2018	2019	2020	2021
<i>Здравна инфраструктура, срещаща нуждите на обществото</i>					
Австрия	8,05	8,46	8,4	9,17	8,84
България	3,56	2,27	2,84	3,69	3,48
Ирландия	4,51	4,28	3,88	4,79	4,61
Словения	4,76	4,57	5,56	5,44	4,89
Катар	7,12	7,74	7,97	8,39	8,36

*Източник: Авторови изчисления базирани на
© IMD World Competitiveness Online 2017–2022*

Синтезирането и сравняването на данните за здравната инфраструктура по отношение на националната конкурентоспособност дава възможност да се направят ясни заключения, относно правата зависимост. (Табл. 3)

Таблица 3. Глобална конкурентоспособност – рейтинг, 2017–2021 г.

Държава	2017	2018	2019	2020	2021
Естония	30	31	35	28	26
Гърция	57	57	58	49	46
Латвия	40	40	40	41	38
Словакия	51	55	53	57	50
Швейцария	2	5	4	3	1
Австрия	25	18	19	16	19
България	49	48	48	48	53
Ирландия	6	12	7	12	13
Словения	43	37	37	35	40
Катар	17	14	10	14	17

Източник: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>

Недвусмислено може да се посочи, че в първата група страни, където има подобряване на здравната инфраструктура през 2020 и 2021 г. се отчита и подобряване на националната конкурентоспособност и съответно във втората група страни, където през двете пандемични години се е допуснало влошаване на Health Infrastructure, се наблюдава и влошаване на националната конкурентоспособност. Тези резултати следва да бъдат отчетени в провеждане на цялостната политика, насочена към справянето с ковид пандемията и въобще към значимостта на такъв критерий като здравната инфраструктура за конкурентоспособността, който само на пръв поглед едва ли би имал отражение върху нея.

Като следствие от резултатите, до които се достига, може да се направи извод, че в период на ковид пандемия, което е по същество здравна криза, следва здравната инфраструктура да се засилва и да се правят повече разходи за нея. По този начин се постигат

два ефекта. Първият е директен или медицински – с подобряването на здравната инфраструктура с медицинските услуги, оборудването, информационните технологии, системите и процесите, прилаганите програми за устойчивост и необходимия персонал се постига справяне с медицинския проблем ковид и понижаване на заболяемостта и смъртността. Вторият ефект е по отношение на подобряване на националната конкурентоспособност. Това е така, защото на национално равнище са активизирани онези сили в стопанството и обществото, които водят до по-високо благосъстояние, при което възможностите на страните да поддържат обществената и стопанската среда в кондиция, дават възможност за създаване на по-голям продукт и повече просперитет. Конкурентоспособността действа като механизъм за стабилно увеличаване на продуктивността и икономическия растеж, повече богатство и благосъстояние.

В противен случай, ако не се разбира значението на здравната инфраструктура за конкурентоспособността, страните с техните политики ще трябва да решават по-скоро трудните въпроси свързани с отговорността за управление на политиката за епидемията от COVID-19 със спасяване на животи и заплащането на висока икономическа цена.

Използвани източници:

- Марикина, М. (2006). Конкурентоспособност и благосъстояние. Теоретикоприложни аспекти в развитите пазарни стопанства, Университетско издателство Стопанство, София. (Marikina, M. (2006). Konkurentosposobnost i blagosastoyanie. Teoretikoprikladni aspekti v razvite pazarni stopanstva, Universitetsko izdatelstvo Stopanstvo, Sofia).
- Agrawal, A. K., P. K. Arora, M. Nafees, S.A. Khan and H. Kumar. (2021). Assessment of health infrastructure in tackling COVID-19: A case study of European and American scenario, *Mater Today Proc.* 2021; 47: pp. 3716–3719. doi: 10.1016/j.matpr.2021.01.916.
- Atalan, A., K. Dönmez, C. Dönmez. (2020). Developing Optimization Models to Evaluate Healthcare Systems, *Sigma Journal of Engineering and Nature Sciences*, 38(2), pp. 853–873.

- Barlow, M. T., N. D. Marshall and R.C. Tyson. (2021). Optimal shutdown strategies for COVID-19 with economic and mortality costs: British Columbia as a case study. *Royal Society Open Science*, Vol. 8, Issue 9.
- Bris, A., (2014). How important is healthcare to preserve the competitiveness of a country? in *IMD, Criterion of the Month*, March 2014, достъпен на: https://www.imd.org/contentassets/5cb79089a4ed410a80b834f035305457/com_march_2014.pdf, последно посетен на 20.04.2023 г.
- Bullock, J. A., G. D. Haddow and D. P. Coppola. (2013). Mitigation, Prevention, and Preparedness, *Introduction to Homeland Security*, 435–494.
- Gostin, L.O., B.E. Berkman, J. Kraemer. (2008). *International Encyclopedia of Public Health*, 2008, pp. 670–677, *Foundations in Public Health Law*, <https://doi.org/10.1016/B978-012373960-5.00113-1>.
- Haddock, E., L.R. Engelman. (2008). Population Growth, *International Encyclopedia of Public Health*, 2008, pp. 181–190, <https://doi.org/10.1016/B978-012373960-5.00401-9>
- Kapur, R. (2020). Significance of Health Infrastructure, достъпен на: https://www.researchgate.net/publication/342832865_Significance_of_Health_Infrastructure, последно посетен на 20.04.2023 г.
- Klapkiv, Y., V. Vovk and L. Klapkiv. (2020). Comparative Analysis of the Health Care Institutions' Competitiveness Level, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 16, No. 3 (2020), 69–82, DOI: 10.14254/1800-5845/2020.16-3.6.
- Kotenko, S., I. Kobushko, I. Heiets and O. Rusanov. (2021). KPI model impact on employee motivation and competitiveness of private healthcare facilities. *Health Economics and Management Review*, 2(2), pp. 31–42. <https://doi.org/10.21272/hem.2021.2-04/>.
- Mayer, P. (2008). Militarism and Development in Underdeveloped Societies, *Encyclopedia of Violence, Peace, & Conflict (Second Edition)*, 2008, pp. 1228–1242 <https://doi.org/10.1016/B978-012373985-8.00106-9>
- Palei, T. (2015). Assessing The Impact of Infrastructure on Economic Growth and Global Competitiveness, *Procedia Economics and Finance* 23 (2015) 168–175 2212–5671, doi: 10.1016/S2212-5671(15)00322-6.
- Reich, M., P. Bery. (2005). Expanding Global Access to ARVs: The Challenges of Prices and Patents. Published in Kenneth H. Mayer and H.F. Pizer, eds., *The AIDS Pandemic& Impact on Science and Society*, NY: Academic Press, 2005, pp. 324–350.

Sarabia ,M., F. Fernando Crecente, M. Teresa del Val. (2021). Health, longevity, infrastructure and competitiveness: The Four Horsemen of COVID-19, *Journal of Business Research*, Volume 129, May 2021, pp. 244–249, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.053>

АНАЛИЗ НА СЪЩЕСТВУВАЩИТЕ МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ЗДРАВНИЯ СТАТУС НА НАСЕЛЕНИЕТО

Гл. ас. д-р Екатерина Цветанова-Георгиева

Нов български университет

ecvetanova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Оценката на здравния статус на населението е мултидименсионен въпрос. Фактори, като дял на здравеопазване, биологични и поведенчески фактори, фактори на физическата, околната и социално-икономическата среда, оказват силно влияние върху здравето на населението. Целта на настоящата разработка е да се направи анализ на съществуващите конструирани модели за оценка на общественото здраве на населението. Той ще подпомогне изграждането на подходяща методология за конструирането на модел за оценка на здравния статус на населението в България, който да обхваща различни сфери на живота и да оцени тяхното влияние върху него.

Ключови думи: *здравен статус, общественото здраве, модели за оценка.*

ANALYSIS OF THE EXISTING SOCIAL DETERMINANTS OF HEALTH MODELS

Chief Assist. Prof. Ekatherina Tzvetanova-Georgieva, PhD

New Bulgarian University

ecvetanova@nbu.bg

ABSTRACT: The population's health status is a multidimensional issue. Factors such as behavioral, biological, physical, environmental, and socio-economic factors influence the population's health. The paper aims to analyze the existing constructed models for population health assessment. The analysis will support the development of an appropriate methodology for building a Social Determinants of Health Model for the Bulgarian population, which will cover different spheres of life and assess their impact on it.

Keywords: *SDH models, population health, health status.*

Въведение

Здравето е мултидименсионен въпрос, въздействие върху който имат редица фактори от гледна точка на предлагане, развитие или унищожение (Marandi SA, 2013). Всички хора, системи и организации играят роля в създаването и получаването на резултати от гледна точка на здравето. Фактори, като дял на здравеопазване, биологични и поведенчески фактори, както и фактори на физическата, околната и социално-икономическата среда, влияят на здравния статус (например World Health Organization, 2010; Los Angeles County Department of Public Health, 2013; Грива et al., 2000).

Hosseini Shokouh et al. (2017) извеждат заключението, че намаляването на социално-икономическото неравенство в здравеопазването изисква разбирането на механизмите и причинно-следствените връзки. Важен компонент на социално-икономическото неравенство е рискът, при анализа на който може да се използват известните и наложени методи и модели на анализа на риска (Костенаров, 2015). Това изисква изготвянето на модели за всяка отделна страна, които да отразяват нейните специфични характеристики като етап на развитие и достъп до образование.

Целта на настоящата разработка е анализ на съществуващи модели за оценка на здравния статус на населението. Фокусът е насочен към модели, които оценят здравния статус по области на база на ясно дефинирани фактори с оценени тежести в общата оценка. Идентификацията и анализът им са необходима стъпка в процеса на конструиране на модел за оценка на здравния статус на българското население.

Социални детерминанти на здравния статус на населението

В литературата липсва единна дефиниция за социалните детерминанти на здравето (Hosseini Shokouh et al., 2017). Световната здравна организация ги дефинира като „условия, в които хората се раждат, растат, работят, живеят и остаряват, както и по-широк набор от сили и системи, които оформят условията в ежедневието им“ (WHO, 2015). Неравенството в обществата оказва съществено влияние върху здравния им статус. Причината е сложните, интегрирани и припокриващи се социални структури и икономически системи, които включват социалната среда, физическата среда, здравните услуги, както и структурните, и обществени фактори (CSDH, 2008).

Въпреки липсата на утвърдена методика за избор на социално-икономически променливи, в литературата е постигнат консенсус относно групите от променливи, които следва да бъдат отразени в един модел за оценка на здравния статус (фиг. 1).



Фигура 1. Социални детерминанти на здравето

Източник: адаптирана от *Healthy people 2030* (USDHHS, 2023)

Методика за реализация на анализа

Настоящият анализ на идентифицирани модели за оценка на здравния статус на населението е базиран на търсене в следните търсачки: PubMed, Scopus, Elsevier, Ovid, Google Scholar, Springer, ProQuest, WHO, CEEOL.

Търсенето обхваща период до декември 2022 г. Използваните ключови думи за търсене са: SDH models, health status models, model of population health. Критерии за включване в анализа: публикацията да е на английски език; да включва описание на рамка или модел за оценка на здравния статус; и да има представена ясно описана методология, която да бъде анализирана.

Анализ на модели за оценка на здравния статус на населението

Както беше споменато и по-рано целта на настоящата разработка е идентифициране и анализ на модели за оценка на здравния статус на населението, които имат ясно дефинирани методология

и параметри. В следващите редове са представени два модела, които отговарят на всеки един от посочените критерии за търсене: The Healthiest Communities rankings (U.S. News & World Report, 2022) и County Health Rankings Model (University of Wisconsin Population Health Institute, 2023).

Класация на най-здравословните общности

Класацията на най-здравословните общности (The Healthiest Communities rankings – HCR) използва 89 показателя, разпределени в 10 основни групи (фиг. 2). Разпределението на тежестите в групите е реализирано на база на фокус групи от експерти в различни области. Моделът класира на базата на индексен резултат 3000 окръга в САЩ.



Фигура 2. Дял на основните групи показатели и тяхната тежест в HCR модела

Източник: HCR 2022

Модел за оценка на здравен статус по области

Модел за оценка на здравен статус по области (County Health Rankings Model – CHRМ) се фокусира върху четири основни групи показатели (фиг. 3). Моделът оценява връзката между тях и здравния резултат, измерен през качеството и продължителността на живот. Използваните показатели са 35, но се анализират допълнително още 31. Прави впечатление, че при този модел се отчита с много

по-голяма тежест факторите, свързани с поведението на хората от гледна точка на здравето, както и достъп, и качество на здравеопазването. За оценка на теглата е използвана многомерна линейна регресия, която е оценила въздействието на различните среди по-достоверно спрямо предходно представения модел. На тази база се изчисляват осем композитни оценки, които служат за оценяване на здравния статус на анализирани окръзи.



Фигура 3. Дял на основните групи показатели и тяхната тежест в CHRM

Източник: CHRM 2023

Характеристики на променливите за оценка на общественото здраве.

Всички анализирани модели обхващат значителен брой променливи, разпределени в групите, описани на фиг. 1. Променливите са такива, които ясно отразяват характеристиките на анализирания среда. Въпреки комплексността на поставената задача, често се прилагат относително по-прости методи за оценка, които осигуряват лесен за интерпретация резултат.

На база на направения анализ може да се изведат и следните важни изводи при избора на променливи:

- включените показатели следва да са лесни за интерпретация;

- всеки един показател следва да има ясно дефинирани компоненти с ясно дефиниран и логически последователен принос.
- оценката (индексът) следва да може да се изчисли от налични и/или лесно достъпни данни.

По този начин ще се гарантира лесна и разбираема интерпретация на оценката, ясни причинно-следствени връзки и сравнимост на областен принцип на получените резултати.

Заклучение

Наличието за модел за оценка на здравния статус на населението е важен инструмент. Той би могъл да насочва политиките и преразпределението на средства за подобряване статуса на населението. Освен това да повиши информираността на населението в анализирани региони и да позволи идентифицирането на добри практики, които реално да се отразяват положително на здравния статус на населението.

В настоящата разработка е представен анализ на съществуващи модели за оценка на здравния статус, които са доказали своята практическа приложимост. Независимо от приложеното разделение, показателите обхващат пет основни групи: качество и достъп до здравни грижи, среда на живот, обществена среда, икономическа стабилност, достъп и качество на образованието. Прилагането на статистически метод за оценка на тежестите би могло да предостави по-достоверна оценка за влиянието на отделните групи върху здравето на населението.

Въпреки липсата на ясна методика за избор на променливите от всяка група, бяха изведени няколко важни характеристики, които следва да се съблюдават при последващия избор на променливи за конструиране на модел за оценка на здравния статус: (i) включените показатели следва да са лесни за интерпретация; (ii) всеки един показател следва да има ясно дефинирани компоненти с ясно дефиниран и логически последователен принос (iii) оценката (индексът) следва да може да се изчисли от налични и/или лесно достъпни данни.

Реализираният анализ ще служи за основа за последващия избор на променливи, както и за конструиране на модел за оценка на здравния статус на българското население.

Използвани източници:

- Грива, Х., С. Христова и Т. Чолакова. (2000). Здравни индикатори. Национален център по здравна информация. ISBN 954-8541-05-X, достъпен на: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://ncpha.government.bg/uploads/pages/126/HealthInd.pdf>, последно посетен на: 30.05.2023 г. (Griva, Kh., S. Khristova i T. Cholakova. (2000). Zdravni indikatori. Natsionalen tsentar po zdravna informatsiya. ISBN 954-8541-05-X, dostapen na: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://ncpha.government.bg/uploads/pages/126/HealthInd.pdf, posledno poseten na: 30.05.2023).
- Костенаров, К. (2015). Риск, доходност и състояние на Българска фондова борса в сравнение с избрани фондови пазари. София. <http://eprints.nbu.bg/2702/>. (Kostenarov, K. (2015). Risk, dohodnost i sastoyanie na Balgarska fondova borsa v sravnenie s izbrani fondovi pazari. Sofia. <http://eprints.nbu.bg/2702/>).
- Commission on Social Determinants of Health (CSDH) (2008). Closing the gap in a generation: health equity through action on the social determinants of health. Final report of the Commission on Social Determinants of Health. Geneva: World Health Organization, достъпно на: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43943/97892?sequence=1>, последно посетен на: 26.05.2023 г.
- Hosseini Shokouh, SM, M. Arab, S. Emamgholipour, A. Rashidian, A. Montazeri, R. Zaboli. (2017). Conceptual Models of Social Determinants of Health: A Narrative Review. *Iran J Public Health*. Apr;46(4), pp. 435–446. PMID: 28540259; PMCID: PMC5439032.
- Los Angeles County Department of Public Health (2013). Social Determinants of Health. How Social and economic factors affect health. достъпен на: http://publichealth.lacounty.gov/epi/docs/sociald_final_web.pdf, последно посетен на: 26.05.2023 г.
- Marandi, SA (2013). Social determinants of health. In: *Handbook of public health*. Hatami and et al. Tehran: Arjmand, Tehran, Vol. 3 pp: 2037–47.
- U.S. Department of Health and Human Services (2023). Healthy People 2030 – Social Determinants of Health, достъпен на: <https://health.gov/healthypeople/priority-areas/social-determinants-healthy>, последно посетен на: 30.05.2023 г.
- U.S. News & World Report (2022). The Healthiest Communities rankings, достъпен на: <https://www.usnews.com/news/healthiest-communities/rankings/rural-high-performing>, последно посетен на: 20.05.2023 г.

- University of Wisconsin Population Health Institute. (2023). County Health Rankings Model, достъпен на: <https://www.countyhealthrankings.org/explore-health-rankings>, последно посетен на: 12.06.2023 г.
- World Health Organization (2015). What are social determinants of health? Geneva:WHO, достъпен на: http://www.who.int/social_determinants/sdh_definition/en/, последно посетен на: 25.05.2023 г.
- World Health Organization. (2010). A conceptual framework for action on the social determinants of health. World Health Organization. достъпен на: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/44489>, последно посетен на 25.05.2023 г.

СЕСИЯ 4:
ФИНАНСИ И
СЧЕТОВОДСТВО

БЪЛГАРСКИЯТ ИЗНОС В УСЛОВИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИ ИНФЛАЦИОННИ ПРОЦЕСИ

Доц. д-р Недялко Несторов

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
N_Nestorov@abv.bg*

РЕЗЮМЕ: В условията на значителни инфлационни процеси в световен план, международната търговия търпи значителни изменения както по стойности, така и по физически обеми на реализираните външнотърговски сделки. Настоящият доклад представя резултати от изследване на състоянието и динамиката на българския износ, с отчитане на динамиката на цените и структурата по начин на ползване на стоките.

Ключови думи: *външна търговия, износ, инфлация.*

BULGARIAN EXPORTS IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL INFLATIONARY PROCESSES

Assoc. Prof. Nedyalko Nestorov, PhD

*Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science
N_Nestorov@abv.bg*

ABSTRACT: In the context of significant inflationary processes world-wide, international trade undergoes significant changes in both values and physical volumes of foreign trade transactions. This report presents the results of a study of the state and the dynamics of Bulgarian exports, taking into account the dynamics of the prices and the structure by mode of use of goods.

Keywords: *foreign trade, exports, inflation.*

Въведение

Последните две години са белязани от силна динамика на цените на международните пазари, формирайки значителни инфлационни процеси. Пряко и косвено, тези изменения водят до промени в стойностите и обемите на реализирания износ от България „заради установените трайни тенденции за глобализация и интеграция на икономическите отношения“ (Гълъбова, 2018).

Настоящото изследване цели разкриване на влиянието на международните инфлационни процеси върху реализацията на българския износ. Използвани са публични данни на НСИ, БНБ и Евростат за българската външнотърговска дейност. Анализът обхваща периода 2016–2022 г.

Общи характеристики на българския износ

След края на COVID-19 ограниченията от 2020–2021 г. се регистрира значително повишаване на търсенето. Логичното следствие е повишаване на ценовите равнища. Последвалата динамика в международната ситуация, разгорещи енергийните пазари, което логично донесе допълнително завишение на цените¹. Тази динамика може да се онагледи чрез едни от основните показатели, които характеризират износа – индекса на цените на износа.



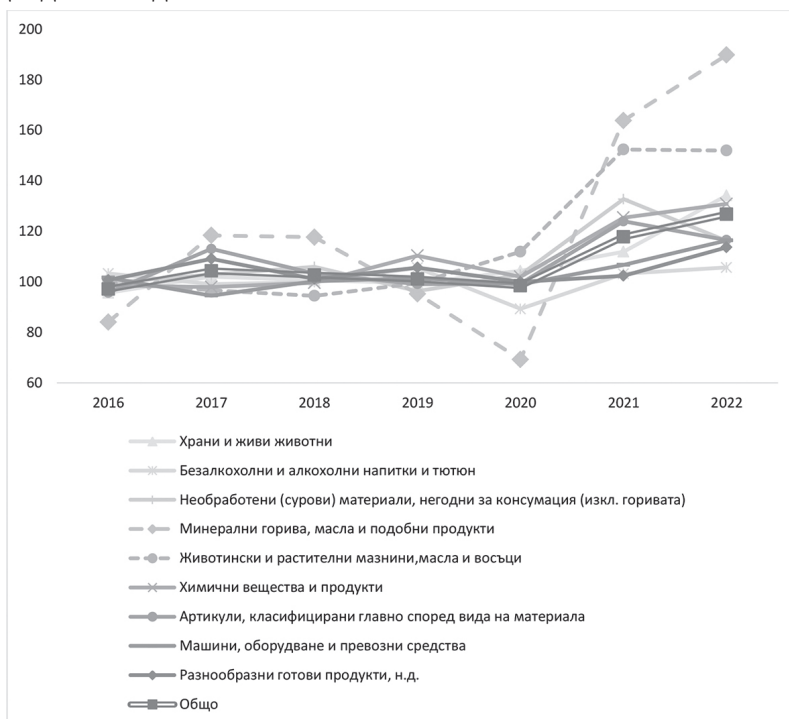
Фигура 1. Индекс на цените на износа и индекс на физическите обеми на износа от България – общо, 2016–2022 г. годишни данни (пр. год. = 100)

Източник: НСИ.

¹ За инфлационните процеси в цялата страна вж. Tsvetkov, Georgieva, 2022.

НСИ публикува тримесечни и годишни данни по класове (еднозначен код) и групи (двузначен код) на SITC номенклатурата. На Фигура 1 е представена динамиката при цените на износа – общо, годишни данни, за периода 2016–2022 г. (с квадрати). Ако в периода 2016–2020 г. индексите флукутират в интервала 95–105%, то през 2021 и 2022 г. се забелязва силна динамика. Цените на изнасяните от България стоки са се повишили с 18% на годишна база през 2021 г. и с още 27% през 2022 г.

Действително, по-информативно е изменението на цените на изнасяните стоки по класове. На Фигура 2 е представено изменението на индексите на цените по класове на SITC – годишни данни, предходната година = 100.



Фигура 2. Индекси на цените на износа от България, по класове на SITC, годишни данни за периода 2016–2022 г. (пр. год. = 100)

Източник: НСИ.

Като цяло, най-висока флукутация се откроява при „Минерални горива, масла и подобни продукти“. При обичайно флукутиране на индекса на техните цени в границите между 80 и 120, цените на стоките

от този клас спадат с 30% през 2020 г. Последва силно поскъпване с 64% през 2021 г. и с допълнителни 90% през 2022 г.

Друг клас стоки с открояващо силно вариране е *„Животински и растителни мазнини, масла, восъци“*. Макар и с по-малки отклонения в сравнение с *„Минерални горива, масла и подобни продукти“*, цените на стоките от този клас запазват относителна стабилност до 2019 г. През 2020 г. запазват лека тенденция на нарастване с 11%, след което техният растеж се ускорява до 52% поскъпване през 2021 г. и регистрира още едно поскъпване през 2022 г. с нови 52%.

Останалите класове стоки бележат обща тенденция на флукуиране. Цените се изменят с около 10 пункта около базовото равнище от 100. През 2020 и 2021 г. почти всички класове стоки бележат ръст с около 15–20% всяка година.

При регистрирано значително повишение на цените, е логично да се очаква намаляване на изнасяните обеми, защото „при по-ниски цени потреблението се увеличава, (...) обратното – при по-високи цени потреблението се свива“ (Dimitrova, 2022). В действителност, ситуацията с българския износ е различна. Динамиката при изменението на физическите обеми на износа е представена на Фигура 1.

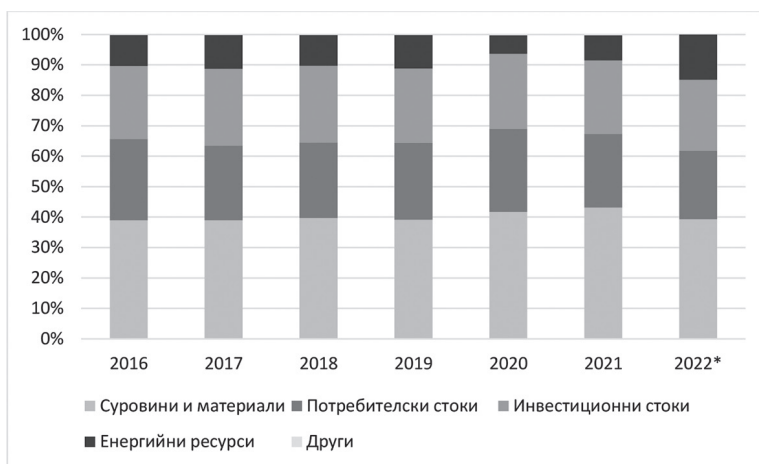
В сравнителен план, през 2020 г. физическите обеми на българския износ спадат с 10.4% вследствие на действащите международни здравни ограничения. Още през следващата 2021 г. българският износ надминава физическите си обеми от 2019 г. като реализира ръст от 11%. Тенденцията на нарастване по физически обем се запазва и през 2022 г., когато по предварителни данни износът бележи ръст с допълнителни 8.3%. Това свидетелства, че българският износ притежава свойство на бързо възстановяване. Това твърдение е валидно и за предходни периоди. Златинов отбелязва, че „износът на стоки и услуги се възстановява бързо и се превръща в основен фактор за следкризисен растеж в страната“ (Златинов, 2018).

Разгледани заедно, двата индекса бележат сравнително изменение в една и съща посока. Коефициентът за корелация помежду им възлиза на 0.52. Това регистрира наличието на значителна корелационна връзка.

Реализирането на по-високи физически обеми на износа при повишаващи се цени свидетелства за висока конкурентоспособност на българските износители и относително по-висока еластичност на търсенето на стоките от българската экспортна листа. Това е изключително важно като „изразител на външния сектор на дадена икономика, външнотърговският стокообмен е показателен за нейната

отвореност, за участието ѝ в международното разделение на труда, международната ѝ търговска специализация и конкурентоспособност” (Маринов, 2017). Този факт се изследва и от Спасова (2019).

Интерес представлява и дали настъпва изменение на структурата по отношение на групировката на българския износ по начин на ползване. През първите четири години от изследвания период – от 2016 до 2019 г. – не настъпват значими промени в структурата на изнасяните стоки, като се запазват относителните дялове на групите стоки по начин на ползване, установени и в предходни периоди. През 2020 г. се забелязва разместване при отделните групи. През 2021 г. се установява нова структура, която се изменя и през 2022 г.



Фигура 3. Структура на стоковия износ по начин на ползване – 2016–2022 г. (в %)

Източник: БНБ

Най-силна е динамиката при групата на изнасяните „Енергийни ресурси“. Техният дял намалява почти двойно – от около 11% през годините преди 2019 г. до 6% през 2020 г. През следващите две години стоките от тази група възстановяват своите позиции и дори ги надминават, като през 2022 г. достигат близо 15% от стоковия износ. Тази силна динамика може да се обясни с глобалното намаление в изразходването на горива през периодите на COVID-19 ограниченията през 2020 г., както и последващото значително повишение на цените на енергийните ресурси през 2022 г. Доминиращите стоки от групата на енергийните ресурси („Петролни продукти“) запазват своята водеща роля в групата през целия период.

Друга група с висока динамика е *„Потребителски стоки“*. Със среден дял от 25% през периода 2016–2019 г. те увеличат стойността си до 27% през 2020 г. През следващите две години започва понижение, като през 2022 г. се установява дял от 22%. Този процес има своето обяснение в сравнително по-малкото временно затворили предприятия в България през 2020 г. Намаляването на дела на потребителските стоки до през 2022 г. може да се обясни с по-ниско повишение на цените на тези стоки в международен план, спрямо останалите стоки в експортната листа на страната. Стоките от тази група с най-високи стойности са *„Храни“* и *„Дрехи и обувки“*, като те запазват водещата си роля при промяната на структурата.

Наблюдава се динамика и при групата с традиционно най-висок относителен дял в българския стоков износ – *„Суровини и материали“*. От около 38% през 2016 г. те достигат 43% през 2021 г. и намаляват до 39% през 2022 г. Въпреки промяната в относителния дял, стойността на изнасяните стоки от тази група показват тенденция на нарастване през целия разглеждан период. Това е ясен белег за значителната устойчивост в износа им. В тази група най-голям принос имат *„Цветни метали“* и *„Суровини за производство на храни“*.

Минимална динамика в относителния дял бележи групата на *„Инвестиционните стоки“*. Те запазват своя относителен дял от около 24% през целия разглеждан период. Най-голям оборот от групата имат *„Резервни части и оборудване“* и *„Машини, уреди и апарати“*.

Анализът на структурата на изнасяните стоки по начин на ползване показва, че според очертаната експортна структура по начин на използване, България остава износител предимно на стоки с ниска степен на преработка, а оттам и ниска добавена стойност. Анализите на Тасев (2012) сочат това и за предходни периоди. От друга страна, спецификата на структурата *„идентифицират съществуващите различия между страните от ЕС по отношение на областта на развитието“* (Branzova, 2017).

Заклучение

Края на COVID-19 ограниченията и последвалата динамика в международната ситуация разгорещи международните пазари, като доведе до завишение на цените на стоките. Тази динамика пряко се отрази на външнотърговската дейност на българските фирми. В износа настъпват промени, както по цена, така и по физически обеми. Цените на изнасяните от България стоки се повишават с 18% на годишна база през 2021 г. и с още 27% през 2022 г. Противно на логиката, при нарастващи цени през 2021 и 2022 г., износът от България (по

физически обеми) бележи ръст. При тази ситуация може да се направи извод, че реализирането на по-високи физически обеми на износа, при повишаващи се цени, свидетелства за висока конкурентоспособност на българските износители и относително по-висока еластичност на търсенето на стоките от българската экспортна листа.

Използвани източници:

- Гълъбова, Б. (2018). Сравнителен анализ на бизнес средата в България в условията на членство в Европейския съюз. – Годишник „Икономика и бизнес“ на Департамент „Икономика“, НБУ. (Galabova, B. (2018). Sravnitelnen analiz na biznes sredata v Bulgaria v usloviyata na chlenstvo v Evropeyskia sayuz. – Godishnik „Ikonomika i biznes“ na Departament „Ikonomika“, NBU)
- Златинов, Д. (2018). Валидност на хипотезата за експортноориентиран икономически растеж в България? *Идва ли времето на новпротекционизам?* София: Издателство на ВУЗФ „Св. Георги Богослов“, стр. 211–220. (Zlatinov, D. (2018). Validnost na hipotezata za eksportnoorientiran iкономически rastezh v Bulgaria? Idva li vremeto na novproteksionizam? Sofia: Izdatelstvo na VUZF „Sv. Georgi Bogoslov“, str. 211–220.)
- Маринов, Е. (2021). Новата природа на международната специализация в динамично променящото се световно стопанство. – В: *Съвременните реалности – проблеми и перспективи*. С: НБУ. с.305–320. ISBN 978-954-383-137-1. (Marinov, E. (2021). Novata priroda na mezhdunarodnata spetsializatsia v dinamichno promenyashtoto se svetovno stopanstvo. – V: Savremennite realnosti – problemi i perspektivi. S: NBU. s. 305–320. ISBN 978-954-383-137-1.)
- Спасова, Е. (2019). Подобрява ли се конкурентоспособността на българската икономика. Сборник с избрани доклади от научно-практическа конференция *“Българската мечта – позитивната концепция”*, НБУ, Департамент „Администрация и управление“. (Spasova, E. (2019). Podobryava li se konkurentosposobnostta na balgarskata ikonomika. Sbornik s izbrani dokladi ot nauchno-prakticheska konferentsia “Balgarskata mechta – pozitivnata kontseptsia”, NBU, Departament „Administratsia i upravlenie“.)
- Тасев, А. (2012). Външнотърговският стокообмен и външните пазари на България *История, политика и икономика 1986–2008 г.* София: АИ „Проф. Марин Дринов“. (Tasev, A. (2012). Vanshotargovskiyat stokoobmen i vanshnite pazari na Bulgaria Istoria, politika i ikonomika 1986–2008 g. Sofia: AI „Prof. Marin Drinov“.)
- Branzova, P. (2017). Organic Production In The European Union And Bulgaria – Main Crop. – *Trakia Journal of Sciences*, Vol. 15, Suppl. 1, 2017.
- Dimitrova, A. (2022). Vegetable Production as a Part of Bulgarian Agriculture. – *Economic Studies (Ikonomicheski Izsledvania)*, 31(8), pp. 132–145.
- Tsvetkov, T., Georgieva, S. (2022). Inflation, Inflation Instability and Nominal Uncertainty in the Bulgarian Economy. – *Economic Studies (Ikonomicheski Izsledvania)*, 31(8), pp. 41–64.

НОВАТА АРХИТЕКТУРА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ЗА МАКРОИКОНОМИЧЕСКО И ФИСКАЛНО УПРАВЛЕНИЕ ПРЕЗ 2021–2027 Г.

Гл. ас. д-р Яна Пальова

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
i.paliova@iki.bas.bg, ipaliova@abv.bg*

РЕЗЮМЕ: Европейският съюз си постави амбициозните цели да се възстанови фискалната устойчивост и икономическия растеж като условие за осъществяване на приоритетите през Многогодишната фискална рамка на ЕС за 2021–2027 г. Приетият пакет от политики и нови финансови инструменти на ЕС поражда множество въпроси от теоретичен и практически характер за взаимовръзката между предвидимостта на публичните разходи и стабилността на публичния дълг и за по-нататъшното икономическо и социално сближаване на държавите-членки през периода 2021–2027 г. В тази връзка докладът изследва политиките за устойчиво развитие и растеж на ЕС и новата архитектура за макроикономическо и фискално управление на ЕС през програмния период 2021–2027 г.

Ключови думи: *фискална политика, икономика на публичния сектор, публични финанси.*

THE EUROPEAN UNION'S NEW ARCHITECTURE FOR MACROECONOMIC AND FISCAL MANAGEMENT DURING 2021–2027

Chief Assist. Prof. Iana Paliova, PhD

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences
i.paliova@iki.bas.bg, ipaliova@abv.bg

ABSTRACT: The European Union has set itself the ambitious goals of restoring fiscal sustainability and economic growth as a condition for the implementation of priorities through the EU MFF for 2021–2027. The adopted package of policies and new financial instruments of the EU raises many questions of a theoretical and practical nature about the relationship between the predictability of public expenditure and the stability of public debt and for the further economic and social convergence of Member States during the period 2021–2027. In this regard, the report examines the EU's sustainable development and growth policies and the new EU macroeconomic and fiscal governance architecture over the 2021–2027 programming period.

Keywords: *fiscal policy, public sector economics, public finance.*

Въведение

В резултат на научни изследвания за управление на макроикономическите дисбаланси и публична дискусия през ноември 2022 г. Европейската комисия (ЕК) предложи реформа в рамката за макроикономическо и фискално управление на държавите-членки в Европейския съюз (ЕС) с акцент върху устойчивостта на дълга и икономическия растеж която да решава въпроси, свързани с координацията и наблюдението на икономическата политика на ЕС през следващото десетилетие (Европейска комисия, 2022; COM,2023).

По времето на пандемичната криза еднократните фискални мерки за справяне с последиците увеличиха фискалния дефицит и ЕК въведе дерогация на фискалните правила по Пакта за стабилност и растеж (ПСР) през периода 2020–2022г. След одобрението на плановете за възстановяване и устойчивост на държавите-членки и първите траншове от Механизма за възстановяване и устойчивост (МВУ) по инициативата „Следващо поколение ЕС“ (Next Generation EU) ЕК преразгледа фискалните правила за 2023 г.

На 26 април 2023 г. ЕК представи законодателни предложения за прилагане на най-всеобхватната реформа на правилата за икономическо управление на ЕС. Реформата поставя акцента върху устойчивостта на държавния дълг за постигане на икономически растеж. Основната цел е включване в многогодишното бюджетно планиране наблюдението на макроикономическите дисбаланси, процедурата по свръхдефицит и на изпълнението на структурните реформи чрез плановете за възстановяване и устойчивост, които разчитат на безвъзмездни и заемни средства от ЕС.

В тази връзка докладът разглежда състоянието на дефицита и дълга на държавите-членки в ЕС през периода на пандемичната криза 2020–2022 г., оценката за фискалните стимули от плановете за възстановяване и устойчивост и показателите за средствата от МВУ, които ще бъдат наблюдавани от ЕК за целите на оценката на макроикономическите и фискални параметри.

Дерогация на фискалните правила на ЕС през 2020 -2022 г.

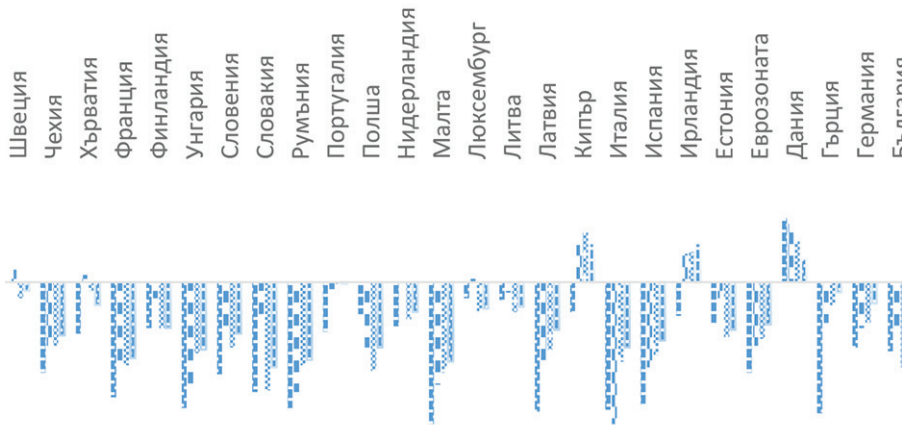
Една от последиците от Covid-19 е, че ЕС временно смекчи съществуващи фискални правила за дефицит от 3% и правителствен дълг от 60% чрез дерогацията на изискванията по Пакта за стабилност и растеж (ПСР) през периода 2020–2022 г. Обявените мерки за фискална подкрепа, свързани с Covid-19 пандемията и екологичния преход, доведоха до значителни годишни фискални дефицити,

съответно и до увеличение и на нивата на правителствения дълг в държавите-членки на ЕС. Увеличението на фискалния дефицит на държавите-членки през 2020 г. бе на много по-високи нива от наблюдаваните по време на световната финансова криза от 2008 г. В еврозоната съотношението на държавния дефицит към БВП нарасна от 0.6% през 2019 г. на 7.2% през 2020 г., а в ЕС-27 от 0.5% на 6.7%. Съотношението на правителствения дълг към БВП нараства в еврозоната от 83.6% за 2019 г. до 97.3% в края на 2020 г., а в ЕС-27 от 77.2% на 90.1% (Евростат, 2023).

През 2020 г. всички държави-членки, с изключение на Дания (-0.2%) и Швеция (-2.8%), имаха дефицити над 3% от БВП. В края на 2020 г. най-ниските съотношения на държавния дълг към БВП бяха регистрирани в Естония (19.0%), България (24.7%), Люксембург (24.8%), Чехия (37.7%) и Швеция (39.7%). Тринадесет държави-членки бяха с дълг над 60% от БВП за 2020 г., като най-висок бе регистриран в Гърция (206.3%), Италия (155.6%), Португалия (135.2%), Испания (120%), Кипър (115.3%), Франция (115%) и Белгия (112.8%).

Сред основните цели на инициативата “Следващо поколение” като част от Многогодишната финансова рамка (МФР) за периода 2021–2027 г. са подпомагане на икономиките на ЕС за икономическо възстановяване от пандемията Covid-19 и фискална консолидация за възстановяване на фискалните и дългови цели по ПСР. Така от 2022 г. страните от ЕС преминаха към нов етап на развитие на икономиките.

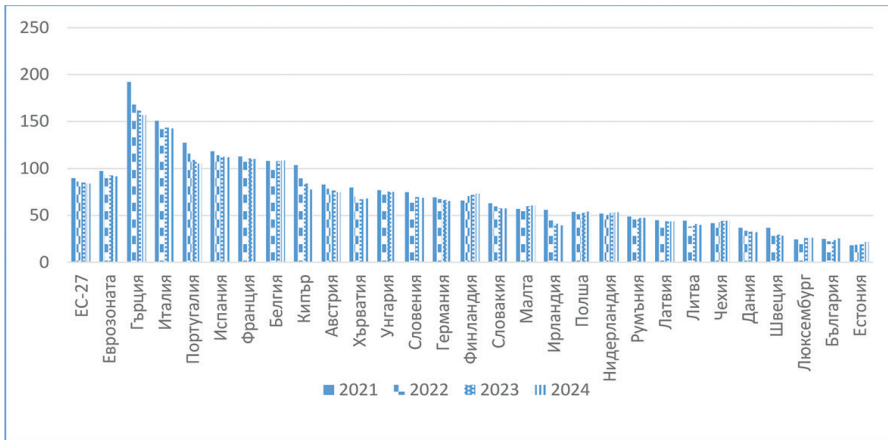
В резултат на постепенното възстановяване на икономическия растеж и приложените мерки за фискална консолидация в отделните страни през 2021 г. и 2022 г. общото ниво на дефицита в ЕС-27 се понижи до 4.8% от БВП през 2021г. и 3.3% през 2022 г. Пролетната прогноза на ЕК от 2023 г. European Commission (2023b) показва, че докато растежът на БВП на ЕС-27 бе 3.5% за 2022 г., то за следващите две години се очаква забавяне на растежа до 1% за 2023 г. и 1.7% за 2024 г. През 2023 и 2024 г. се очаква напълно спиране на антикризисните COVID-19 мерки в държавите-членки, което допълнително ще намали дефицита в ЕС-27 до 3.1% през 2023г. и 2.4% от БВП за 2024 г. (Фигура 1). От друга страна за същия период негативно влияние върху фискалния дефицит ще оказват два фактора – увеличението на въздействието на цикличния компонент и увеличените лихвени нива.



Фигура 1. Фискален дефицит на страни-членки на ЕС, 2021–2024
 Източник: Европейската комисия (2022)

През 2022 г. фискалната позиция бе чувствително затегната, макар и доста по-малко, отколкото се предвиждаше, което се дължи главно на отпадането в редица държави-членки на значителна част от фискалната подкрепа за бизнеса и домакинствата, свързана с последиците от пандемичната криза. През 2022 г. част от държавите-членки получиха и първите трансове от МВУ, което допълнително подпомогна тяхната фискална рамка. Докато шест държави членки отчетоха за 2022 г. бюджетен излишък – Дания (+3.3%), Кипър (+2.1%), Ирландия (+1.6%), а Нидерландия балансиран консолидиран бюджет, държави-членки като Италия (-8.0%), Унгария и Румъния (-6.2%) и Малта (-5.8%) отчетоха висок фискален дефицит.

Оценката за 2022 г. на ЕК за устойчивостта на правителствения дълг на държавите-членки показва, че редица държави-членки са изложени на значителен фискален дистрес (European Commission, 2023a). Данните за 2021–2024 г. показват плавно намаляване на правителствения дълг на повечето държави-членки в резултат на фискалната консолидация и средствата по МФР на ЕС за 2021–2027 г. В края на 2022 г. общият държавен дълг на ЕС 27 намалява до нивата преди пандемичната криза и е в размер на 84.0% от БВП. Въпреки плавно намаляване на фискалния дефицит, до 2024 г. Гърция, Италия, Испания, Португалия, Франция, Белгия ще продължават да бъдат с правителствен дълг над 100% от БВП. (Фигура 2).



Фигура 2. Държавният дълг на държави-членки на ЕС, 2021–2024

Източник: Собствени оценки, Европейската комисия (2022)

Прогнозите за правителствения дълг на България от 25.6% от БВП остава втория най-нисък след Естония (21.9%) за 2024 г., но правителството трябва да предприеме мерки за фискална консолидация, което да спре неговото постепенно увеличаване.

Фискални мултипликатори от Механизма за възстановяване и устойчивост

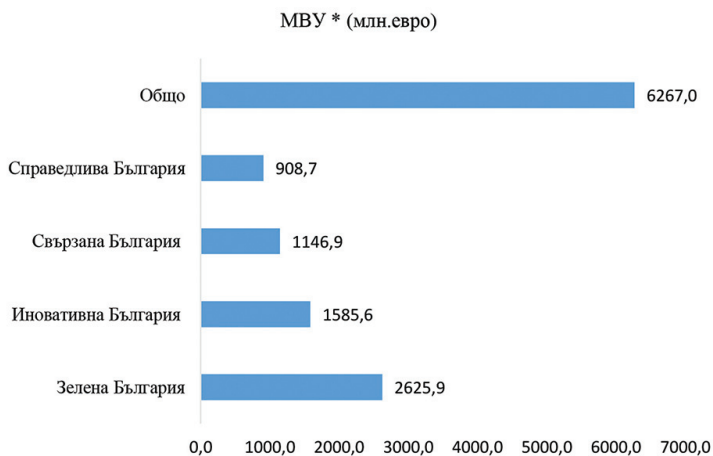
Сред основните приоритети на МФР на ЕС за 2021–2027 г. са възстановяването на икономическия растеж по устойчив начин. Средствата по проектите от националните планове за възстановяване и устойчивост на държавите-членки се предоставят чрез МВУ, европейските структурни и инвестиционни фондове и други програми на ЕС за периода 2021–2027 г., което допълнително поставя въпроса за фискалната консолидация и реформата във фискалното и макроикономическо управление.

Средствата от МВУ по плановете за възстановяване и устойчивост на държавите-членки са безвъзмездни (390 млрд. евро по цени на 2018) и под формата на заеми (360 млрд. евро) (Next Generation EU, 2023). Заемите трябва да бъдат възстановявани и влизат правителствения дълг на държавите-членки до 2026 г., когато е последната година на усвояването на средствата по МВУ. Безвъзмездните средства от МВУ, разпределени през 2021–2022 г., се основават на база за разпределение, която отчита населението, БВП на глава от населението и средното ниво на безработица през 2015–2019 г. За безвъзмездните средства, отпуснати през 2023 г. (около 30% от общата сума), средният процент на безработица се заменя със загуби-

те на БВП на кумулативна база през 2020 г. (15%) и през 2020–2021 г. (15%), прогнозирани от ЕК.

Теоретично Canova and Pappa (2021) оценяват кумулативните фискални мултипликатори от усвояването на МВУ. Те разглеждат двата подхода – ако само безвъзмездните средства от ЕС се използват за финансиране на публичните разходи (първи вариант в изследването) и когато се използват безвъзмездни средства и заеми (втори вариант). Тяхното изследване показва, че профилът на мултипликаторите за НИРД и човешкия капитал (НК) е по-нисък във втория случай, тъй като данъците, чрез които трябва да се изплащат заемите в бъдеще, имат отрицателен ефект върху предлагането на труд и натрупването на капитал. По този начин държавите-членки, които използват само безвъзмездната част от МВУ, каквато е България, са в по-добра позиция да се възстановят и осъществят прехода към зелена икономика, тъй като мултипликаторите са по-големи и правителственият дълг няма да застраши възстановяването на растежа в някаква бъдеща дата.

България закъсня с около шест месеца с представянето на своя Национален план за възстановяване и устойчивост (НПВУ) пред ЕК, с което одобрението от страна на ЕК се забави и така страната ни още в самото начало е поставена в по-кратки срокове за изпълнение на целите му.¹



Фигура 3. България: Национален план за възстановяване и устойчивост за 2021–2026 г.

Източник: НПВУ (версия 07.04.2022, коригирана с 578 млн. евро)

¹ Срокът за отчитане на постигнатите срокове от проектите по НПВУ е август 2026 г.

Забележка: МВУ – Механизъм за възстановяване и устойчивост, НПВУ Средствата от МВУ за България са намалени с 578 млн. евро, на базата на реално отчетения икономически растеж през юни 2022 г. и по-доброто му изпълнение спрямо средните показатели за ЕС, но ще бъдат компенсирани с допълнителни 480 млн. евро по плана RePowerEU, одобрен на 18 май 2022 г.

Националният план за възстановяване и устойчивост на България бе одобрен на 7 април 2022 г. с 6.3 млрд. евро безвъзмездна помощ.² Европейската комисия е публикувала своите оценки за допълнителния фискален стимул от средствата от МВУ по плановете за възстановяване и устойчивост по страни за България тя оценката е за между 1.9% до 3% въздействие върху икономическия растеж. В научната литература са направени първоначални оценки за въздействието на средствата от МВУ върху потенциалния растеж до 2026 г. за България от 1% до 2.5% (Пальова, 2022), за Австрия от 0,41% до 0.91% на годишна база (Reiter et al., 2021), а за Гърция от 6% до 9.9 % в дългосрочен план (Malliaropoulos et al., 2021). K Bańkowski et al. (2022) изследва страните в еврозоната и оценява въздействието на средствата от МВУ като фискални стимули на около 0.5% на годишна база още през 2022–23 г., които до голяма степен продължават и през следващите години от прилагането на МВУ.

Новата архитектура за фискална предвидимост и устойчивост на дълга и растежа

След предоставянето на средствата от МВУ ЕК преразглежда фискалните правила за 2023 г. и прави предложение за изменение на Регламент (ЕО) № 1466/97 относно засилването на надзора върху състоянието на бюджета и надзора и координацията на икономическите политики. В документа ЕК отчита, че настоящата рамка за фискалните правила за държавите-членки разчита на ненаблюда-

² Зелена България (41.9% от средствата по МВУ) е насочена към намаляване на енергийната интензивност на икономиката и насърчаване на зеления преход и повишаване на конкурентоспособността на селскостопанския сектор. Иновативна България (25.3%) има за цел да повиши качеството и обхвата на образованието и обучението, да осигури подкрепа за научноизследователска и развойна дейност и да подкрепи индустриалния сектор. Свързана България (18.3%) цели изграждане на модерна и сигурна цифрова инфраструктура, намаляване на въглеродния отпечатък на транспортния сектор и повишаване на конкурентоспособността и устойчивото развитие на регионите. Справедлива България (14.5%) е посветена на постигането на приобщаващ и по-устойчив растеж, разширяване на обхвата на социалните услуги и укрепване на здравната система.

вани макроикономически показатели, които са чувствителни към промени и засегнати от циклични условия и е необходимо опростяването им. Настоящата рамка е критикувана и за това, че включва сложен комплект на тълкувателни разпоредби, включително различни клаузи за гъвкавост, които правят прилагането на рамката сложно и възпрепятстващо прозрачността.

Целта на промените в рамката е да се улесни ефективното макроикономическо и фискално наблюдение чрез обща рамка, която да гарантира равно третиране и многостранна координация на политиките на държавите-членки и устойчиво социално-икономическо развитие в съответствие с приоритетите на ЕС. Рамката включва нови предвидими правила за нивото на публичните разходи и клаузи за дерогация на фискалния дефицит и дълг при икономически шокове. Тя също така осигурява интегриран подход, при който инструментите за наблюдение взаимно се допълват в контекста на европейския семестър.

Фискалните правила за дефицит на сектор „Държавно управление“ в размер на до 3% и брутен държавен дълг до 60% от БВП се запазват, но се променя изискването за първичен структурен баланс на годишна база и за фиксирано годишно намаляване на дълга с 1/20-та. Предвижда се ЕК да предоставя предварително референтен многогодишен план за корекция по отношение на така наречената „пътеката на нетните първични разходи“ за всяка държава-членка и съответното ниво на структурния първичен баланс в края на четиригодишния период на корекция. Методологията за определяне на тези референтни пътеки ще бъде напълно прозрачна. Референтният път и основната методология ще бъдат публикувани и представени от упълномощените в съответните комитети.

Всяка държава ще представя пред ЕК своя четиригодишен фискално-структурен план. В тези планове страните следва да докажат, че „пътеката на нетните първични разходи“ осигурява запазването на дефицита стабилно под референтната стойност от 3% в средносрочен план, а дългът постепенно ще намалява в разумни граници, достигайки и оставайки под референтната стойност от 60% от БВП при непроменени политики в 10-годишен период след края на плана.

Средствата от МВУ предоставят значителна фискална подкрепа за растежа и новото изискване е средносрочните фискални планове да отчитат това. В тази връзка е утвърден списък на допълнителните показатели в Конвергентните програми до 2026 г., когато приключва действието на МВУ.

Таблица 1. Допълнителни показатели за въздействието на МВ

Касови потоци от МВУ от грантове прогнозирани в програмата (% от БВП)							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
МВУ грантове, включени в приходните прогнози							
Плащания от МВУ грантове от ЕС							

Други разходи, финансирани от МВУ грантове (% на БВП)							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Намаляване в данъчните приходи							
Други разходи с въздействие върху приходите							
Финансови сделки							

Разходи финансирани от МВУ грантове (% на БВП)							
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Компенсация на служители D.1							
Междинно потребление P.2							
Социални плащания D.62+D.632							
Лихвени разходи D.41							
Субсидии, платими D.3							
Текущ трансфери D.7							
ОБЩО ТЕКУЩИ РАЗХОДИ							
Бруто капиталообразуване C.51							
Капитални трансфери D.9							
ОБЩО КАПИТАЛНИ РАЗХОДИ							

Източник: Европейската комисия, Ръководство за фискалната рамка на държавите-членки за 2023 г.

Забележка: Задължителните данни са отбелязани с удебелен шрифт. Аналогични показатели са утвърдени и за заемните средства от МВУ.

Чрез промените в рамката за макроикономическо и фискално управление оценката на фискалните рискове за дългосрочна

фискална устойчивост е преразгледана със структурните реформи от МВУ, за да се отчитат по-добре ефектите от МВУ и справяне с уязвимостите, свързани с големи дългови тежести в 10-годишен срок. Други промени включват обогатен набор от тестове за чувствителност, подобро е отчитането на нуждите от финансиране и информация за финансовите пазари, както и по-изчерпателна картографиране на държавни (условни) задължения. Прегледани са връзките между институционалните фактори и фискалната устойчивост, анализира се въздействието от използването на финансовите пазари, очакванията за прогнозиране на лихвените проценти и отражението върху отчитането на държавните активи във фискални рамки за устойчивост.

Така рамката ще наблюдава потенциалните рискове от използването от държавите-членки средства от МВУ, които са и за сметка на емитиран дълг от ЕК и последващо изплащане чрез вноските на държавите-членки. Потенциалните рискове за изпълнението на плановете за възстановяване и устойчивост са от недостатъците в капацитета на националните администрации да изразходват ефикасно и ефикасно наличните средства, но също и закъсненията в изпълнението на проектите по националните планове, трудностите по привличането на частни инвестиции или постоянни ограничения на доставките след пандемията от COVID-19. Други важен аспект са последиците от емитирането на дълг на европейско ниво и потенциалното въздействие на „Следващо поколение ЕС“ върху целите на ЕС в областта на климата. Възможните последици от войната в Украйна също са също важен риск за успешното реализиране на проектите по инициативата „Следващо поколение ЕС“.

Заключение

Новата парадигма на икономическия растеж на ЕС, предвидена за периода на МФР 2021–2027 г., е фокусирана върху възстановяване устойчивостта на публичните финанси и чрез допълнителните средства от МВУ, което налага засилване предвидимостта на публичните разходи на държавите-членки за устойчивост на публичния дълг и растежа. В тази връзка новата архитектура за финансово и макроикономическо управление залага изискването програмите за стабилност и конвергенция да дават допълнителна информация за предприетите мерки за низходяща траектория на публичния дълг на държавите-членки до разумни нива за устойчив растеж чрез постепенна фискална консолидация, инвестиции и структурни реформи.

Използвани източници:

- Евростат (2023). Държавна финансова статистика, достъпен на: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics>, последно посетен на 6 април 2022 г. (Evrostat (2023). Darzhavna finansova statistika, dostapen na: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics>, posledno poseten na 6 april 2022 g.)
- Министерски съвет (2022). Национален план за възстановяване и устойчивост, достъпен на: <https://nextgeneration.bg/14>, последно посетен на 6 април 2022 г. (Ministerski savet (2022). Natsionalen plan za vazstanovuavane i ustoychivost, dostapen na: <https://nextgeneration.bg/14>, posledno poseten na 6 april 2022 g.)
- Пальова, Яна (2022), Ролята на публичните финанси за прехода към зелена икономика и устойчиво развитие в България през 2021–2027 г., изд. „Св. Григорий Богослов“, ВУЗФ, с. 119, ISBN (online) 978-619-7622-40-9 (Palyova Yana (2022), Rolyata na publichnite finansi za prehoda kam zelena i ekonomika i ustoychivo razvitie v Bulgaria prez 2021–2027 g., izd. „Sv. Grigoriy Bogoslov“, VUZF, s. 119, ISBN (online) 978-619-7622-40-9)
- Canova, F. & Pappa, E. (2021), What are the likely macroeconomic effects of the EU Recovery plan?, CEPR Working Paper.
- European Commission (2023a). Debt Sustainability Monitor 2022, достъпен на: https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/debt-sustainability-monitor-2022_en, последно посетен на 8.06.2023 г.
- European Commission (2023b). European Economic Forecast Spring 2023, достъпен на: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2723, последно посетен на 8.06.2023 г.
- European Commission (2022), “Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of the Recovery and Resilience Facility”, COM(2022) 75 final, 1 March.
- Krzysztof Bańkowski et al. (2022). The economic impact of Next Generation EU: a euro area perspective, ECB Occasional Paper Series, N 291/April 2022
- Malliaropoulos, D., Papageorgiou, D., Vasardani, M. and Vourvachaki, E. (2021), “The impact of the Recovery and Resilience Facility on the Greek economy”, Economic Bulletin, No 53, Bank of Greece, pp. 9–28.
- COM(2023) 240 final. Proposal for a Regulation on the effective coordination of economic policies and multilateral budgetary surveillance and repealing Council Regulation (EC) No 1466/97
- Next Generation EU (2023). Официален сайт на ЕК, достъпен на: https://next-generation-eu.europa.eu/index_en, последно посетен на 8.06.2023 г.
- Reiter, M., Forstner, S., Garstenauer, V., Hofer, H., Molnarova, Z. and Paterson, I. (2021), “Macroeconomic assessment of the Austrian Recovery and Resilience Plan”, Institute for Advanced Studies (IHS), April.

ФРЕНСКАТА НЕОКОЛОНИАЛНА ХВАТКА В ЗАПАДНА АФРИКА

Живко Вълков, докторант

Университет за национално и световно стопанство
jivko.valkov@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Осем държави в Западна Африка обединени от валутен съюз с население от приблизително 135 милиона, използват единна валута CFA франк, останала от колониалното наследство на Франция. Спецификата на извършените процеси на деколонизация помагат на Франция да оказва въздействие върху поведението на бившите и колонии. Ще се обърне внимание и на Гвинея, като единствената франкофонска страна отказала да стане част от френските планове за пост-колониална Африка. В настоящата разработка ще се проследят механизмите за влияние на Франция в бившите и колонии в региона, които много добре изразяват описанието на Кваме Нкрума за неоколониализъм като следващ стадии на колониалното управление

Ключови думи: *Западна Африка, Франция, неоколониализъм, колониално минало, валутна зона.*

THE FRENCH NEOCOLONIAL GRIP ON WEST AFRICA

Zhivko Valkov, PhD student

University of National and World Economy

jivko.valkov@unwe.bg

ABSTRACT: Eight countries in West Africa united by a currency union with a population of approximately 135 million use a single currency, the CFA franc, left over from France's colonial legacy. The specifics of the decolonization processes carried out help France influence the behavior of its former colonies. Attention will also be paid to Guinea, as the only Francophone country that refused to become part of French plans for a post-colonial Africa. This paper will trace the mechanisms of French influence in its former colonies in the region, which very well express Kwame Nkrumah's description of neo-colonialism as the next stage of colonial rule.

Keywords: *West Africa, France, neocolonialism, colonial past, monetary zone.*

Въведение

Неоколониалната политика на Франция се гради на три основни пилони – участието на голям брой **френски експерти** присъстващи от най-ниските до най-високите равнища в държавните структури на африканските страни; създаването на **единна валута** на бившите френски колонии, управлявана от френски банкери в Париж; постоянни **френски военни бази** и съветници в бившите колонии, както и участието на множество операции в региона. Може би сред най-важните механизми за влияние в региона е политико-икономическият на Франция сред франкофонските страни, е именно **CFA Frank**-а, който е общата валута на всички бивши френски колонии в региона с изключение на Гвинея (Olukoshi, 2001). Бившият италиански вицепрезидент Луиджи ди Майо обвинява Франция в експлоатация на бившите и колонии в Африка, използвайки CFA франкът и призовава Европейският съюз да наложи санкции на Париж. Голям брой реномирани новинарски издания като (BBC, 2019), (Deutsche Welle, 2019), (France24, 2019) проследяват развитието и изказванията на Ди Майо в техните издания през 2019 година. В тях се посочва неговото мнение, че Франция би се наредила на 15-то място сред световните икономики, ако не поддържа бившите си колонии зложници на CFA франкът, който се управлява от Париж. Според Ди Майо френското влияние и действия в региона поражда големи миграционни потоци от Африка към Европа. Обвиненията на Луиджи Ди Майо хвърлят нова светлина върху африканската валута като тема в европейската политика, която е често пренебрегвана в политическите дебати и сред научните среди на европейският континент.

Френска Западна Африка

Франция поддържа тесни връзки с повечето от бившите си колонии в Западна Африка. Важна част от колониалната политика на Франция се състои в асимилацията на местното население към френската култура и език чрез систематично отхвърляне и забраняване на старите обичаи и традиции (Davidson, 1990). Според управляващите в Париж, френската държава поема цивилизационната мисия за европеизиране на континента. Страната активно подпомага, организира и участва в множество културни франкофонски мероприятия и конференции. В едно от своите проучвания (Williams, 1968) изследва френските военни бази като културен проводник

на популяризиране на френската култура и език. През 1973 година е проведена и първата от множеството последвали франкофонски срещи на върха в Париж, което е важен символ на пост колониалната ера не само в Западна, но и в Централна Африка и Мадагаскар (de Galbert, 2015).

В процесите на деколонизация, френски компании успяват да запазят доминираща роля в икономическият живот на повечето бивши колонии. Като водещи сектори могат да се посочат, железопътният транспорт, пристанищата и комуналните услуги (Busch, 2008). В Кот Д'Ивоар голяма част от комуналните услуги се обслужват от френски компании или техни дъщерни дружества. Компаниите за електроснабдяване "Compagnie Ivoirienne d'électricité" (CIE) и "Société de distribution d'eau de la Côte d'Ivoire" (SODECI) за водоснабдяване и поддържа, се управляват от френският гигант Eranove. Освен в Кот Д'Ивоар, оперира и в други държави на Африканският континент. В Западна Африка, Eranove поддържа следните комунални компании: Водоснабдяване в Сенегал *Sénégalaise des Eaux*; Бенин *omilayé*; и Мали *Kénié*. Единствено в Того компанията поддържа само електроснабдителната мрежа с дъщерна фирма *Kékéli Efficient Power*. (Our Stockholders, n.d.). Френските фирми се радват на преференциални позиции в Кот Д'Ивоар възникнали от личните, финансови и икономически връзки между Париж и Ямусукро. Според данни (Pickett, 2017) през 2014 година френската логистична фирма оперираща в цял свят, но имаща солидни позиции в Африка *Vollogé* получава договор за построяване на втори терминал на пристанището в Абиджан въпреки по-ниската оферта предложена от друга логистична фирма. Почти монополното положение на някои френски мултинационални компании, които понякога печелят обществени поръчки при съмнителност за прозрачността им, влияе върху имиджа на Франция сред местните хора. В политическите дебати на страните от региона, неокOLONIALИЗМА продължава да бъде сред водещите теми, потвърждавайки твърдението на Нкрума, че икономическата зависимост влияе на политическата свобода на африканските държави.

След процесите на деколонизация, Франция запазва позицията си сред основните вносни търговски партньори на повечето държави (Dzekashu, 2021). Икономиките на страните от Западна Африка зависят от голяма степен от селскостопанският и добивният сектор, затова и основните стоки за износ към Франция от страните в региона са различни видове храна (кашу, фъстъци, какаови зърна

и какаова паста и други), както и важни енергийни ресурси и полечни изкопаеми (петрол, уран, желязна руда и други). От друга страна, френската икономика е силно развита в множество отрасли и може да предложи на страните от региона стоки от различни сектори. Сред водещите френски стоки изнасяни за африканските страни са зърнени култури, ядки, рафиниран петрол и петролни продукти, фармацевтични продукти, оръжия, автомобили, електроника, самолети. Стоките варират спрямо спецификата на нуждите на държави и техните отношения с Париж. Франция заема основен пазарен дял в почти всички сектори, като изключение от това прави единствено вноса на петрол, осъществява от англоезична Нигерия. При президентският мандат на Емануел Макрон обаче се наблюдава растящ интерес на френските инвестиции в бившите английски колонии в региона. Икономическият гигант Нигерия измества франкофонска Африка за френски инвестиции. В търговско отношение Абуджа се нарежда на 4то място на френски внос от африканските държави. (Economist Intelligence, 2020).

В началото на новото хилядолетие се наблюдава разрастване на търговският обмен между държавите от региона с други нетрадиционни актьори като Индия, Китай и САЩ за сметка на френския пазарен дял. Въпреки удвоеният френски износ за Африка от 2000г., френските политици осъзнават намаляващият дял на Франция в търговията и търсят алтернативни пазари, за да задържат своето влияние Западна Африка. Френският елит преориентира част от своята икономическа ангажираност към държавите, с които няма колониална история в региона. Това е особено видимо при президента Макрон и неговата администрация, където Франция поема курс към задълбочаване на политическите и икономическите връзки с англоезичните и лузофонските страни (Faure, 2022). Липсата на колониална история в тези държави, прави възприятието за Франция в тях, като отношения между равноправни партньори с взаимни икономически интереси.

CFA Frank в Западна Африка

Влиянието на Франция не се забелязва единствено в търговските отношения, но още по-ярко може да бъде наблюдавано и във финансовата сфера. В нея следите от колониалното минало са оставили още по дълбок отпечатък. Преди епохата на колонизиране на Африка, местното население е използвало мидени черупки за размяна на стоки. Според проучването на (Johnson, 1970) раковините

са били толкова широко разпространени, че през 1800 г. са имали официален обменен курс с френската валута. С разширяването на френската колониална империя от крайбрежните зони към вътрешността на континента, Франция налага изпащането на данъците и търговията да се извършват във френски франкове. През периода на колониалното управление, Франция добива достъп на големи количества африкански ресурси, които се добиват от евтината африканска работна ръка, благодарение на които френската икономика успява да устои на германските удари през първата световна война и да продължи борбата дори след окупацията през втората. В своето проучване (Koddenbrock & Ndongu, 2019) споделят, че след края на Втората световна война, за да получи финансова подкрепа от САЩ и да заздравя своята икономика, Франция се присъединява Бретън-Удската система, в резултат на което френският франк е девалвиран, за да се определи фиксиран обменен курс спрямо щатския долар. За да задържи влиянието си на африканският материк, Франция създава новата валута CFA франк, и принуждава колониите си да я приемат. Съществените промени идват с реформите и референдума на де Гол за промяна на управлението на френските територии в Африка и промяна на курса на африканският франк. Първоначално CFA франкът се съотнася към френския си аналог по курс CFA F 1 = FF 1.70 (The Central Bank of West African States, 2017). През годините до приемане на еврото, Франция на няколко пъти едностранно девалвира африканският франк без допитване или предупреждаване на страните използващи валутата. В изучаване на развитието на африканският франк (Louati, 2022) заключава че, по този начин, Франция изгражда своето следвоенно възстановяване отчасти на базата на прехвърляне на богатство от Африка към Европа.

Редно е да се отбележи, че не всички страни приемат новият план на де Гол за промени в тогавашните френски колонии и начина на опериране на банковата система на страните-членки на CFA франк. Единствено лидерът на Гвинея Секу Туре¹ отхвърля предложението на де Гол за реформите в Африка (Muehlenbeck, 2014). За да предотврати и другите държави да поемат по курса на Гвинея, Франция предупреждава за икономическите последици за отказването на реформите. След отхвърляне на френското предложение чрез вота в Гвинея, френското правителство спира всякакви икономиче-

¹ Водеща политическа фигура в управлението на Гвинея преди референдума през 1958 г., и след това първи президент на страната.

ски връзки с африканската държава – всички банки на територията и преустановяват работа, спират се всички кредити и съдействие с местни бизнеси. Гвинеийският президент Секу Туре обвинява френските тайни служби в „наводняване“ на Гвинея с фалшиви пари, за да саботира икономиката на африканската държава (Schmidt, 2007). Според (Muehlenbeck, 2014) президентът на Того, Силванос Олимпио по сходен начин се противопоставят на френската доминация и условия на CFA франка. Президентът на малката африканска държава открито заявява за създаване на самостоятелна валута на Того, подкрепена от Дойче Банк. Планът не бива завършен, поради смъртта на лидера през 1963 година, при съмнителни обстоятелства.

Функциониране на CFA franc

В резултат на големият брой на страните-участници в CFA франк зоната, валутата е разделена по географски принцип на Централна и Западна Африка. Към средата на 70-те години са създадени две централни банки на валутите – Дакар за Западна Африка и Яунде за Централна. Въпреки направените промени за африканизация на служителите в двете банки, не се извършват съществени промени в управлението и политиката им. Редно е да се отбележи, че Франция запазва правото си на вето върху ръководните органи на банките, което бетонира водещата роля на страната при извършване на промени във валутната зона. Функционирането на новосъздадените валути зависи от изпълняването на условието поставено от френската държава, страните-членки на валутният съюз да депозират най-малко 65% (през 2005г. за страните-членки на WAEMU е променено на 50%) от валутните си резерви в своята оперативна сметка във френското министерство на финансите, и да поддържа валутно покритие от минимум 20% за своите задължения (Canas & Garcia-Contreras, 2011). Спазването на оперативните правила ограничава на практика потенциални тегления от централната банка на монетарният съюз от техният овърдрафт към френското министерство на финансите (International Monetary Fund, 1997). В допълнение, всички валутни транзакции или промени трябва да преминават през френското министерство на финансите, страните от CFA зоната не поемат фиксираната част от валутите си с еврото. Това правомощие се изпълнява от френското министерство, което е на издръжка от държавният бюджет, а не на френската централна банка. Това прави външната стойност на CFA изцяло поверена на Франция, която има достъп до контрола върху паричното предлагане, финансовите и паричните регулации и бюджетната и икономи-

ческата политика. (Giorgioni, 2022). Френската държава не предоставя данни за начина на използване на капитала на CFA франка от френското министерство на финансите. При наблюденията върху функционирането на африканският франк, (Dufrenot, 2011) твърди, че системата за съхранения и използване на CFA франк е ефективен източник на финанси, защото на Франция не ѝ се налага да черпи от валутните си резерви за африканския внос след като разполага с около 70% от валутите на бившите колонии.

Освен финансовите изгоди на Франция, африканските държави предоставят на Париж специален достъп до стратегически ресурси като уран, необходим за френския ядрен енергиен сектор, задоволяващ три четвърти от енергийните нужди на Франция. В същото време Габон е източник на суров петрол, Мавритания доставя желязна руда, а Того и Бенин осигуряват селскостопански стоки. В допълнение, френските национални компании *Vince Boulevard*, *Ballore* и *Maersk* притежава повечето от големите пристанища в Западна Африка (Teillard & Beaubois-Jude, 2022).

Френски военни бази и операции в Западна Африка

За да поддържа ръководна роля в региона, френската държава не въздейства единствено чрез влиянието си върху финансовата независимост на франкофонските държави, но и активно участва в множество военни операции и обучения. Пактовете за отбрана които сключва Франция в Африка, не само позволяват на Париж да разполага бази, но и подsigуряват правото на използване на военновъздушното пространство и инфраструктура. В допълнение, от началото на 70-те години на миналият век, френските военни служат и като обучителен персонал на голям брой местни специални сили и полицейския състав. В написаната разработка на (Sun & Zoubir, 2018) се обръща особено внимание на значението на военните бази за Франция. Според двамата автори, те демонстрират статута на Франция като световна сила, вдигайки френските знамена в бившите колониални територии. По този начин Париж показва своята ръководна роля в региона и възможността да действа от различни краища на света със своята военна сила. През периода на Студената война Франция активно участва в множество военни интервенции, за да предотврати проникване на Съветският съюз и разпространяването на комунизма. От друга страна, за да намалят военните разходите, САЩ оставят своят съюзник да води активна

роля в региона (Manning, 2004). Краят на Студената война бележи големи промени, както в Африка, така и в световен мащаб. Наследника на СССР – Русия е прекалено слаба икономически, за да се противопоставя на Франция и съюзниците в континента. Това налага изтеглянето на военните и сили и бази и оставянето на региона. В ръцете на Франция. хегемонията на Париж е кратка и е прекъснатата от икономически проблеми, което я принуждава също да съкрати военните си части, както и да закрие част от военните бази. (Kedward, 2006).

Новото хилядолетие бележи няколко военни интервенции на Франция в Западна Африка, както и подписване на нови или подновяване на отбранителни пактове със страните от Франкофонската част на Западна Африка. Сенегал и Кот д'Ивоар поддържат отбранителни пактове с Франция от момента на тяхната независимост. Последният подписан пакт със Сенегал е от 2011 година, а в Дакар са разположени френски военни части и съветници, които представляват „оперативен център за сътрудничество“ с регионално признание. Сред основните цели на френските сили са да защитават националните интереси и френските граждани, да подпомагат местни и френски сили за сигурност в региона, да подкрепят местни мисии за спасяване, но също така и да допринасят за мисии за гражданска сигурност в подкрепа на сенегалските държавни органи и други. По официални данни на френското министерство на отбраната в Сенегал са разположени 350 военнослужещи и обучаващ персонал. (Ministre des armées France, 2023). Друг важен стратегически партньор на Франция е Кот д'Ивоар. Ямусукро участва в множество съвместни операции с Париж, като през 2015 година се подписва нов договор за разполагане на френските сили в страната, техният брой по официални данни е 950 военнослужещи и обучаващ персонал (Ministre des armées France, 2023).

През новото хилядолетие френските военни сили участват в две мащабни операции в региона на Сахел². Първата операция Сер-

² Регион в Африка намиращ се по продължение на южната граница на пустинята Сахара със Суданската савана. През Сахел преминават териториите на Сенегал, Гамбия, Мавритания, Мали, Буркина Фасо, Нигер, Нигерия, Камерун, Чад, ЦАР, Еритрея, Судан и Южен Судан. Френското участие е само в региона на Западна Африка и Чад.

вал³ започва като етнически бунт за отцепване на Гао и Тимбукту в северната част на територията на Мали. През 2012 година, правителството на Мали официално изисква военна помощ от Франция за справяне с военната обстановка в северната част на страната (Spet, 2014). Освен френски и малийски войски, в операцията участват военни части от други франкофонски страни в региона, както и части изпратени от ECOWAS. Военната интервенция на Франция показва успешно реформиране на специалните части разположени в региона, както и сътрудничеството им с военните подразделения на другите франкофонски страни в Западна Африка (Tramond & Philippe, 2014). Операцията е определена за успешна след като Мали си връща контрола над северната част от страната.

В продължение на борбата против тероризма в региона, се създава операция Баркхан през август 2014, като наследник на Сервал (BBC, 2014). Новата операция има за цел да продължи успеха на предишната, като тя се различава по мащаби оперирайки върху региона на Сахел като създава групата G5 Сахел (Economist, 2014). За разлика от операция Сервал, Баркхан не се радва на същият успех (Powell, 2022). В началото на 20-те години на XXI век в Буркина Фасо и Мали след успешни военни преврати се свалят правителствата, а новите авторитарни лидери официално заявяват, че желаят отстъпване на френските войски на тяхната територия и оттегляне от участието си в операцията (Risemberg, 2022). Бързо заменени от Вагнер груп, френските части се преместват в Нигер. Франция обявява, че операцията не приключва, а се преформулира, въпреки това на 9 ноември Макрон обявява официално край на операция Баркхан (Schofield, 2022).

Заклучение

При желанието да имат пълен суверенитет на националните си валути, страните трябва да се стремят да имат свои централни банки, фиксирани към обща регионална единица с регулируем курс. Това би дало паричен суверенитет на 14 нации или на близо 200 милиона души. Но мнозина все още се страхуват да се изправят открито срещу Франция и за което имат основателни причини. Всеки бъдещ опит за откъсване от френската хегемония ще изисква общи усилия в цялата зона на CFA франка. Най-вече африканските колаборацио-

³ Наименованието на операцията идва от африканска дива котка, която обитава големи част от Африка включително и Мали.

нистки елити, които се облагодетелстват от системата, ще трябва да бъдат изместени настрана и заменени от законодатели, готови да поемат по пътя на самостоятелно развитие. През последните години, в страните от WAEMU се наблюдава увеличаване на интереса за алтернатива на валутната зависимост от Франция. Най-реалистичното предложение е да се създаде регионален валутен блок, необвързан от френския контрол. Регионалната организация ЕКОВАС може да бъде използвана като трамплин за бързи промени във валутната зависимост. Това би преориентирало държавите членки на CFA Franc около Нигерия, на която се падат повече от 2/3 от регионалния БВП, а освен това Нигерия е нетен износител на петрол. Повечето западноафрикански държави са вносители, така че в региона на ЕКОВАС съществува естествена синергия. Френският президент Макрон заявява, че подкрепя промяната на валутата, като по този начин ще се премахнат следите от колониалното минало на региона (Keita & Gladstein, 2021). В самият ЕКОВАС се провеждат редица дискусии за създаване на единна валута (еко) и сливането с WAEMU. В преговорите за реформиране на валутите в региона, Франция може да използва своето влияние, за да повлияе на промените по начин, по който да си запази доминантната позиция в новата валута.

Голямото военно присъствие на френските сили в Западна Африка, оказва двойствено влияние върху френският престиж в региона. Първо, той спомага на Париж да покаже „мускули“ пред бившите колонии и пред света, че Франция все още е велика сила с голям военен потенциал. От друга страна, големият брой разположени войски в региона, не е желано от мнозина, защото напомня за колониалното минало и решимостта на Франция да запази своите позиции в Африка. Френското правителство все още поддържа военни сили в различни региона на Западна Африка, което показва решимостта на френската държава да поддържа своето влияние в региона.

Видно от по-горе изложеното Франция все още разполага с немалко механизми за влияние върху бившите и колонии в региона. Това и да възможност да поддържа своето въздействие на част от страни, които до голяма степен съвпадат с изказванията на Кваме Нкрума за превръщане на колониализма в неоколониализъм.

Използвани източници:

- Andrew, C. and Kanya-Forstner, A. (1981). *France Overseas: Great War and the Climax of French Imperial Expansion*. London: Hames & Hudson Ltd.
- BBC, (2019). African Migration: Is the CFA Franc Forcing People to Leave? наличен в: <https://www.bbc.com/news/world-africa-46960532>. последно посетен на 18.03.2023
- Canac, P. and Garcia-Contreras, R. (2011). Colonial Hangover: The Case of the CFA – *Journal of Asian and African studies*, 41(1), pp. 54–68.
- Center for Strategic & International Studies, (2015). *The Hollande Doctrine: Your Guide to Today's French Foreign and Security Policy*. наличен в: <https://www.csis.org/analysis/hollande-doctrine-your-guide-todays-french-foreign-and-security-policy>, последно посетен на 26.03.2023.
- Davidson, B. (1990). *A history of West Africa 1000–1800*. Singapore: Longman
- Deutsche Welle, (2019). France summons Italian envoy over Africa comments. наличен в:
- Dufrénot, G. (2011). Monetary autonomy in the West African countries: What do the policy rules tell us? – *International Development*, 23(1), pp. 63–81.
- Dzekashu, W. G. (2021). French Economic and Monetary Policies in Francophone Africa: A Barrier to Economic Development in the Central and West African Monetary Zones. – *Archives of Business Research*, 9(11). 51–68
- Economist Intelligence, (2020). Africa and France: reshaping ties and renewing engagement. наличен в: http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1640347347&Country=Cameroon&topic=Economy_1, последно посетен на: 29.03.2023.
- Eranove, (2008). Providing access to essential services. наличен в: <https://www.eranove.com/en/>, последно постен на 28.03.2023.
- Foreign Policy, (2021). Macron Isn't So Post-Colonial After All., достъпен на: <https://foreignpolicy.com/2021/08/03/macron-france-cfa-franc-eco-west-central-africa-colonialism-monetary-policy-bitcoin/>, последно постен на 24.03.2023.
- France24, (2019). France summons Italian envoy after Di Maio's 'unacceptable' Africa comments. наличен в: <https://www.france24.com/en/20190121-france-recalls-italian-envoy-di-maios-africa-comments>, последно посетен на 18.03.2023.

Giorgioni, G. (2022). The crisis of the CFA Franc zone: the case of Côte d'Ivoire – *Economic Modelling*, 19(4), pp. 531–564.

<https://www.dw.com/en/france-summons-italian-envoy-after-deputy-pms-africa-comments/a-47173116>. последно посетен на 18.03.2023.

International Monetary Fund. (1997). The CFA Franc zone and the WAEMU. Наличен в: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97156.pdf>, последно посетен на 18.03.2023.

JMU Scholarly Commons, (2017). French political economic interests in francophone Africa: Weighing the merits of dependency theory and modernist theory in the political and economic relations between France and her former African colonies. наличен в: https://commons.lib.jmu.edu/honors201019/331/?utm_source=commons.lib.jmu.edu%2Fhonors201019%2F331&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages, последно посетен на: 26.03.2023

Johnson, M. (1970). The Cowrie Currencies of West Africa. Part I. – *The Journal of African History*, 11(1), pp. 17–49.

Koddenbrock, K. and Ndongu, S. S. (2019). Towards a Political Economy of Monetary Dependency: The Case of the CFA Franc in West Africa. – MaxPo Discussion Paper 19/2. Max Planck Sciences Po Center on Coping with Instability in Market Societies, Paris.

Marshal, T. (2021). *The power of Geography. Ten maps that reveal the future of our world*. London: Elliot and Thompson Limited

Muehlenbeck, P. E. (2014). *Betting on the Africans: John F. Kennedy's Courting of African Nationalist Leaders*. London: Oxford University Press.

ODI, (2022). The future of France-Africa relations. наличен в: <https://odi.org/en/publications/the-future-of-france-africa-relations-lessons-from-frances-engagement-with-africa-under-macron-and-recommendations-for-the-incoming-president-of-france/>. последно посетен на: 26.03.2023.

Olukoshi, A. (2001). West Africa's Political Economy in the Next Millenium: Retrospect and Prospect – CODESRIA Monograph Series 2/2001, 01, pp. 1–48.

Schmidt, E. (2007). *Cold War and Decolonization in Guinea, 1946–1958*. Athens: Ohio University Press.

The African report, (2022). Bolloré, Maersk...Who controls Africa's ports?, достъпен на: <https://www.theafricareport.com/163513/bollore-maersk-who-controls-africas-ports/>, последно посетен на: 12.03.2023.

- The Central Bank of West African States. (2017). The Central Bank of West African States. Наличен е на: <https://www.bceao.int/en/content/history-cfa-franc>, последно посетен на: 13.03.2023.
- TRT World. (2022). CFA Franc: The 'colonial currency' keeping 14 African nations on a leash. Наличен в: <https://www.trtworld.com/opinion/cfa-franc-the-colonial-currency-keeping-14-african-nations-on-a-leash-63270>, последно посетен на 17.03.2023
- Vidrowich, K-K and Monio, A. (2004). Istoria na Cherna Afrika. Sofiq: Кама[Видрович, К-К. и Монио, А. (2004) История на Черна Африка. София: Кама]
- Williams, A, (1968). Britain and France in the Middle East and North Africa, 1914–1967. London: Macmillan.

РОЛЯТА НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА РЕГЛАМЕНТА НА ЕС ЗА ОПОВЕСТЯВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО ФИНАНСИРАНЕ (SFDR)

д-р Александър Апостолов

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките
alexander.g.apostolov@gmail.com*

РЕЗЮМЕ: Докладът разглежда регламента на ЕС за оповестяване на информация за устойчиви финанси (SFDR) и акцентира върху две основни цели. От една страна, документът анализира основните характеристики на SFDR, а от друга – оценява дали новата регулаторна рамка има потенциал да хармонизира свързаните с устойчивостта правила за оповестяване, както и финансовите продукти и каналите за тяхно разпространение в държавите-членки. В документа се дискутира също и планът за действие за устойчиви финанси (SFAP), Регламентът за таксономията, както и значението на надеждната информация за дружествата, свързана с устойчивостта. На базата на критична оценка на имплементацията на новата регулаторна рамка, докладът подчертава предизвикателствата, въздействието и възможностите пред участниците на финансовите пазари при прилагането на устойчивите финансови практики в Европейския съюз.

Ключови думи: регулаторна рамка, устойчиви финанси, капиталови пазари, SFDR, ESG.

FINANCIAL INSTITUTIONS' ROLE IN IMPLEMENTING THE EU SUSTAINABLE FINANCE DISCLOSURE REGULATION (SFDR)

Alexander Apostolov, PhD

Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Science
alexander.g.apostolov@gmail.com

ABSTRACT: This report analyzes the EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) with a specific focus on two primary objectives. On the one hand, it analyzes the main features of the SFDR and, on the other, assesses whether the new regulatory framework has the potential to harmonize sustainability-related disclosure rules as well as financial products and their distribution channels across Member States. The present study undertakes an analysis of the Sustainable Finance Action Plan (SFAP), the Taxonomy Regulation, and the significance of dependable sustainability-related corporate data. The report presents a scholarly evaluation of the implementation of the recently introduced regulatory framework. It sheds light on the difficulties, effects, and possibilities that financial market participants may encounter while incorporating sustainable financial practices in the European Union.

Keywords: *regulatory framework, sustainable finance, capital markets, SFDR, ESG Strategy.*

Въведение

През последните години динамиката в политиките на Европейската комисия са значими и все по-насочени в посока на т.нар. „зелени“ инвестиции, предприятия и продукти. В тази връзка, в настоящото проучване се извършва анализ и дискусия на *Регламента на ЕС за оповестяване на информация за устойчивото финансиране (SFDR)*, с цел да се проучат основните характеристики на регламента и да се оцени потенциалът му за хармонизиране на правилата за оповестяване на информация, свързана с устойчивостта, включително и фидуциарните задължения не само в държавите-членки, но и за финансови продукти и канали за дистрибуция в системата от финансови посредници. Този регламент има за цел да насърчи финансовите институции да интегрират адекватни екологични, социални и управленски аспекти в своите инвестиционни решения. В този контекст, финансовите пазари вероятно ще започнат да играят все по-ключова роля при прилагането на зелените политики, като същевременно въздействието на регулаторната рамка на SFDR върху финансовия сектор също ще нараства в бъдеще. Регламентът може да допринесе за по-голяма прозрачност и отчетност във небанковия финансов сектор, както и за по-добро разбиране на рисковете, свързани с инвестициите, а това от своя страна може да доведе до по-доброто управление на рисковете, както и до по-устойчиви инвестиционни решения – съществуват обаче и редица трудности.

В тази статия ще разгледаме ролята на участниците на финансовите пазари при прилагането на SFDR и ще обсъдим предизвикателствата, които те срещат. Също така, ще проучим възможностите, които се откриват пред тях и как това може да спомогне за постигането на устойчиви резултати.

Новата „зелена“ регулаторна рамка и ролята на финансовия сектор

За пръв път в историята финансовия сектор е изправен пред толкова комплексни и всеобхватни регулаторни промени, рефлексирани практически във всеки един аспект от бизнес-моделите на компаниите. Именно поради поради това, преди да се навлезе в спецификите около SFDR, за по-голяма яснота относно цялостната регулаторна картина е представен кратък обзор на i) Плана за действие за устойчиво финансиране (SFAP), ii) Регламента за таксономията и iii) самия SFDR. Накрая, се разглежда и значението на надеждната информация за дружествата, свързана с устойчивото развитие.

Преглед на плана за действие за устойчиво финансиране (SFAP) и регламента за регулиране на таксономията

Европейската комисия посочи, че все по-често се сблъскваме с последиците от изменението на климата и изчерпването на ресурсите, ето защо тя иска повече инвестиции в „зелени“ предприятия и продукти. В своя първоначален план за действие за устойчиво финансиране (SFAP) от март 2018 г. Комисията посочва, че *„тъй като финансовият сектор действа като посредник между потребителите и доставчиците на капитал, той трябва да играе ключова роля в този зелен преход“*.¹ SFAP е неразделна част от *Плана за действие на Съюза на капиталовите пазари (CMU)*² и трябва да се разглежда и във връзка с по-широките европейски планове за климата (Зелената сделка и Европейското право в областта на климата, което е част от нея).³ Регулаторната рамка на SFAP има следните основни цели: 1) пренасочване на капиталовите потоци към устойчиво инвестиране с цел постигане на устойчив и приобщаващ растеж; 2) управление на финансовите рискове, произтичащи от изменението на климата, изчерпването на ресурсите, влошаването на състоянието на околната среда и социалните проблеми; и 3) насърчаване на прозрачността и дългосрочността на финансовата и икономическата дейност.⁴ Планът за действие превръща тези цели в десет конкретни мерки, сред които по-значимите моменти са: i) създаване на система за класификация (таксономия) на ЕС за устойчиви дейности; ii) изясняване на задълженията на институционалните инвеститори и управителите на активи; iii) засилване на контрола върху устойчивостта както за инвеститорите, така и за финансовите надзорни органи.⁵ Регламентът за таксономията съдържа единни критерии за определяне на това дали дадена икономическа дейност може да се квалифицира като „екологично устойчива“. В регламента са определени шест екологични цели: i) смекчаване на последиците от изменението на климата; ii) адаптиране към изменението на климата; iii) устойчиво използване и опазване на водните и морските ресурси; iv) преход към кръгова икономика; v) предотвратяване и контрол на замърсяването; и vi) опазване и възстановяване на би-

¹ Вж. „COM (2018) 97 final“, 8.март.2018, (1).

² Вж. „Capital Markets Union (CMU) Action Plan: COM(2020) 590 final“

³ Вж. „The Green Deal: (COM(2019) 640 final“, както и „The European Climate Law: Regulation (EU) 2021/1119“.

⁴ Вж. „COM (2018) 97 final, (3)“.

⁵ Вж.: „COM (2018) 97 final, (4–11)“, както и „FSAP: COM(2021) 390 final“.

ологичното разнообразие и екосистемите.⁶ Дадена дейност се квалифицира като „екологично устойчива дейност“, когато „допринася за постигането на една или повече от горепосочените екологични цели и не нанася значителна вреда на никоя от другите екологични цели“.⁷ Освен това, съответната икономическа дейност трябва да се извършва при спазване на изискваните минимални гаранции (включително правата на човека и трудовите права) – но това само по себе си не е достатъчно! За да може една икономическа дейност да се квалифицира като „екологично устойчива дейност“, освен това се изисква съответната дейност да отговаря на подробни технически критерии за проверка.⁸

Преглед на регламента за оповестяване на информация за устойчивото финансиране (SFDR): цели, съображения и рискове

Финансовите посредници трябва да включат съображенията за устойчивост в своята инвестиционна политика и да осигурят „прозрачност за инвестиращата общественост“. Много финансови посредници вече са го направили, съобразно изискванията на Директива за пазарите на финансови инструменти (MiFID)⁹, но не осигуряваха достатъчна прозрачност въз основа на хармонизирани правила на европейско равнище, което се промени след влизането в сила на правилата на SFDR на 10 март 2021 г., когато повечето от неговите правила станаха приложими.¹⁰ В SFDR се прави

⁶ вж. чл. (9) от Регламент за таксономията (*Taxonomy Regulation*)

⁷ вж. чл. (3), встъпителни думи и букви а) и б) от Регламента за таксономията.

⁸ вж. чл. (3), встъпителни думи, и буква г) от Регламента за таксономията.

⁹ вж. Директива за пазарите на финансови инструменти на ЕС MiFID II 2014/65/EC

¹⁰ вж. „Регламент (ЕС) 2019/2088“, изменен по-късно с Регламента за таксономията. За да се изпълнят изискванията за оповестяване на Регламента за таксономията (SFDR), предпочитанията за устойчивост на клиентите трябва да бъдат включени в индивидуалното управление на портфейла, инвестиционните съвети и застрахователните съвети по отношение на IBIPs. Това се постига чрез новите разпоредби на шест делегирани регламента и директива на Комисията (ЕС) за интегриране на съображенията за устойчивост в рамките на MiFID II, IDD, UCITS, AIFMD и Solvency II. Предпочитанията на клиентите за устойчивост трябва да бъдат свързани със задължението за прилагане на MiFID II. Вж. (i) *MiFID II Commission Delegated Regulation (EU) 2021/1253*; (ii) *MiFID II Commission Delegated Directive 2021/1269*; (iii) *IDD Delegated Regulation (EU) 2021/1257*; (iv) *AIFMD Commission Delegated*

разграничение между *два вида финансови посредници*: 1) участници на финансовия пазар (като например портфейлни мениджъри на активи)¹¹ и 2) финансови консултанти (пр.: инвестиционни и застрахователни консултанти).¹² Безспорно SFDR е важна стъпка напред, тъй като хармонизираната прозрачност на устойчивото развитие е крайно необходима, основно защото алтернативата е неприложима – в края на краищата *различните национални правила и пазарни практики*: 1) правят много трудно сравняването на различни финансови продукти, същевременно: 2) създават неравнопоставени условия за такива продукти и за каналите за дистрибуция, както и 3) издигат допълнителни бариери в рамките на вътрешния пазар. Това от своя страна може да доведе до объркване на инвеститорите или най-малкото е просто подвеждащо, тъй като има случаи при които финансовите посредници рекламират своите инвестиции като устойчиви, докато в действителност те не са такива (или са много по-малко устойчиви от декларираното), т.е. често наблюдаваме т.нар. *„greenwashing“*.¹³ В тази връзка в съображение (10) от SFDR се посочва, че законодателството има за цел да намали информационните асиметрии в отношенията принципал-агент по отношение на 1) интегрирането на рисковете за устойчивостта, 2) отчитането на неблагоприятните въздействия върху устойчивостта и 3) насърчането на екологичните или социалните характеристики, както и на устойчивите инвестиции чрез преддоговорно и текущо оповестяване на информация на крайните инвеститори, действащи в качеството си на принципали, от участниците на финансовия пазар панталони или финансови съветници, действащи като агенти от името на възложителите. В този контекст SFDR установява хармонизирани правила за: 1) участниците на финансовите пазари и 2) финансовите консултанти, относно прозрачността по отношение на а) интегрирането на рисковете за устойчивостта и б) отчитането на неблагоприятните въздействия върху устойчивостта, както в техните процеси, така и при предоставянето на информация, свързана с устойчивостта, по отношение на финансовите продукти. SFDR из-

Regulation (EU) 2021/1255; (v) UCITS Commission Delegated Directive (EU) 2021/1270; (vi) Solvency II Delegated Regulation (EU) 2021/1256.

¹¹ вж. по-конкретно чл. (2), параграф (1) от SFDR.

¹² вж. по-конкретно чл. (2), т. (11) от SFDR.

¹³ вж. съображение (9) от SFDR. В тази връзка следва да се отбележи, че съществува постоянна опасност от объркване на понятията и дори от обикновена измама, тъй като дейностите се представят за по-зелени, отколкото са в действителност, а именно т. нар. *„greenwashing“*.

исква от финансовите посредници да предоставят прозрачност по отношение на устойчивостта на: своя уебсайт; в периодични отчети; в рекламни материали, както и в преддоговорна информация (както на ниво субект, така и на ниво продукт).

На 1 януари 2023 г. *Делегираният регламент за SFDR* започна да се прилага (със значително закъснение).¹⁴ В него се потвърди, че информацията свързана с устойчивостта, трябва да се предоставя безплатно и по начин, който е „лесно достъпен, недискриминационен, видим, прост, кратък, разбираем, справедлив, ясен и не е подвеждащ“. Освен това, е важно да се отбележи, че в SFDR се прави разграничение между две ключови понятия: „риск за устойчивостта“ и „устойчиви инвестиции“:

- „*Рискът за устойчивостта*“ се определя като екологично, социално или управленско събитие, което, ако настъпи, би могло да предизвика действително или потенциално съществено отрицателно въздействие върху стойността на инвестицията.¹⁵
- „*Устойчива инвестиция*“, от друга страна, е инвестиция в икономическа дейност, която допринася за постигането на екологична или социална цел, винаги при условие че: 1) инвестициите не вредят значително на никоя от другите екологични и социални цели, и 2) че дружествата, в които е инвестирано, следват добри практики на управление.¹⁶

С оглед на гореизложеното терминът „устойчива инвестиция“ в SFDR има по-широко значение от термина „екологично устойчива дейност“. Според SFDR *устойчивата инвестиция* обхваща както екологични, така и социални цели (фактори „Е“ и „S“), при условие че се спазват добри практики на управление (фактор „G“), докато Регламентът за таксономията се отнася само до екологичната устойчивост (т.е. фактор „E“), поне засега.¹⁷

Други ключови понятия са *продуктите по член 9, член 8 и член 6 от SFDR*. Продуктите по член 8 и член 9 или имат за цел устойчиви инвестиции (продукти по член 9), или просто целят да насър-

¹⁴ вж. чл. (68) от Делегиран регламент (ЕС) 2022/1288, (Делегиран регламент за SFDR).

¹⁵ вж. по-конкретно чл. (2), т. (17) от SFDR.

¹⁶ вж. по-конкретно, в чл. 2, т. 17 от SFDR.

¹⁷ вж, член (2), параграф (17) от SFDR, както и член 3 от Регламента за таксономията.

чат устойчивите инвестиции (продукти по член 8).¹⁸ В практиката продуктите по член 8 често се наричат „светло зелени“ продукти, а продуктите по член 9 – „тъмно зелени“ продукти. Тези термини са подходящи, ако съответният финансов продукт инвестира в икономически дейности, които допринасят за постигане на екологична цел, но всъщност са подвеждащи, ако инвестира само в икономически дейности, които допринасят за постигане на социална цел, като например справяне с неравенството. Следва да се отбележи също, че участниците на финансовите пазари над определен размер винаги трябва да докладват за т.нар. *основни неблагоприятни въздействия*¹⁹ на инвестиционните решения върху факторите за устойчивост (екологични, социални въпроси и въпроси, свързани със служителите, зачитане на правата на човека, въпроси, свързани с борбата с корупцията и подкупите)²⁰, също и по отношение на продуктите по член (6) от SFDR.

Ниво на надеждност на информацията свързана с устойчивото развитие: проблеми и решения

Как всъщност финансовите посредници получават надеждна информация за устойчивостта на компаниите, в които инвестират? Самите дружества често не разполагат с такава информация на този ранен етап. Засега финансовите посредници зависят от трети страни, които твърдят, че имат достъп до тази информация, свързана с устойчивостта, но това веднага повдига друг въпрос: как финансовите посредници могат да бъдат сигурни, че тези данни са надеждни? Според становищата на нидерландския регулатор Dutch Authority for the Financial Markets (AFM), френския му аналог Autorité des Marchés Financiers (AMF), а отскоро и според European Securities and Markets Authority (ESMA), *доставчиците на информация свързана с устойчивостта*, трябва да бъдат регулирани съгласно регламент на ЕС и да подлежат на пряк надзор от европейския регулатор ESMA, точно както вече е случаят с агенциите за кредитен рейтинг (CRAs), съгласно т.нар. CRA Regulation. Освен това, т.нар. Директива за корпоративното отчитане на устойчивостта, вж. Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), ще предвиди задължителен режим на оповестяване както за нефинансовите, така и за финансовите дружества (без значение дали са котираны или не-

¹⁸ Вж. съответно чл. 9 и чл. 8 от SFDR.

¹⁹ Вж. *Principal Adverse Impacts (PAIs)* към SFDR.

²⁰ Вж. член 2(24) от SFDR.

котирувани на борсата). Идеята е, че това ще осигури на финансовите посредници информацията за устойчивостта от която се нуждаят, за да вземат информирани решения за устойчиви инвестиции. Тя обхваща както: 1) въздействието на дейностите на дадено дружество върху устойчивостта, така и 2) бизнес и финансовите рискове, пред които е изправено дружеството поради експозициите си към устойчивостта (известна като концепцията за „двойна същественост“).²¹ Първоначално обаче режимът на оповестяване ще обхване само големите предприятия, а на по-късен етап и повечето МСП. Така че микропредприятията са изцяло извън обхвата.²² От гледна точка на пропорционалността това може да изглежда логично, но може да има отрицателно въздействие върху пазара на микрофинансиране. В тази връзка има и предложение на Комисията за създаване на общоевропейска платформа, която да предоставя на инвеститорите „безпроблемен достъп“ до финансова и свързана с устойчивостта информация за дружествата чрез Регламент за европейската единна точка за достъп, вж. European Single Access Point (ESAP Regulation).

Гаранции за прозрачността на основните неблагоприятни въздействия върху устойчивостта

Както участниците на финансовите пазари, така и финансовите консултанти трябва да публикуват на своите уебсайтове информация за политиките си относно включването на рисковете за устойчивостта в процеса на вземане на инвестиционни решения (участници на финансовите пазари) и в инвестиционните или за-

²¹ вж. COM(2021)390 final (3), както и самата CSRD: Директива (ЕС) 2022/2464.

²² вж. член (1) и съображения (17) от CSRD, в т.ч. и (чл. 19а и 29а, за изменение на Директива 2013/34/ЕС [изменена с Директива 2014/95/ЕС, т.е. с Директивата за нефинансовата отчетност или *the Non-Financial Reporting Directive* или NFRD)]. Прилагането на CSRD ще се осъществи на четири етапа: (i) отчитане през 2025 г. за финансовата 2024 г. за дружествата, които вече са обект на NFRD; (ii) отчитане през 2026 г. за финансовата 2025 г. за големите дружества, които понастоящем не са обект на NFRD; (iii) отчитане през 2027 г. за финансовата 2026 г. за регистрираните МСП (с изключение на микропредприятията), малките и некомплексните кредитни институции и каптивните застрахователни предприятия; (iv) отчитане през 2029 г. за финансовата 2028 г. за предприятията от трети държави с нетен оборот над 150 млн. евро в ЕС, ако имат поне едно дъщерно дружество или клон в ЕС, които надхвърлят определени прагове. (вж. чл. 4 от CSRD).

страхователните си съвети (финансови консултанти).²³ Когато участниците на финансовия пазар разглеждат „основните неблагоприятни въздействия на инвестиционните решения върху факторите на устойчивостта“ (в т.ч. екологични, социални въпроси и въпроси, свързани с работниците и служителите, зачитане на правата на човека, въпроси, свързани с борбата с корупцията), те трябва да публикуват и поддържат на своите уебсайтове декларация за политиките за надлежна проверка по отношение на тези въздействия, като надлежно отчитат 1) своя размер, естеството и мащаба на своите дейности и 2) видовете финансови продукти, които предоставят²⁴. Участниците на финансовия пазар по принцип имат право да не вземат под внимание неблагоприятните въздействия на инвестиционните решения върху факторите на устойчивостта, при условие, че посочат причините за това. Тези от тях, които са избрали (могат да изберат) да не осигуряват прозрачност на неблагоприятните въздействия върху устойчивостта на ниво субект, трябва да включат за всеки финансов продукт изявление, че участникът на финансовия пазар не разглежда неблагоприятните въздействия на решенията за инвестиране върху факторите на устойчивостта, както и причините за това (правилото -“спазвай или обяснявай“).²⁵

Ниво на хармонизиращ ефектът на регулаторната рамка на SFDR

• **Единни правила:** На първо място, фактът, че SFDR и делегираният регламент за SFDR предлагат единни правила, включени в регламенти, а не в директиви, е очевидно положителна характеристика от гледна точка на хармонизацията. В крайна сметка правилата, съдържащи се в регламент, имат пряко действие, докато правилата в директива трябва да бъдат транспонирани в националното законодателство, за да влязат в сила в рамките на националния правен ред на дадена държава-членка с всички произтичащи от това

²³ вж. чл. 3, ал. 1 (участници на финансовите пазари) и ал. 2 (финансови консултанти) от SFDR.

²⁴ вж. съответно Член 2(24) и чл. (4), параграф (1), встъпителни думи и буква а) от SFDR.

²⁵ Участниците на финансовите пазари, които се квалифицират като Institutions for Occupational Retirement Provision (IORPs), трябва да публикуват и поддържат информацията, посочена в чл. (7), параграф (2) от SFDR, в съответствие с чл. (36), параграф (2), буква е) от Директива (ЕС) 2016/2341 (IORP Directive), вж. чл. (15), параграф (1) от SFDR.

рискове от разлики в прилагането между държавите-членки. Освен това както ESA's, така и Европейската комисия активно предоставят насоки за практическото прилагане на правилата на SFDR, а това вероятно ще доведе до по-нататъшно хармонизиране.

• **Възможности за избор и изключения в държавите членки:** От друга страна, SFDR съдържа три варианта за държавите членки и две изключения²⁶, като двете характеристики поне потенциално оказват отрицателно въздействие върху степента на хармонизиране на свързаните с устойчивостта правила за дезактивиране и фидуциарни задължения в държавите членки, финансовите продукти и каналите за дистрибуция.

• **Определени субекти и продукти ще бъдат извън обхвата – както сега, така и в бъдеще:** Ключовите термини „участник на финансовия пазар“, „финансов консултант“ и „финансов продукт“ са дефинирани по затворен начин. Щом даден финансов субект не се квалифицира като „участник на финансовия пазар“ или като „финансов консултант“, и/или не предоставя услуги или не извършва дейности по отношение на „финансов продукт“, то този субект или продукт ще попадне извън регулаторния периметър. Този законодателен подход крие реален риск да доведе до недостатъчна хармонизация и неравнопоставеност по отношение на правилата за оповестяване, свързани с устойчивостта – от една страна, финансовите субекти и продукти, които попадат в обхвата на SFDR и от друга страна, финансовите субекти и продукти, които не попадат в неговия обхват, като например субектите от FinTech сектора, предоставящи услуги по отношение на криптоактиви²⁷

• **Липсва централен надзорен орган:** За да се постигне действителна хармонизация, от съществено значение е сближаването на надзорните практики или дори централизирането на надзора. В сегашния си вид надзорът и прилагането на SFDR са от компетенциите на националните компетентни надзорни органи. Надзорните органи в някои държави членки могат да бъдат по-снизходителни от надзорните органи в други държави членки. Разбира се, национал-

²⁶ вж. чл. (16), параграф (1) и чл. (17), параграф (2), както и чл. (17), параграф (1) от SFDR.

²⁷ Следва обаче да се отбележи, че (почти) окончателният проект на Регламента за пазарите на криптоактиви (MiCAR) от 5 октомври 2022 г. (2020/0265 (COD)) задължава емитентите на криптоактиви и доставчиците на услуги за криптоактиви (както са определени в него) да оповестяват определени данни за надеждност.

ните надзорни органи са длъжни да си сътрудничат помежду си и съвместно с ESAs, могат да работят върху общи най-добри практики, но това вероятно няма да е достатъчно, за да се постигне истинска хармонизация. В контекста на плановете за по-нататъшно интегриране на европейските капиталови пазари, чрез План за действие за съюз на капиталовите пазари (вж. CMU Action Plan), „сближаването и централизирането на надзора“ заемат високо място в дневния ред на Европейската комисия, за съжаление напредъкът по този въпрос е бавен. ЕК направи опит още през 2017 г. да определи ESMA за пряк надзорен орган на някои видове инвестиционни институции и доставчици на услуги за групово финансиране и искаше да му даде правомощия да одобрява определени категории проспекти. Комисията също така искаше да постави доставчиците на т.нар. паневропейски лични пенсионни продукти (PEPPs) под директния надзор на Европейския орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване (EIOPA). За съжаление, нито един от тези плановете обаче не бе осъществен!

Заклучение

Дали регулацията под SFDR ще помогне на икономиките в ЕС? Въпреки, че регулацията представлява важна инициатива за промяна в инвестиционните практики в ЕС, все още съществуват редица предизвикателства, които трябва да бъдат преодолени, а и Европа не е своеобразен остров – съществуват два противоположни сценария: В песимистичния сценарий по-меката или дори несъществуваща програма за устойчивост на други геополитически сили им дава конкурентно предимство, което е в ущърб на ЕС. При положителния сценарий, ЕС може да се превърне в световен „двигател“ в областта на устойчивото развитие – повторното присъединяване на САЩ към Парижкото споразумение и усилията на Обединеното кралство за стимулиране на устойчивото инвестиране предлагат надежда за превръщане на ЕС в световен лидер в областта на устойчивото развитие.

Използвани източници:

EUR-Lex (2023), The EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR), достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/search.html?scope=EURLEX&text=The+EU+Sustainable+Finance+Disclosure+Regulation+%28SFDR%29&lang=en&type=quick&qid=1684835541344>, последно посетен на 8.06.2023 г.

МЕТОДИКА ЗА КОНСТРУИРАНЕ НА АНАЛИТИЧНИ МОДЕЛИ

Гл. ас. д-р Красимир Кулчев
Стопанска Академия „Д. А. Ценов“
k.kulchev@uni-svishtov.bg

РЕЗЮМЕ: В съвременните социално-икономически условия като все по-задълбочаващ се проблем се очертава финансовата устойчивост на предприятията. От теорията и практиката на икономическия анализ е известно, че съществуват възможности за прогнозиране на финансовата устойчивост. Една от тези възможности е приложението на специализирани (аналитични) модели, конструирани чрез дискриминантен анализ. Конкретните особености на дадена бизнес среда налагат необходимостта не само от използването на вече съществуващи модели, но и от конструирането на нови аналитични модели. Посочената необходимост е основната причина, поради която в настоящата разработка е поставен акцент върху разглеждането на методика за конструирание на аналитични модели за оценяване финансовата устойчивост на предприятията.

Ключови думи: *икономически анализ, аналитични модели, финансова устойчивост, дискриминантен анализ.*

METHODOLOGY FOR CONSTRUCTION OF ANALYTICAL MODELS

Chief Assist. Prof. Krasimir Kulchev, PhD

D. A. Tsenov Academy of Economics

k.kulchev@uni-svishtov.bg

ABSTRACT: Under today's socio-economic conditions, the financial sustainability of enterprises emerges as an ever-deepening problem. It is known from the theory and practice of economic analysis that there are possibilities for forecasting the financial sustainability. One of these possibilities is the application of specialized (analytical) models constructed through discriminant analysis. The specific features of a given business environment necessitate not only the use of existing models, but also the construction of new analytical models. The indicated need is the main reason why in the present paper emphasis is placed on the consideration of a methodology for constructing analytical models for assessing the financial sustainability of enterprises.

Keywords: *economic analysis, analytical models, financial sustainability discriminant analysis.*

Въведение

В специализираната литература съществува становище, че понятието „финансова устойчивост“ е по-широко от понятието „финансово равновесие“. За да се определи едно предприятие като финансово устойчиво е необходимо наличието не само на финансово равновесие на баланса му към определена дата, но и на гаранции за запазването на това равновесие в бъдеще. За гаранции за финансовата устойчивост се сочат: доходността на капитала; скоростта на обращаемост на капитала и други (Михайлов, Митов, и Колева, 2013). В съответствие с цитираното становище, в следващото изложение под „финансова устойчивост“ се разбира *многоаспектен обект на оценка, изследван посредством подходящи аналитични модели и технически инструменти, приложени в определен алгоритъм.*

При оценката на финансовата устойчивост съществена роля имат моделите, конструирани чрез дискриминантен анализ. Те са предназначени специално за прогнозиране финансовата устойчивост на предприятията през следващи отчетни периоди. По-известните у нас модели от този тип са чуждестранни модели, непригодени към българската бизнес среда. *Приложението на аналитичните модели в условия, различаващи се от тези на тяхното създаване обаче, налага провеждането на редица изследвания, насочени към апробирането на прогностичните им възможности в новите социално-икономически условия и към адаптирането на моделите със сравнително по-ниски прогностични възможности към условията на новата бизнес среда.*

Изследванията могат да бъдат насочени не само към търсене на възможности за използване на вече съществуващи аналитични модели, но и към създаване на нови модели. Конструирането на нов аналитичен модел включва разнообразни дейности. В края на настоящата разработка тези дейности се обособяват в отделни етапи, при което се представя цялостна методика за конструирание на аналитични модели за оценяване финансовата устойчивост на предприятията.

Общ вид на аналитичните модели

Чрез моделите за оценяване финансовата устойчивост на предприятията се изчисляват интегрални показатели, представляващи обобщен израз на няколко индивидуални финансови коефициента. По своята същност моделите от този тип представляват суми на произведенията между ключови финансови коефициенти и

техните тегла, установени по емпиричен път. Аналитичните модели за пресмятане на интегрални показатели имат следния общ вид:

$$Z = X_1 \times T_1 + X_2 \times T_2 + X_3 \times T_3 + \dots X_n \times T_n, \quad (1)$$

където:

$X_{1,2,3,\dots,n}$ са финансови коефициенти;

$T_{1,2,3,\dots,n}$ – теглови коефициенти.

Изчисляването на интегрални показатели чрез разглежданите модели се определя като основно тяхно предимство и като важна предпоставка за намаляване на вероятността резултатите от анализа да се повлияят от манипулиране на финансовите отчети (Тодоров, 2014). Посредством конструираните чрез дискриминантен анализ модели, съвкупността от предприятия се разделя в повечето случаи на две групи – финансово устойчиви предприятия и предприятия с висока степен на риск от несъстоятелност. Съществуват и модели, при чието приложение се формира и трета (междинна) група от предприятия. Те се намират в т.нар. „сива зона“ и тяхното бъдеще не е ясно прогнозируемо.

Следва да се подчертае, че, абсолютно категорична прогноза (със сто процентова вероятност за успех) не съществува дори и извън сивата зона. По статистически данни *точността на прогнозата, направена чрез моделите за оценяване на финансовата устойчивост, варира в интервала между 70 % и 90 %*. *Вероятността на прогнозата в посочения интервал се счита за висока, но недостатъчна, за да се разчита само на един аналитичен модел* (Костова, 2019). Като особено значим проблем при конструирането на подобни модели се определя намирането на ефективно, от гледна точка на точността на прогнозата, емпирично уравнение. То трябва да включва *такова съчетание от индивидуални показатели (финансови коефициенти, елементи), което дискриминира най-точно съвкупността от предприятията на финансово устойчиви, на високо рискови и на предприятия в сивата зона* (Кобозева, 2010).

Основни елементи на аналитичните модели

Основни елементи на аналитичните модели за оценяване на финансовата устойчивост са важни финансови коефициенти, при подбора на които се имат предвид някои съображения, в съответствие с които се открояват двадесет и два финансови коефициента, разделени условно в пет групи (вж. табл. 1).

Таблица 1. Финансови коефициенти, тествани в процеса на конструиране на нови аналитични модели

Групи показатели	Финансови коефициенти
Първа група Рентабилност	<u>Печалба преди лихви и данъци</u> Сума на активите
	<u>Нетна печалба</u> Сума на активите
	<u>Нетна печалба</u> Собствен капитал
Втора група Ликвидност	<u>Нетен оборотен капитал</u> Сума на активите
	<u>Текущи активи</u> Текущи задължения
	<u>Текущи активи – Материални запаси</u> Текущи задължения
	<u>Текущи активи</u> Сума на активите
	<u>Нетен оборотен капитал</u> Приходи от продажби
	<u>Текущи активи – Вземания</u> Текущи задължения
Трета група Задлъжнялост (Автономност)	<u>Собствен капитал</u> <u>Общи задължения</u>
	<u>Брутна счетоводна печалба</u> Текущи задължения
	<u>Собствен капитал</u> Сума на активите
	<u>Общи задължения</u> Сума на активите
	<u>Печалба преди лихви и данъци</u> Разходи за лихви
	<u>Общи задължения</u> Приходи от продажби
	<u>Данъчни и осигурителни задълж.</u> Сума на активите

Групи показатели	Финансови коефициенти
Четвърта група Паричен поток	$\frac{\text{Нетна печалба} + \text{амортизация}}{\text{Общи задължения}}$
	$\frac{\text{Нетна печалба} + \text{амортизация}}{\text{Сума на активите}}$
	$\frac{\text{Нетен паричен поток от основна дейност}}{\text{Текущи задължения}}$
Пета група Други	$\frac{\text{Реинвестирана печалба}}{\text{Сума на активите}}$
	$\frac{\text{Приходи от продажби}}{\text{Сума на активите}}$
	$\frac{\text{Неразпределена печалба}}{\text{Собствен капитал}}$

Източник: Проучване на автора

В процеса на конструиране на нови аналитични модели се тестват различни комбинации между тях. В окончателните варианти на аналитичните модели се включват финансовите коефициенти с най-високи стойности на техните теглови коефициенти.

Информационно осигуряване

За изчисляване на коефициентите, посочени в таблица 1, е необходима входяща и производна информация (вж. табл. 2) от финансовите отчети на (финансово) устойчиви предприятия и на предприятия, обявени в несъстоятелност.

Таблица 2. Необходима входяща и производна информация
(хил.лв.)

Входяща информация	
1	Текущи активи
2	Текущи задължения
3	Сума на активите
4	Резерви от преразпределение на печалбата
5	Неразпределена печалба
6	Брутна счетоводна печалба
7	Разходи за лихви
8	Собствен капитал

Входяща информация	
9	Общи задължения
10	Приходи от продажби
11	Нетна печалба
12	Разходи за амортизация
13	Материални запаси
14	Вземания
15	Данъчни задължения
16	Осигурителни задължения
17	Нетен паричен поток от основна дейност
Производна информация	
18	Нетен оборотен капитал (1-2)
19	Реинвестирана печалба (4+5)
20	Печалба преди лихви и данъци (6+7)
21	Сбор на нетната печалба и амортизацията (11+12)

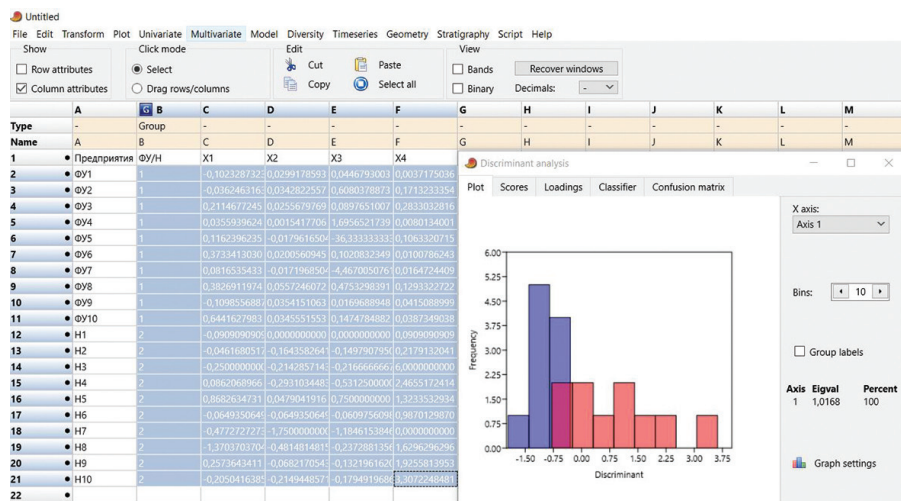
Източник: Проучване на автора

Необходимата информация може да се извлече от годишните финансови отчети на предприятията, които се публикуват в Интернет. За финансово устойчивите предприятия се ползва информация от Българската фондова борса (Листване – търгувани инструменти, 2022), а за обявените в несъстоятелност предприятия – от Търговски регистър и регистър на ЮЛНЦ (Справка несъстоятелност, 2022).

На въпроса за вярното и честно представяне на информацията във финансовите отчети не може да се даде еднозначен отговор, защото риск от грешка винаги съществува. Освен това, с развитието на пазарната икономика, критериите за вярно и честно представяне постоянно се променят, вследствие нарастването на изискванията към качеството на финансовата информация. Въпреки недостатъците на информацията от финансовите отчети, достъпът до нея е свободен, поради което не се налага извършването на множество допълнителни проучвания. Предприятията могат да набират информация за всички по-важни финансови показатели и да оценяват не само финансовата устойчивост на своето предприятие, но и тази на своите бизнес партньори.

Осигуряване на аналитичен инструментариум

След осигуряването на необходимата информация, трябва да се приложи адекватен аналитичен инструментариум. За констру-



Фигура 1. Дискриминантен анализ в среда на софтуерния продукт PAST
 Източник: Прочуване на автора

ирането на нови модели за прогнозиране на финансовата устойчивост подходящ инструмент е дискриминантният анализ, който спада към техниките за многомерен статистически анализ (Петков, 2017). Чрез използването на дискриминантния анализ се цели определяне степента на същественост на различията между групата на финансово устойчивите предприятия и групата на предприятията, обявени в несъстоятелност.

Финансовите коефициенти, които допринасят най-много за дискриминацията на изследваните дружества (в процеса на конструиране на аналитичните модели получават най-високи стойности на тегловите си коефициенти) се обозначават като „включени в моделите“. Всички останали финансови коефициенти, тествани при конструирането на моделите, но отпаднали по време на тестовете, се определят като променливи „извън моделите“.

При конструирането на аналитичните модели се използва специализирания статистически софтуерен продукт PAST, в който е вграден и дискриминантен анализ (вж. фиг. 1). За визуализиране на резултатите от дискриминантния анализ в PAST се използват следните опции: чрез опцията *Plot* се построява хистограма на разсейването; посредством опцията *Scores* се определя колко тясна е връзката между всяко от включените в изследването предприятия и дискриминантната функция, която се прилага за тяхното разделяне по групи; тегловите коефициенти на финансовите коефици-

енти, отразяващи корелационната зависимост между тях и дискриминантната функция, се представят чрез активиране на опцията *Loadings*; чрез опцията *Classifier* предприятията се класифицират в обособените групи чрез две различни процедури – стандартна и крос-валидираща; последната опция – *Confusion matrix* – се използва за визуализиране на обобщаващата информация за коректното класифициране на предприятията.

Подходи за конструиране на аналитични модели

При конструиране на аналитични модели за оценяване финансовата устойчивост на предприятията могат да се използват следните подходи: *подход, базиран на тегловите коефициенти* (на степените на значимост) на финансовите коефициенти, генерирани в среда на софтуерния продукт PAST; *подход, базиран на коректно класифицираните предприятия* посредством софтуерния продукт PAST; *комбиниран подход*, при който се съчетават предходните два подхода.

При прилагането на *първия подход* (*подхода, базиран на тегловите коефициенти на финансовите коефициенти*) в среда на софтуерния продукт PAST, чрез активиране на *опцията Loadings*, се тества значимостта на всички финансови коефициенти, включени в процеса на конструиране на нов аналитичен модел. След генериране на теглови коефициенти от софтуерния продукт, финансовите коефициенти със сравнително по-ниски степени на значимост (по-ниски теглови коефициенти) отпадат от окончателния вариант на новия аналитичен модел. Останалите финансови коефициенти се подлагат на нов(и) тест(ове) за формиране на теглови коефициенти, с които те участват в окончателния вариант на новия аналитичен модел.

При конструирането на аналитичен модел *чрез втория подход* (*подхода, базиран на коректно класифицираните предприятия посредством софтуерния продукт PAST*) при активирана *опция Confusion matrix* се изследват промените на относителния дял на коректно класифицираните предприятия при участието на всички финансови коефициенти и при последователно изключване на всеки от тях. От следващи тестове отпадат финансовите коефициенти, чието отсъствие не понижава относителния дял на коректно класифицираните предприятия. За останалите финансови коефициенти чрез *опцията Loadings* се генерират теглови коефициенти, с които те се включват в новия аналитичен модел за оценяване на финансовата устойчивост.

При използването на *третия (комбиниран) подход*, преди всичко чрез *опцията Loadings* се генерират теглови коефициенти на всички финансови коефициенти, като се отстраняват тези със сравни-

телно по-ниски степени на значимост. Проследяват се промените на относителния дял на коректно класифицираните предприятия чрез останалите финансови коефициенти заедно и при последователно изключване на всеки от тях (при *активирана опция Confusion matrix*). Постепенно отпадат финансовите коефициенти, чието отсъствие не понижава относителния дял на коректно класифицираните предприятия. Генерират се теглови коефициенти (чрез *опцията Loadings*) за останалите финансови коефициенти и се оформя окончателния вариант на новия аналитичен модел.

Чрез приложението на тези подходи се създават пет нови аналитични модела, различаващи се помежду си по състава на техните финансови коефициенти и по съответстващите им теглови коефициенти. Те обаче се характеризират с еднакъв относителен дял на коректно класифицираните чрез тях непроизводствени предприятия при провеждане на тестовете, предназначени за окончателно определяне на прогностичните им възможности, извън среда на софтуерния продукт PAST. Следователно, *при дадени бизнес условия могат да се използват разнородни подходи за конструиране на аналитични модели, чрез които да се създадат повече от една оптимална комбинация от финансови коефициенти.*

Прогностичните възможности на новите аналитични модели (коректно класифицираните предприятия) достигат 92,5 %, надхвърляйки установените по статистически път стойности (между 70 % и 90 %), които са посочени в началото на настоящата разработка като високи, но недостатъчни, за да се разчита само на един аналитичен модел. Това не означава, че който и да е от новите аналитични модели следва да се възприема като достатъчен инструмент за правилното оценяване финансовата устойчивост на предприятията. При новосъздадените аналитични модели сред финансовите коефициенти с най-голям принос за коректното разграничаване на финансово устойчивите предприятия от предприятията, обявени в несъстоятелност, се открояват показателите за изследване на *рентабилността* и *задлъжнялостта* на бизнеса.

Заклучение

Финансовата устойчивост е многоаспектен обект на изучаване, за чието оценяване не винаги има готови аналитични модели. Конструирането на нови модели за оценяване финансовата устойчивост на предприятията обаче е трудоемък процес, включващ разнообразни дейности, обособяването на които в отделни етапи води до формирането на цялостна методика. Тази методика е предназна-

чена специално за конструиране на аналитични модели, насочени към бъдещето, т.е. към прогнозиране на финансовата устойчивост през следващи отчетни периоди. Дейностите, включени в методиката за конструиране на аналитични модели, се извършват в следния алгоритъм:

I етап – *подбор на финансови коефициенти*, чиято съвместимост се тества в процеса на конструиране, в ролята им на основни елементи на аналитичните модели;

II етап – *информационно осигуряване* – набиране на необходимата отчетна (входяща) информация и нейната обработка с цел получаване на производната информация, използвани след това при изчисляване на финансовите коефициенти;

III етап – *осигуряване на аналитичен инструментариум* – избор на адекватен аналитичен инструментариум, вграден в подходящ софтуерен продукт;

IV етап – *прилагане на подход(и) за конструиране на аналитични модели*, при което в среда на специализирания софтуерен продукт, чрез вграден в него аналитичния инструментариум, се тества съвместимостта на избраните финансови коефициенти, изчислени на базата на осигурения информационен ресурс. В резултат на тези тестове се създават окончателните варианти на новите аналитични модели;

V етап – *заключителен етап* – определят се прогностичните възможности на аналитичните модели извън средата на софтуерния продукт, в която те са конструирани, като се изчислява относителния дял на коректно класифицираните чрез тях предприятия. Освен това по емпиричен път се установяват граничните стойности на интегралните показатели, които разделят съвкупността от предприятия на две или повече групи.

Моделите за оценяване на финансовата устойчивост могат да бъдат полезни не само на финансовите мениджъри, но и на: кредиторите; инвеститорите; външните одитори; вътрешните одитори (Иванова, 2021); митническите контролни органи (Ангов и Кулчев, 2016); органите на приходната администрация (Стойкова, Тананев, & Желев, 2018); други потребители на аналитична информация, включително застрахователи, персонал, синдикални организации.

Използвани източници:

Ангов, М. и Кулчев, Кр. (2016). Усъвършенстване на митническия контрол и финансовия анализ при оценка на платежоспособността на Одобрените икономически оператори. *Годишник/СА „Д. А. Ценов“*,

- 119, 207–239. (Antov, M. i Kulchev, Kr. (2016). Usavarshenstvane na mitnicheskia kontrol i finansovia analiz pri otsenka na platezhosposobnostta na Odobrenite ikonomicheski operatori. Godishnik/SA „D. A. Tsenov“, 119, 207–239.)
- Българска фондова борса, 2022. Листване – търгувани инструменти, достъпен на: <http://bse-sofia.bg/bg/listed-instruments>, последно посетен на 22.04.2022. (BULGARIAN STOCK EXCHANGE, 2022. Listvane – targuvani instrumenti, dostapen na: <http://bse-sofia.bg/bg/listed-instruments>, posledno poseten na 22.04.2022.)
- Иванова, Д. (2021). Практически аспекти на съвременния вътрешен одит в публичния сектор в България. *Устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия през XXI век – тенденции и предизвикателства: Международна научно-практическа конференция. Сборник с доклади – Свищов*, 604–611. (Ivanova, D. (2021). Prakticheski aspekti na savremennia vatreshen odit v publichnia sektor v Bulgaria. Ustoychivo razvitie i sotsialno-ikonomicheska kohezia prez XXI vek – tendentsii i predizvikatelstva: Mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferentsia. Sbornik s dokladi – Svishtov, 604–611.)
- Кобозева, Н. (2010). Банкротство: учет, анализ, Аудит. Москва: Магистр. (Kobozeva, N. (2010). Bankrotstvo: uchet, analiz, Audit. Moskva: Magistr.)
- Костова, Н. (2019). Финансов анализ. Варна: Бизнес практика актив ООД (Kostova, N. (2019). Finansov analiz. Varna: Biznes praktika aktiv OOD)
- Михайлов, М., Митов, К., и Колева, Р. (2013). Анализ на индустриалния бизнес. В. Търново: Фабер. (Mihaylov, M., Mitov, K., i Koleva, R. (2013). Analiz na industrialnia biznes. V. Tarnovo: Faber.)
- Петков, П. (2017). Статистически методи в маркетинга. Свищов: АИ “Ценов” (Petkov, P. (2017). Statisticheski metodi v marketinga. Svishtov: AI “Tsenov”)
- Стойкова, П., Тананеев, Е., и Желев, Ж. (2018). Съвременни аспекти на данъчните процеси и контрол. *Алманах научни изследвания 25(2)*, Свищов: АИ „Ценов“, 198–226. (Stoykova, P., Tananeev, E., i Zhelev, Zh. (2018). Savremenni aspekti na danachnite protsesi i kontrol. Almanah nauchni izsledvania 25(2), Svishtov: AI „Tsenov“, 198–226.)
- Тодоров, Л. (2014). Съвременни модели за оценка на бизнеса. София: Нова звезда. (Todorov, L. (2014). Savremenni modeli za otsenka na biznesa. Sofia: Nova zvezda.)
- Търговски регистър и регистър на юридическите лица с нестопанска цел, 2022. Справка несъстоятелност, достъпен на: <http://portal.registryagency.bg/CR/Reports/Bankruptcy>, последно посетен на 21.04.2022. (Targovski registar i registar na yuridicheskite litsa s nestopanska tsel, 2022. Spravka nesastoyatelnost, dostapen na: <http://portal.registryagency.bg/CR/Reports/Bankruptcy>, posledno poseten na 21.04.2022.)

АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА РАЗХОДИТЕ ЗА ЖИВ ТРУД В ПРЕДПРИЯТИЯТА – ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯ НА КРИЗИ

Доц. д-р Росица Иванова

Университет за национално и световно стопанство
Rivanova@unwe.bg

РЕЗЮМЕ: Върху дейността на предприятията в съвременните условия негативно влияние оказват редица фактори: икономическите, финансови и ценови кризи; пандемията от Ковид-19; нарушената верига на доставките; военните действия; инфлацията и др.

Обект на изследването е ефективността на разходите за жив труд, а предмет – установяване влиянието на преките фактори върху настъпилите промени в нея.

Поставената цел е подобряване на методиката за анализ на ефективността на разходите за жив труд в условията на различни кризи.

Ключови думи: *методика, анализ, разходи за жив труд, кризи, решения.*

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF COSTS FOR LIVE LABOR IN ENTERPRISES – PROBLEMS AND SOLUTIONS IN CRISIS CONDITIONS

Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, PhD
University of National and World Economy
Rivanova@unwe.bg

ABSTRACT: A number of factors have a negative impact on the activity of enterprises in modern conditions: economic, financial and price crises; the Covid-19 pandemic; the disrupted supply chain; hostilities; inflation etc.

The object of the research is the effectiveness of the costs of living labor, and the subject is to establish the influence of direct factors on the changes that have occurred in it.

The goal is to improve the methodology for the analysis of the effectiveness of living labor costs in the conditions of various crises.

Keywords: *methodology, analysis, costs of living labor, crises, solutions.*

Въведение

Работната сила, заедно с дълготрайните материални активи и материалните ресурси, са факторите, които оказват непосредствено влияние върху изпълнението на бизнес плана на всяко предприятие. Въпросът за ефективността от използването на работната сила е актуален и важен на всички фази и етапи от развитието на предприятията поради влиянието на две групи от фактори – външни и вътрешни.

Към групата на външните фактори се отнасят онези от тях, които възникват и се развиват извън предприятието, но оказват влияние върху ефективността на бизнеса. Външни фактори например са: 1) Здравната криза, породена от пандемията от Ковид-19; 2) Нарушената верига на доставките; 3) Основният лихвен процент в страната, който в определена степен се влияе от политиката на Европейската централна банка за поддържане на ниски равнища на лихвения процент с цел стимулиране на икономическото развитие; 4) Високото равнище на инфлацията в глобален аспект, в страните от Европейския съюз, както и в България; 5) Значителното повишаване на цените на енергийните ресурси, суровините и материалите; 6) Нарушената доставка на енергийни ресурси и възникналата остра необходимост от диверсификация на източниците на енергийни ресурси; 7) Военната криза, породена от конфликта и водената война, недалеч от границите на България; 8) Пазарната конюнктура; 9) Състоянието на икономиката на страната; 10) Други фактори.

Предприятията в страната осъществяват бизнеса си в една отворена икономика и факторите от външната среда оказват съответно влияние върху тяхната дейност и нейната ефективност.

Вътрешните фактори възникват по време на дейността на предприятията, функциониращи в икономиката на България. Като основни вътрешни фактори, влияещи върху бизнеса на българските предприятия и конкретно върху ефективността от използването на работната сила, могат да се посочат: 1) Системите за мениджмънт, вътрешен контрол и управление на човешките ресурси на предприятието; 2) Информационните технологии, дигитализацията и информационните системи, внедрени в дейността на предприятието. 3) Темп на вътрешен растеж на предприятието; 4) Темп на устойчив растеж на предприятието; 5) Величината на балансовата (нетна) печалба на предприятието, в качеството ѝ на абсолютен показател за ефективност, и нейното разпределение; 6) Различните величини

на печалбата от гледна точка на тяхното формиране – счетоводна, данъчна и балансова печалба, печалба от продажбите на продукция, стоки, услуги и др. Използването на различните величини на печалбата позволява да се установява брутна и нетна рентабилност, изчислена на различни бази. По този начин се създават богати възможности за анализ на ефективността на бизнеса от гледна точка както на използваните величини на печалбата, така и на използваните бази за изчисляване на рентабилността: активи; капитал; собствен капитал; постоянен капитал; производствен капитал; приходи; разходи и др.; 7) Печалба, падаща се на един служител на предприятието; 8) Печалба от продажби на продукцията, падаща се на един работник; 9) Обща сума на приходите на предприятието; 10) Приходи, падащи се на един служител на предприятието; 11) Обща сума на нетните приходи от продажби; 12) Нетни приходи от продажби, падащи се на един работник; 13) Добавена стойност, падаща се на един служител; 14) Обща сума на разходите на предприятието; 15) Обща сума на разходите за жив труд (разходи за заплати и разходи за социални и здравни осигуровки), които предприятието извършва за функционирането на персонала, нает по трудов договор; 16) Относителен дял на разходите за жив труд в общата сума на разходите на предприятието; 17) Структура на персонала на предприятието; 18) Производителност на труда. Анализира се в два аспекта, а именно като резултативен показател, върху формирането и динамиката на който влияние оказва система от преки и косвени фактори, и като фактор, влияещ върху измененията на стойностите на други важни резултативни показатели, характеризиращи различните аспекти от дейността на предприятието.

Обект на изследването в статията е рентабилността, изчислена на база разходи за жив труд. Рентабилността на база разходи за жив труд характеризира крайната ефективност на разходите, които предприятието извършва за функционирането на работната сила, наета по трудово правоотношение.

Предмет на изследване в статията са методическите въпроси на анализа на рентабилността на база разходи за жив труд.

Поставената от автора цел е да се предложи подобрена методика за анализ на рентабилността на база разходи за жив труд. Мнението на автора на тази статия е, че получените резултати от анализа на рентабилността на база разходи за жив труд могат с успех да се използват при управлението на човешките ресурси и структурата на персонала на предприятията, като се оптимизират разходите

за възнаграждения и разходите за осигуровки на неговия персонал. Тази информация е особено полезна за мениджмънта на предприятията в условията на действащи различни кризи, някои от които се припокриват във времето. На тази основа той може да изработва и взема информирани, правилни и обосновани решения за дейността на предприятията в кризисни условия и преодоляване на последствията от действието на различните кризи.

В процеса на изследването са използвани различни елементи от метода на финансово-стопанския анализ. Например методите на сравнението, последователното заместване, детерминираното факторно моделиране и други. Приложен е логическият подход за извеждане на обективно съществуващите връзки и зависимости между производителността на труда, рентабилността на база трудови ресурси, средните разходи за жив труд и рентабилността на база разходи за жив труд на предприятието.

Модели за анализ на рентабилността на база трудови ресурси

Нетната рентабилност на база трудови ресурси (RT^{tr}) се изчислява като отношение между нетната печалба от продажби на продукцията (NP^p) и средносписъчния брой на персонала (\overline{AS}) – модел 1:

$$RT^{tr} = \frac{NP^p}{\overline{AS}} \quad \text{или} \quad RT^{tr} = \frac{NP^p \times 100}{\overline{AS}} \quad (1)$$

Чрез използването на този показател „по същество се анализира и дава оценка за крайната ефективност от използването на един от основните производствени ресурси – работната сила.“ (Чуков, 2020b)

Нетната рентабилност на база трудови ресурси може да се изчисли и като формула (1) се преобразува посредством метода на детерминирано факторно моделиране. Като резултат се получава следната формула – модел 2:

$$RT^{tr} = \frac{NP^p \times 100}{\overline{AS}} \quad \text{или} \quad RT^{tr} = \frac{NP^p \times 100}{V^s} \times \frac{V^s}{\overline{AS}} \quad (2)$$

където:

V^s са нетните приходи от продажби на продукцията (стойност на продажбите),

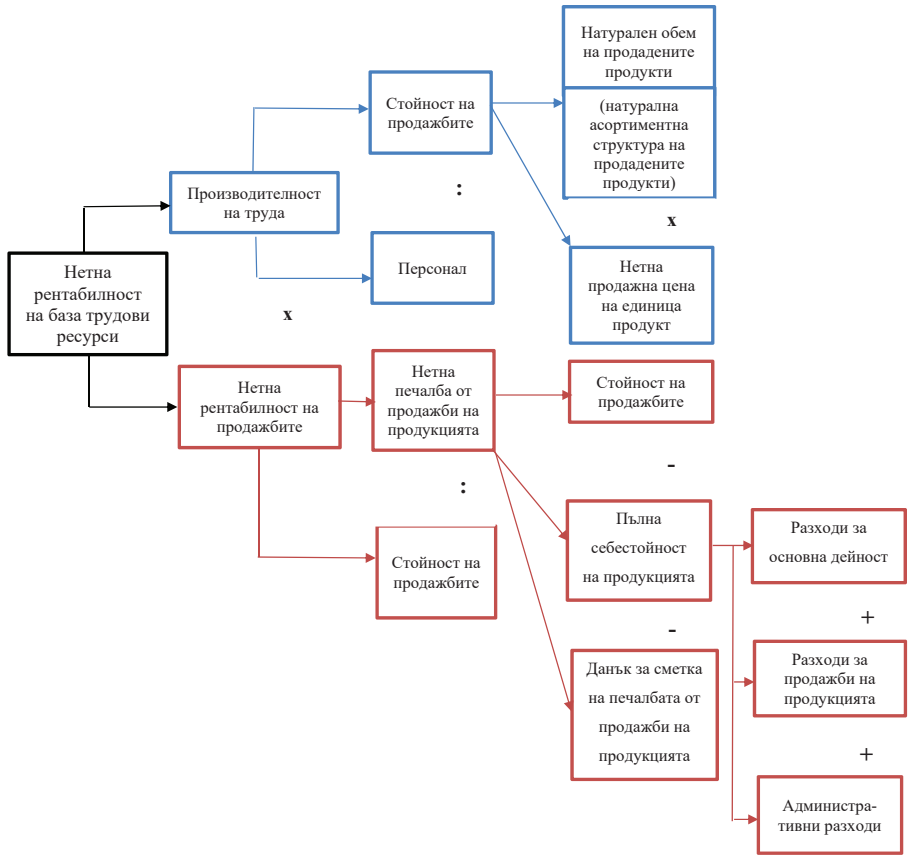
$$\frac{NP^P \times 100}{V^S} - \text{нетната рентабилност на продажбите, а}$$

$$\frac{V^S}{AS} - \text{производителността на труда.}$$

Нетната рентабилност на база трудови ресурси е представена на фигура 1.

Модели за анализ на рентабилността на база разходи за жив труд

Насочвайки нашите разсъждения от общите към частните въпроси на рентабилността на предприятието, изчислена на база разходи, споделяме мислите на Душанов (1968, с. 19–20), че нетната рентабилност на база разходи показва „пак ефективността на извършените разходи, които в своята съвкупност образуват себестойността на реализираната продукция, но вече съпоставени с крайния финансов резултат от цялостната работа на предприятието – балансовата печалба.“ Важен финансов показател за ефективността на бизнеса, заедно с нетната рентабилност, е показателят за реализационната рентабилност, която „отразява доходността на предприятието от основната му дейност.“ (Душанов, Петров, 1958, с. 157) Един от начините за изчисляване на реализационната рентабилност е печалбата, която се реализира при продажбата на стоквата продукция, да се съпоставя с търговската себестойност на реализираната продукция. (Иванова, 2020, с. 25) Следователно реализационната рентабилност характеризира „ефективността на направените разходи за реализираната продукция, установена чрез реализационната печалба.“ (Душанов, 1968, с. 19) Анализът на „икономическата ефективност на разходите за жив и овеществен труд човешки труд, които в своята съвкупност образуват себестойността (трябва да бъде – доб. Р.И.) пълен и изчерпателен.“ (Душанов, 1968, с. 26)



Фигура 1. Модел за анализ на нетната рентабилност на база трудови ресурси

Споделяйки важността на въпроса за рентабилността на база разходи и мястото на този показател в системата от показатели за анализ на ефективността на бизнеса насочваме разсъжденията си към рентабилността на база разходи за жив труд. Логично е да отбележим, че част от общите разходи на всяко предприятие са разходите за жив труд. Това са разходите, които то извършва за функционирането на работната сила – разходите за заплати и разходите за социални и здравни осигуровки на персонала на предприятието. Стъпвайки на „постановката на К.Маркс за отношението между принадлежната стойност и работната заплата, Душанов развива своите мисли в посока на установяване на ефективността на база разходи за жив труд. Самата печалба е превърната форма на принадлежната

стойност, а трудът, положен от основните производствени работници, създава стойност и принадлеен продукт. Въз основа на това ... (мнението е – доб. Р.И.), че процентното отношение на печалбата към разходите за жив труд (трудова възнаграждения и осигуровки), включени в себестойността на (продадената – доб. Р.И.) продукцията, по същество е рентабилността, изчислена на база на разходи за жив труд.“ (Иванова, 2020, с. 24)

В аналитичната литература е предложен показател, на основата на който може да се анализира рентабилността на база разходи за жив труд, която „по същество е израз на крайната ефективност на извършените разходи за функционирането на един от основните фактори за осъществяването на производствения процес – работната сила.“ (Чуков, 2020а, с. 4)

Нетната рентабилност на база разходи за жив труд (RT^{lc}) се изчислява като процентно отношение между нетната печалба от продажби на продукцията (NP^p) и разходите на предприятието за жив труд (L^{lc}), в състава на които се включват разходите за заплати (C^w) и разходите за осигуровки (C^i) на персонала. Използва се формулата:

$$RT^{lc} = \frac{NP^p \times 100}{L^{lc}} = \frac{NP^p \times 100}{C^w + C^i} \quad (3)$$

Посредством метода на детерминираното факторно моделиране нетната рентабилност на база разходи за жив труд може да се обвърже с коефициента на ефективност на разходите за жив труд (KE^{lc}) и нетната рентабилност на продажбите (RT^{rs}):

$$RT^{lc} = \frac{NP^p \times 100}{L^{lc}} = \frac{V^s}{L^{lc}} \times \frac{NP^p \times 100}{V^s} = KE^{lc} \times RT^{rs} \quad (4)$$

Или нетната рентабилност на база разходи може да се представи като произведение между коефициента на ефективност на разходите за жив труд и нетната рентабилност на продажбите.

Коефициентът на ефективност на разходите за жив труд се изчислява като отношение на нетните приходи от продажби на продукцията (V^s) и разходите за жив труд (L^{lc}):

$$KE^{lc} = \frac{V^s}{L^{lc}} \quad (5)$$

Показва нетните приходи от продажби на продукцията, постигнати с един лев разходи за жив труд. Коефициентът на ефективност на разходите за жив труд е показател както за вътрешен, така

и за външен анализ, а резултатната информация от анализа може да се използва както от вътрешните потребители (мениджмънта на предприятието), така и от външни потребители, тъй като информацията за изчисляването на този показател се съдържа в годишните финансови отчети на предприятието.

Чрез метода на детерминираното факторно моделиране коефициентът на ефективност на разходите за жив труд може да се представи като съотношение между производителността на труда ($\frac{V^S}{AS}$) и разходите за жив труд, падащи се на едно лице от персонала на предприятието ($\frac{L^{lc}}{AS}$):

$$KE^{lc} = \frac{V^S}{L^{lc}} = \frac{V^S}{L^{lc}} \times \frac{AS}{AS} = \frac{V^S}{AS} \times \frac{AS}{L^{lc}} = \frac{\frac{V^S}{AS}}{\frac{L^{lc}}{AS}} \quad (6)$$

Формула (6) се замества във формула (4) и се получава формула (7):

$$KE^{lc} \times RT^{rs} = \frac{\frac{V^S}{AS}}{\frac{L^{lc}}{AS}} \times \frac{NPP \times 100}{V^S} = \frac{\frac{V^S}{AS}}{\frac{C^w}{AS} + \frac{C^i}{AS}} \times \frac{NPP \times 100}{V^S} \quad (7)$$

Средната работна заплата на едно лице от персонала ($\frac{C^w}{AS}$) може да се изрази чрез формулата: (Чуков, 1993, с. 88)

$$\frac{C^w}{AS} = \frac{\sum D_i^{Kas} \times \bar{C}_i^{RZas}}{100}, \text{ където:} \quad (8)$$

D_i^{Kas} е относителния дял (в проценти) на персонала от отделните категории в общия брой на персонала;

\bar{C}_i^{RZas} – средната работна заплата на едно лице от съответната категория (i) персонал,

а средните разходи за осигуровки на едно лице от персонала ($\frac{C^i}{AS}$) могат да се представят чрез формулата:

$$\frac{C^i}{AS} = \frac{\sum D_i^{Kas} \times \bar{C}_i^{OSas}}{100}, \text{ където:} \quad (9)$$

\bar{C}_i^{OSas} е средния размер на разходите за осигуровки на едно лице от всяка категория персонал.

Или крайната формула за изчисляване на рентабилността на база разходи за жив труд придобива вида:

$$RT^{lc} = \frac{\frac{V^S}{AS}}{\frac{L^{lc}}{AS}} \times \frac{NPP \times 100}{V^S} = \frac{\frac{V^S}{AS}}{\frac{\sum D_i^{Kas} \times \bar{C}_i^{RZas}}{100} + \frac{\sum D_i^{Kas} \times \bar{C}_i^{OSas}}{100}} \times \frac{NPP \times 100}{V^S} \quad (10)$$

Вижда се, че върху изменението на нетната рентабилност на база разходи за жив труд оказват влияние следните преки фактори:

1. промени в годишната производителност на труда ($\frac{V^s}{AS}$);
2. промени в относителния дял (в проценти) на персонала от всяка категория в общия брой на персонала (D_i^{Kas});
3. промени в средната работна заплата на едно лице от съответната категория персонал (\bar{C}_i^{RZas});
4. промени в средния размер на разходите за осигуровки на едно лице от съответната категория персонал (\bar{C}_i^{OSas});
5. промени в рентабилността на продажбите ($\frac{NP^p \times 100}{V^s}$).

Влиянието на всеки фактор поотделно може да се установи чрез метода на последователното заместване.

Ще приложим методиката за анализ на рентабилността на база разходи за жив труд по данни от дейността на предприятието „Роза“ (вж. таблици 1 и 2), като структурата на персонала е изчислена съобразно Националната класификация на професиите и длъжностите в България, в сила от 01.01.2011 г. (МТ, 2010)

Таблица 1. Състав, структура и динамика на персонала, нает по трудов договор в предприятието

Категории персонал	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	брой	%	брой	%	брой	%
1. Ръководители	31	3,44	32	3,63	30	3,46
2. Специалисти	45	4,46	48	5,45	46	5,30
3. Техници и приложни специалисти	111	12,63	114	12,94	112	12,90
4. Помощен административен персонал	80	8,82	75	8,51	74	8,53
5. Машинни оператори	65	7,15	62	7,04	60	6,91
6. Професии, неизискващи специална квалификация	556	60,82	540	61,29	538	61,98
7. Друг персонал	12	0,56	10	1,14	8	0,92
Общо персонал	900	100,00	881	100,00	868	100,00

Таблица 2. Разходи за жив труд на едно лице от персонала, нает по трудов договор, лв.

Категории персонал	Средна работна заплата на едно лице от персонала			Средни разходи за осигуровки на едно лице от персонала		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Ръководители	47667	56850	59750	8059,99	10517,25	11053,75
2. Специалисти	21318	51360	74100	3604,68	9552,96	13708,50
3. Техници и приложни специалисти	18216	44640	51072	3080,16	8303,04	9448,32
4. Помощен административен персонал	16500	37800	44400	2790,00	7030,80	8214,00
5. Машинни оператори	14520	30000	39600	2455,20	5580,00	7326,00
6. Професии, неизискващи специална квалификация	13200	20400	25200	2232,00	3794,40	4662,00
7. Друг персонал	10800	13200	15600	2008,80	2455,20	2886,00

Таблица 3. Изчисляване на рентабилността на база разходи за жив труд

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение	
				2021/2020	2022/2021
I. Входни данни					
1. Среден списъчен брой на персонала	910	891	875	-19	-16
2. Нетни приходи от продажби на продукцията, хил.лв.	166771	173614	174283	6843	669
3. Печалба от продажби на продукцията, хил.лв.	8762	9120	12036	358	2916
II. Допълнително изчислени показатели					
4. Годишна производителност на труда, лв. (пок. 2 : пок. 1)	183,27	194,85	199,18	11,59	4,33

АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА РАЗХОДИТЕ ЗА ЖИВ ТРУД...

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение	
				2021/2020	2022/2021
5. Средна работна заплата на едно лице от персонала, лв. (вж. таблици 1 и 2)	15475,51	28622,52	34867,70	13147,00	6245,18
6. Средни разходи за осигуровки на едно лице от персонала, лв. (вж. таблици 1 и 2)	2617,79	5321,72	6450,52	2703,93	1128,80
7. Разходи за жив труд, лв. (пок. 5 + пок. 6) x пок. 1	16464908,74	30244321,08	36153446,92	13779412,33	5909125,84
8. Рентабилност на продажбите, % (пок. 3 : пок. 2) x 100	5,25	5,25	6,91	0,00	1,65
9. Рентабилност на база разходи за жив труд, %					
а) традиционен модел (пок.3 : пок.7) x 1000	5,32	3,02	3,33	-2,31	0,31
б) подобрен модел (пок. 4 : (пок. 5 + пок. 6)) x пок. 8	5,32	3,02	3,33	-2,31	0,31

От данните в таблица 3 се вижда, че по традиционния и по подобрения модел рентабилността на база разходи за жив труд има еднакви стойности и за трите години от анализирания период. Това означава, че подобрения модел е построен правилно и получените резултати за влиянието на посочените по-горе преки фактори, установени по метода на последователното заместване, са обективна предпоставка за вземането на правилни решения за доброто им управление и оттам за повишаване на ефективността както от използването на работната сила, така и на разходите на предприятието за жив труд. Нещо повече анализът може да се задълбочи към установяване силата и посоката на влияние на преките фактори върху на-

стъпилите изменения в производителността на труда и рентабилността на продажбите.

Заключение

Анализът на рентабилността на база разходи за жив труд чрез подобрения модел предоставя важна и полезна информация на финансовия мениджмънт на предприятието. Въз основа на тази информация могат да се изработват и вземат своевременни и правилни решения за управлението на разходите за жив труд в предприятията в следните насоки:

- 1) оптимизиране на структурата на персонала, като това е особено актуално в кризисни условия.
- 2) ефективно управление на динамиката както на средните разходи за заплати, така и на средните разходи за социални и здравни осигуровки на всяка категория от персонала, в резултат на което равнището на рентабилността на база разходи за жив труд може да се повиши.
- 3) ефективно управление на влиянието на преките фактори върху динамиката на рентабилността на база разходи за жив труд.

Използвани източници:

Министерство на труда и социалната политика, заповед № РД 01-931 от 27.12.2010 г. (Ministerstvo na truda i sotsialnata politika, zapoved № RD 01-931 ot 27.12.2010 g.)

Душанов, И., И. Петров. 1958. Икономически анализ на дейността на промишлените предприятия, София: Библиотека Профсъюзна проsveta № 19-20. (Dushanov, I., I. Petrov. 1958. Ikonomicheski analiz na deynostta na promishlenite predpriyatia, Sofia: Biblioteka Profsayuzna prosveta № 19-20.)

Душанов, И. 1968. Печалба и рентабилност на социалистическото промишлено предприятие, София: Профиздат. (Dushanov, I. 1968. Pechalba i rentabilnost na sotsialisticheskoto promishleno predpriyatie, Sofia: Profizdat.)

Иванова, Р., Чуков, К. 2019. Финансово-стопански анализ, София: ИК – УНСС. (Ivanova, R., Chukov, K. 2019. Finansovo-stopanski analiz, Sofia: IK – UNSS.)

- Иванова, Р., Чуков, К. 2022. Финансово-стопански анализ, София: ИК – УНСС. (Ivanova, R., Chukov, K. 2022. Finansovo-stopanski analiz, Sofia: IK – UNSS.)
- Иванова, Р. 2020. Анализ на рентабилността на активите /на примера на промишлени предприятия/, София: ИК – УНСС. (Ivanova, R. 2020. Analiz na rentabilnostta na aktivite /na primera na promishleni predpriyatia/, Sofia: IK – UNSS)
- Пергелов, К. (1998). Счетоводство и анализ на баланса. София. ИК Цанко Церковски. (Pergelov, K. (1998). Schetovodstvo i analiz na balansa. Sofia. IK Tsanko Tserkovski.)
- Чуков К. 1993. Анализ на разходите на предприятието, София: ИК Люрен. (Chukov K. 1993. Analiz na razhodite na predpriyatieto, Sofia: IK Lyuren.)
- Чуков, К. 2020а. Анализ на рентабилността на продажбите, София: ел. списание на ИДЕС, бр.2. (Chukov, K. 2020a. Analiz na rentabilnostta na prodazhbite, Sofia: el.spisanie na IDES, br.2.)
- Чуков, К. 2020b. Рентабилност на база трудови ресурси и на база разходи за жив труд (модели за анализ), Международна конференция по повод 100-годишнината на катедра „Счетоводство и анализ“ на УНСС на тема „Приносителите на счетоводството в икономическата наука“, София. (Chukov, K. 2020b. Rentabilnost na baza trudovi resursi i na baza razhodi za zhiv trud (modeli za analiz), Mezhdunarodna konferentsia po povod 100-godishninata na katedra „Schetovodstvo i analiz“ na UNSS na tema „Prinosite na schetovodstvoto v ikonomicheskata nauka“, Sofia.)
- Ivanova, R. (2020). A methodology for analysis of labor cost-based rate of return of the industrial enterprise. International journal "KNOWLEDGE". vol. 40.1. p. 63–69. Skopje. IKM.

АНАЛИЗ НА ТЕНДЕНЦИИТЕ НА ЖИЛИЩНИЯ ПАЗАР В ЕВРОПА ЗА ПЕРИОДА 2020–2022 Г.

Кристина Чавдарова
Нов български университет
kr.chavdarova@gmail.com

Гл. ас. д-р Ралица Димитрова
Нов български университет
rdimitrova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Под натиска на динамичните процеси, които се случват на европейско и световно ниво в последните години, темата за цената на недвижимите имоти и развитието на сектора остава все така актуална. В същото време, темата вълнува всички социални слоеве на обществото. Докладът ще разгледа тенденциите, които се случват на пазара на имоти, в частност, този на жилищните сгради в периода 2020–2022 г. Ще бъдат представени, няколко основни индикатори, чрез които да се разгледа дали нещо се променя в пазара на жилищни сгради, как евентуалната промяна се отразява на портфейла на индивидите.

Ключови думи: индекс на цените на жилища, пандемия, тенденции.

ANALYSIS OF HOUSING MARKET TRENDS IN EUROPE FOR THE PERIOD 2020–2022

Kristina Chavdarova
New Bulgarian University
kr.chavdarova@gmail.com

Chief Assist. Prof. Ralitsa Dimitrova, PhD
New Bulgarian University
rdimitrova@nbu.bg

ABSTRACT: Under the pressure of the dynamic processes that have been taking place at the European and global level in recent years, the topic of real estate prices and the development of the sector remains relevant. At the same time, the topic concerns all social strata of society. The report will look at the trends that are happening in the property market, in particular, that of residential buildings in the period 2020–2022. Several key indicators will be presented, through which to consider whether something is changing in the residential building market, how the eventual change affects individuals' wallets.

Keywords: *house price index, pandemic, trends.*

Въведение

Настоящият доклад представя част от изследване върху пазара на недвижимите имоти в Европа в периода от 2020–2022 г. За тези три години животът на хората по целия свят се променя. Както е известно в началото на март 2020 г. почти едновременно европейските държави затварят границите си заради вируса на Ковид-19, хората са поставени в принудителна изолация, учениците минават с алтернативна форма на обучение. В същото време пазарът и икономиката търсят начини за справяне с този феномен наречен „глобална пандемия“. Светът и начините на функциониране на населението са променени и животът вече се дели на „преди“ и „след“ пандемията.

След постепенното овладяване и отшумяване на пандемията от Ковид-19, на 24 февруари 2022 г., Русия навлиза в границите на Украйна, чрез военна намеса. За първи път от края на военния конфликт на Балканите от 90-те години на 20-ти век на територията на Европа започва нов военен конфликт, в такъв мащаб и без предизвестен край. Това поставя европейските и световни пазари отново пред изпитание. В отговор на зараждащата се война следват множество икономически и политически мерки. Въпреки огромната зависимост от природните ѝ ресурси, Русия е поставена в икономическа изолация от Европейския съюз, САЩ и Обединеното Кралство. Прекъсват се естествените процеси на световните пазари. Всичко това носи след себе си своите последствия и изправя Европа пред нова криза.

Имайки предвид тези макроикономически събития, периодът 2020–2022г. е изключително интересен за изследване от икономическа гледна точка, в търсене начини за справяне с проблемите и откриването на нови решения и тенденции.

В частност, пазарът на недвижими имоти има свой собствен ход на развитие през последните 15 години, излизайки от световната финансова криза от 2007–2008 г. Периодът преди пандемията е период на изключително динамично развитие за сектора. Строителството на нови сгради, цените на имотите, цените на наемите преживяват истински бум, водейки до логичните въпроси, колко още може да се строи, колко още по-високи могат да станат цените на имотите. Световната икономика също преживява възход след кризата. Недвижимите имоти стават предпочитана инвестиция, която е подкрепяна и от ниските лихвени проценти, предлагани от банките за кредитиране. Тази тенденция на непрекъснат растеж в сектора може да се забележи в цяла Европа.

От друга страна, увеличаващите се цени на недвижимите имоти водят след себе си редица проблеми в социален аспект. Все по-голяма част от населението не може да си позволи закупуването на жилище. Ако до преди няколко години, невъзможността за покупката на имот е била проблем само за хората с нисък доход, сега този проблем засяга все повече хора и особено младите са сред най-големите потърпевши. Това може да доведе до допълнителни трудности за общностите в Европа. Един от големите проблеми би бил намалената или пълната липса на мотивация за работа, тъй като доходите не са достатъчни за затвърждаване на определен социален статус, чрез покупката на имот. Собствеността и контролът върху имот винаги са били считани за фундаментални за живота на индивида. В настоящето, имайки предвид всички кризи, един от фундаментите на живота на човек, става все по-трудно постижим (De Pace, Pira, Cavassini, 2022).

Основните цели, които си поставя този доклад е да проучи в детайли тенденциите и развитието на пазара на недвижими имоти в Европа през периода 2020–2022 г. Под пазар на недвижими имоти ще се разбира покупко – продажбата и наемането на жилищни сгради от индивидите. Данните, които ще бъдат анализирани са взети от официалния статистически институт на Европейския съюз – Евростат и са свалени от официалната база данни за допълнителна обработка в периода 25 април – 10 май 2023 г. Пазарът на имоти ще бъде изследван основно през промяната на цените на имотите, които са обявени за продажба и тези под наем.

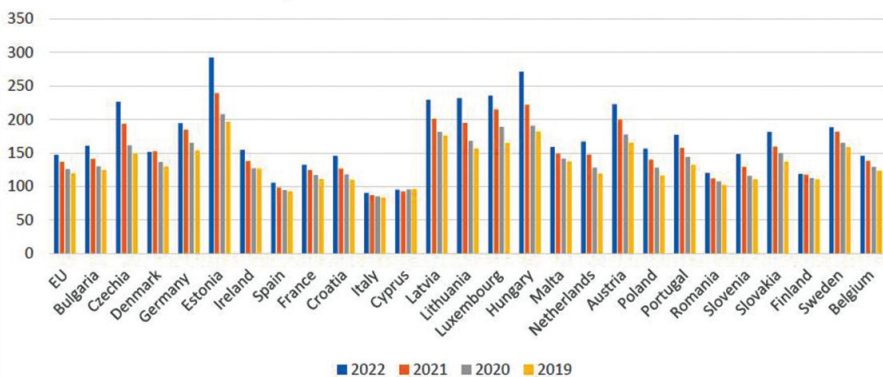
Анализът си поставя географски ограничения. Обект на изследване са 27-те страни членки на Европейския съюз (ЕС). Този е обект на изследване е избран, тъй като ЕС е възприеман като едно икономическо цяло и много от политиките и икономически мерки взети през последните 3 години са наложени на централно европейско ниво. Въпреки това, има разлики в икономическото и политическото развитие на страните от Съюза, което е предпоставка за различия на пазара на недвижими имоти.

В допълнение на това, Евростат поддържа изчерпателна база от данни за различни индикатори, което прави страните членки лесно сравними и подходящ обект за изследване. Това е така, защото страните членки докладват статистическите данни чрез националните си статистически институти и обработват данните по сходни методологии. Поради тази причина, може да се твърди, че има достоверност на данните. От друга страна, използването на сходни методологии при обработването на базата от данни, прави резулта-

тите хомогенни и съпоставими спрямо различните страни членки. Анализът няма да разглежда пазарите на държавите, намиращи се на територията на континентална Европа и Обединеното Кралство, които не са част от ЕС. За тях липсва изчерпателна информация или такава, която да бъде сравнена с индикаторите избрани за сравнение в настоящата теза.

Изложение

С настъпването на пандемията, както всички други сфери на икономиката, така и пазарът на имоти започва да усеща изменението и също е засегнат, но не по такъв категоричен начин и последиците от пандемията се усещат, но не веднага. Първият индикатор, който показва какви са тенденциите на пазара на имоти през изследваните години е индексът на цените на жилищата (House price index, HPI). Той измерва промяната на цените на всички жилищни сгради, закупени от домакинствата, независимо дали това са апартаменти, еднофамилни къщи, редови къщи. Индексът измерва както нови, така и вече съществуващи имоти, независимо от тяхното финално предназначение. Вземат се предвид изменението на пазарните цени, като компонентът за стойността на земята е включен в измерителя. Гърция чрез националните си институции не предоставя информация за изменението на цените на имотите, следователно е изключена от официалната статистика по този показател. Индексът представен по този начин е сравнен към базовата година 2015, когато индексът е заравнен към 100 за всички държави. Т.е. винаги се сравнява към 100.



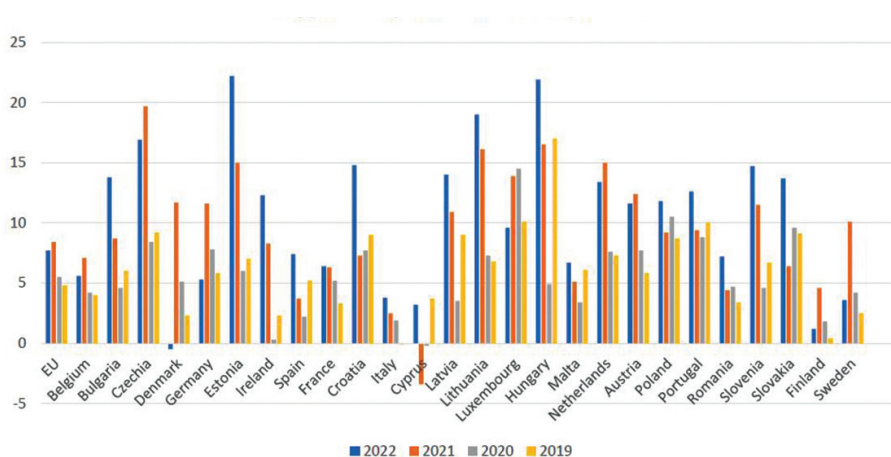
Фигура 1. Индекс на цените на жилищата, 2019–2022 г.
(индекс 2015 = 100)

Източник: Евростат // Не са налични данни за Гърция

Фигура 1 показва изменението на цените на жилищата за периода 2020–2022 г., сравнено с 2019 година. Цените са сравнени към средната стойност за Европейския съюз. Въпреки събитията настъпили през 2020 и 2022 г., цените на имотите като цяло бележат стабилен ръст и това е тенденция, която може да се забележи в почти всички страни членки. Изключение правят цените в Италия, Кипър, Испания и Финландия, които по принцип са по-ниски от средните за ЕС още в началото на изследвания период. Значително по-високи от средните за ЕС са цените през 2019г. в Чехия, Германия, Естония, Латвия, Литва, Люксембург, Унгария, Австрия, Словакия, Швеция.

В изследвания период, се забелязва, че в определени страни скокът в цените на жилищата между 2019 и 2022г. е висок, като най-изявено това е в Унгария, Естония, Литва, Латвия и Полша.

Когато погледнем обаче същата статистика представена през процентно изменение спрямо предишен период се забелязват някои разлики в годините. Във фигура 2 се сравняват изменението на цените на жилищата спрямо предишния период, т.е. процентното изменение на цените между годините.



Фигура 2. Индекс на цените на жилищата, 2019–2022 г.
(в проценти)

Източник: Евростат // Не са налични данни за Гърция

Въпреки, че се забелязва същата тенденция за нарастване на цените, ако се сравнява година по година, могат да се отчетат определени разлики. 2020 се оказва годината, която въпреки, че цените

в числово измерение бележат скок, чисто процентно това увеличение е по-малко в сравнение с увеличението, което е било през 2019 година. Т.е. увеличението на цените се забавя.

През 2020 г. увеличението на цените за ЕС е 5,5 %. Изменението на цените следва същия темп в Белгия, Естония, Латвия, Нидерландия и Словакия като през 2020 г. увеличението е между 4 и 5 % спрямо цените от 2019.

В Унгария цените бележат спад спрямо 2019г. с 4,9% увеличение за 2020 в сравнение с 17% ръст на годишна база за 2019г. На другия край на полюса е Люксембург, където цените на имотите се увеличават с 14,5% на годишна база за 2020, Покупката на жилище става по-скъпа в Дания, Германия, Франция, Полша, Португалия и Швеция, където процентното изменение варира около средното за ЕС (между 4 и 7 %). В останалите държави, сред които България, Чехия, Испания, Словения стойността на продадените жилища се е увеличила с по-малкото от средното за ЕС през 2020г., като ръстът на цените на жилищата е между 2 и 4 %.

Както е видно и от графиката, пазарът през 2020г. е белязан от обща тенденция на забавяне на ръста на цените на жилищата. В разделението е трудно да се обособи определен географски регион, в който има сходност в тенденциите. Въпреки това, здравната криза бележи 2020 г. като година на забавяне на икономиката и растежа на цените за първи път от 2015 г.

2021 г. може да се отличи като годината, в която цените бележат скок спрямо критичната 2020 във всички страни от ЕС. На ниво на ЕС, цените са по-високи с 8,4%. Въпреки това има страни, в които прави впечатление рязкото увеличение спрямо предходната година, например в Чехия (19,7%), Естония (15%), Латвия (16,1%), Литва (10,9%), Унгария (16,5%), Словения (11,5%), Швеция (10,1%). В България увеличението е около средното за ЕС – 8,7%, а в Кипър, Румъния, Словакия и Люксембург има лек спад спрямо 2020 година. Т.е. ръстът на цените на имоти се забавя още повече спрямо кризисната година. Или 2021 г. е година, в която има солидно раздвижване на пазара на имоти и въпреки все още развиваща се пандемия, икономиката показва някои оптимистични знаци за подобрение.

2022 е годината, в която започва друго историческо събитие, което неминуемо оказва влияние върху икономиката и имотния сектор. Ръстът на цените отново се забавя спрямо 2021 г. и през 2022 г.

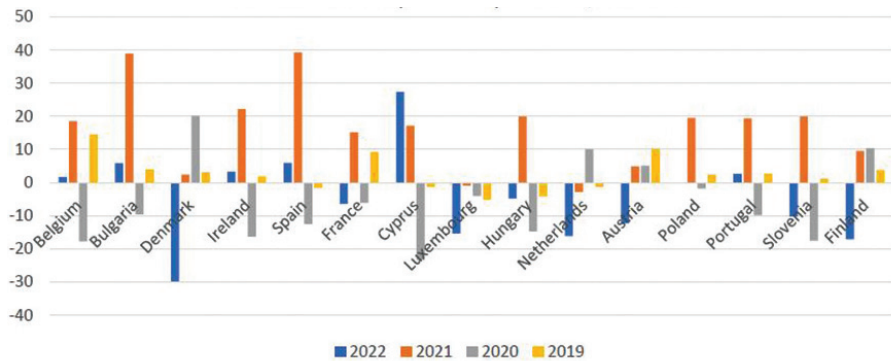
средното ниво за ЕС е 7,7%. Въпреки това обаче, цените в някои държави бележат огромен скок като например Естония с допълнителни 22% на годишна база. Сред първенците по увеличение на цените са също Унгария (21,9%), Литва (14%) и Латвия (19%), като към тази тенденция се включва Словакия (13,7%) и Хърватска с 14,8%. Словения също се присъединява към страните с трайно увеличение на цените (14,7%). Сред държавите, които задържат увеличението със същите темпове са Белгия, Франция, Италия, Малта. България отбелязва ръст на цените през 2022г. от 13,8%, което е най-високата й стойност за изследвания период.

Все пак има и държави, които бележат спад в растежа на цените, сред които е и Люксембург, където се отбелязва забавяне на ръста цените за трета поредна година, като през 2022г. цените са се увеличили само с 9,6%. Други държави, в които се забелязва спад в ръста на цените са Финландия (1,2%), Швеция (3,6%), Германия (5,3%). В Дания дори се отбелязва спад в цените с -0,3% за 2022 година.

Забелязва се тенденция, че цените в страните от Централна и Източна Европа бележат висок ръст в сравнение с цените на имотите в останалата част на Европа. От друга страна, в някои от страните в Северна и Западна Европа се отчита значително забавяне на ръста на цените на жилищата.

Трябва да се отбележи разликата в различните измерители. Индексът на цените на жилищата измерва измененията в цените, но не и броя на транзакциите направени през годината. Броя на продажбите в сектора е друг измерител, чрез които може да се изследват тенденциите на пазара в кризисните години. Данните обаче не са достъпни за всички държави членки, включително не се изчислява и средна стойност на ниво ЕС.

Все пак данни са налични за 15 от 27-те страни членки и са подходящи за измерител за тенденциите, които се случват в ЕС през 2020–2022 г. Данните са предоставени на доброволна основа от страните членки и те покриват броя на транзакциите на нови и вече съществуващи имоти, където купувач е домакинството. Въпреки ограничението на данните и липсата на пълна статистика е интересно да се отбележат тенденциите за изследваните години.



Фигура 3. Изменение в броя на транзакциите между 2019–2022 г. (в проценти).

Източник: Евростат

Фигура 3 отбелязва промените в броя на транзакциите между 2020 и 2022 г., като 2019 г. е включена като база за сравнение. Общото забавяне на растежа на цените е белязано и от по-малък брой продажби през 2020–2021 г. бележи раздвижване на пазара и съответен по-голям брой завършени покупки на имоти. През нея броя на транзакциите рязко се увеличава за България с около 39%, Испания 39 %. Унгария, Полша, Португалия и Словения са сред страните, които през 2021г. отбелязват скок в броя на транзакциите с около 20% повече, в сравнение с 2020 година. 2022 г. е белязана от точно обратното, спад в броя на транзакциите, дори и в държави като Унгария, Нидерландия, България, където цените продължават да растат.

В повечето от страните може да се отбележи спадът на броя на транзакциите през 2020 г., което може да се обясни с принудителната изолация, която не позволява свободното движение на хората, следователно по-малка достъпност на свободните жилища до евентуални купувачи. Въпреки това през 2021 г. раздвижването на пазара е очевидно, не само от увеличението на цените, но и на увеличението на броя на транзакциите. Отново впечатление прави, че страните с най-висок ръст в цените и в броя на сделките са от Централна и Източна Европа. Т.е. търсенето е изключително високо в Унгария, Полша, Словения, България.

Като цяло цените са по-високи навсякъде в региона и този тренд се запазва в последните 5 години и през периода на пандемия не се променя.

С настъпването на здравната криза започват предричания, че се задава най-голямата икономическа криза след края на Голямата Депресия. Пазарът на недвижими имоти е притеснен, че се очаква повторение на кризата от 2007–2008 г., която започва именно от този сектор. Състоянието на пазара на имоти, обаче, е съвсем различно в сравнение с пред кризисните години от началото на новия век. Банките и инвеститорите са в много по-стабилно финансово състояние, също така издаването на ипотечни кредити от банките е доста по-регулирано. В допълнение, имотният пазар е в стабилно състояние преди пандемията.

Кризата по-скоро се създава от прекъсванията на естествените процеси на икономиката, заради от наложените карантини, в опит да се ограничи въздействието на Ковид-19. Тъй като наложените мерки, отново са специфични за всяка една страна, това води след себе си и особености в това как пазарите реагират. Също така, някои страни като Италия и Испания са много по-засегнати, отколкото други. Това може да се счита и една от причините за разликите между отделните държави. Други фактори, които оказват влияние върху различната степен на засегнатост на имотните пазари са първоначалните фискални мерки за подкрепа, които значително варират между страните по отношение на мащаба и времето, както и различната демографска структура на националните имотни пазари. Смята се, че в страните, където по-голяма част от общия доход се печели от по-бедни домакинства са изпитали по-силен спад на инвестициите в жилища. От друга страна, домакинствата с по-високи доходи предпочитат да насочат инвестициите си в имоти.

Заклучение

В обобщение, картината на жилищния пазар в Европа е смесена, в едни страни с екстремно повишено ниво на цените, докато в други страни, цените дори спадат. Едно е сигурно има фундаментална липса на свободни жилища, които да отговорят на нуждите на растящото и променящо се население в Европа. Все повече хора избират да живеят самостоятелно или изявяват желание да закупят жилище, стимулирани от различни причини. Въпреки това липсата на свободни имоти за закупуване води до увеличено търсене на апартаменти и къщи под наем. С повишеното търсене на пазара, идва и промяната в цените.

Въпреки, че пандемията от Ковид-19 доведе до скок в цените на имотите в цяла Европа, след това войната в Украйна ускори инфлацията и с това се засили ръста на цените, края на 2022 и началото на 2023г. доведоха до нов завой в развитието на пазара. Първите 6 месеца на 2023 г. бележат спад в ръста на цените на жилищата в ЕС, опасенията за нова финансова криза стават все по-големи. Въпреки това, се смята, че европейският жилищен пазар, едва ли ще потъне, въпреки сътресенията, тъй като основите му остават стабилни. Прогнозите сочат, че ръстът на цените на имотите ще се забави още повече и дори ще доведе до спад. Като основна причина се смята намаленото търсене, тъй като повишаването на лихвите води до по-висока стойност на кредитите. Същевременно инфлацията, увеличава разходите на домакинствата, в това число и тези за жилище, тъй като поддръжката на имота и се оскъпява. Още в края на 2022 г. се забелязва тенденцията за спад в цените на жилищата в някои страни, като най-чувствителен е спадът в Швеция, в която голяма част от кредитите за жилище са взети при плаваща лихва.

Смята се, че цените на имотите чувствително ще забавят растежа си през цялата 2023 г. Въпреки това, много от експертите в областта смятат, че това е процес на уравнивяване на пазара, но не предвиждат пълен крах на цените на имотите. Със стабилизирането на инфлацията и забавянето на увеличението на лихвените проценти, цените на имотите също ще се стабилизират.

Цените на имотите се очаква да се стабилизират през 2024 г.. Въпреки това, заради очаквания спад на жилищата през 2023 г., стойностите на имотите се очаква да са по-ниски през 2024 г. в сравнение с 2023 г. Очаква се със стабилизирането на цените, броя на транзакциите постепенно да се увеличава. Като цяло търсенето на имоти не е изчезнало, просто се е забавило заради макро икономически причини. Също така се очаква, много по-малко нови домове да бъдат построени в следващите няколко години, което допълнително ще изостри търсенето.

Използвани източници:

- De Pace, F., Papa, F., Cavassini, F. (2022), Addressing the housing challenges in Central and Eastern Europe, достъпен на: <https://oecdecoscope.blog/2022/07/21/addressing-the-housing-challenges-in-central-and-eastern-europe/>, последно посетен на 09.05.23
- Harmonised index of consumer prices, достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/economy?lang=en&subtheme=prc.prc_hicp&display=list&sort=category, последно посетен на 09.05.23.
- Housing cost burden, достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/popul?lang=en&subtheme=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho.ilc_lvho_hc&display=list&sort=category&extractionId=ILC_LVHO07C, последно посетен на 07.05.23
- House price index, достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/economy?lang=en&subtheme=prc.prc_hpi.prc_hpi_inx&display=list&sort=category&extractionId=PRC_HPI_HSNA, последно посетен на 08.05.23
- Share of housing cost in disposable income, достъпен на: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/popul?lang=en&subtheme=livcon.ilc.ilc_md.ilc_md&display=list&sort=category&extractionId=ILC_MDED01, последно посетен на 10.05.23

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ПОСТАНОВКИ ЗА ОЦЕНКАТА НА ОТЧЕТНИТЕ ОБЕКТИ ПРИ ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ

Доц. д-р Станислава Панчева

Нов български университет

stgeorgieva@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: В научната разработка се изследват същността и видовете обекти на отчитане при външнотърговските сделки, като се прави аргументирано разграничаване по групи: активи, пасиви, собствен капитал, приходи и разходи. Анализират се възможностите за оценяване на обектите на отчитане и на тази база се открояват дискуссионни въпроси, паралелно с обосновани за тях решения. Обобщава се, че въпреки нормативната обусловеност на материята, оценяването на отчетните обекти може да бъде оптимизирано по отношение на избора и прилагането на подходяща база и инструментариум за оценяване.

Ключови думи: *външнотърговски сделки, оценка, отчетни обекти, историческа цена.*

THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES FOR THE EVALUATION OF REPORTING OBJECTS IN FOREIGN TRADE TRANSACTIONS

Assoc. Prof. Stanislava Pancheva PhD

New Bulgarian University

stgeorgieva@nbu.bg

ABSTRACT: The scientific development examines the nature and types of reporting objects in foreign trade transactions, making a reasoned distinction by groups: assets, liabilities, equity, income and expenses. Analyze the possibilities for considering the objects of reporting, and in this base discussion questions are found, in parallel with justified solutions for them. To summarize, although the normative conditioning of the matter, the evaluation of the reporting objects instruments can be optimized in terms of the selection and application of an appropriate basis and arsenal for evaluation.

Keywords: *foreign trade transactions, valuation, reporting objects, historical price.*

Въведение

За да се създаде информация за процесите и сделките, настъпващи в дейността на предприятията през определен отчетен период е необходимо те да бъдат отразени и обработени с помощта на подходящ счетоводен инструментариум. Важна част от този инструментариум е оценяването. То е сложна и комплексна законово обоснована отчетно-изчислителна процедура, свързана с определяне на стойността на отчетните обекти в съответствие със счетоводните принципи, концепции, правила и изисквания. При него съществено значение има избора и прилагането на конкретна мерна база. Нейното определяне често е дискуссионно, което е и основен аргумент в подкрепа на твърдението, че темата е интересна, а нейното изследване е полезно и важно както за счетоводната теория, така и за счетоводната практика.

Актуалността на набелязаните въпроси се потвърждава и от факта, че оценката на обектите на отчитане при външнотърговските сделки е многокомпонентно и сложно действие, при чието реализиране се открояват редица проблеми. Част от тях засягат спецификата на отделните отчетни обекти, а други са свързани с прилагането на различни бази и механизми за оценяване. Ето защо в настоящия доклад се поставя за цел въз основа на изследване на същността и особеностите на отчетните обекти при външнотърговските сделки и на механизмите за тяхното оценяване да се открият дискуссионни въпроси и да се потърсят възможности за аргументираното им решаване.

Методи на научно изследване, използвани в разработката са индукция, дедукция, анализ, синтез и наблюдение.

Характеристика на обектите на отчитане при външнотърговските сделки

По своята същност външнотърговските сделки са съвкупност от отношения, възникващи между контрагенти от повече от две различни държави. Те се основават на сключен договор за размяна (покупко-продажба) между страните и се реализират в чуждестранна валута поне за една от тях. Често се дефинират като „принципен модел, матрична структура, на основата на която се развива и прилага пълно и богато разнообразие от различни видове външноикономически операции за осъществяване на обмен на идеи, стоки и услуги“, респ. „съвкупност от действия по осъществяването на внос,

износ, реекспорт на стоки, машини, съоръжения, комплектни обекти, на ценности, които нямат непосредствена материална субстанция, като авторски права, патенти, марки, образци и пр. Тук спадат и дейностите по обслужване на търговията със стоки, като: транспорт, застраховки, спедиционни дейности, реклама и др.“ (Каракашева, Боева, 1994, с. 14; Андонов, 2002, с. 5; Андонов, Колев, 2014, с. 7) Или установява се, че при тях водеща роля има реализацията на продукта, респ. организационно-управленската икономическа и юридическа формула или структура, в границите на която продуктът се превръща в стока. (Андонов, 2002)

В икономически аспект външнотърговските сделки се отъждествяват с дейността, „насочена към изграждането и функционирането на целеви връзки между контрагентите от различни страни, свързани с покупко-продажбата на стоки и услуги“. (Каракашева, Боева, 1994, с. 14) В тяхната основа са поставя размяната „на стоки и услуги между контрагенти от различни страни“ (Отчитане на външнотърговските сделки, 2010, с. 3), респ. „трансграничното движение на стоки, услуги и капитал“ между купувач и продавач и свързаните с тях финансови, транспортни и други компании. (Масларов, Тошева-Георгиева, 2011, с. 9) Ето защо съвсем логично е те да се определят като „израз на икономически отношения между определени субекти“, в резултат на чието осъществяване се постигат определени имуществени последици. (Андонов, 2002, с. 5)

Анализът на представените дефиниции за външнотърговските сделки показва, че в тях има общи черти, но и различия. Като общи черти могат да се посочат: наличието на икономически връзки между участниците в отделните сделки и третирането на тези сделки като съвкупност от действия по реализирането на конкретна покупко-продажба. Същевременно различия съществуват по отношение на обхвата на техния обект и степента на конкретизиране на контрагентите, участващи в тях.

Разкритите общи черти и различия при характеризиране на външнотърговските сделки позволяват да се направят следните по-съществени изводи: При всяка външнотърговска сделка участие вземат две или повече физически или юридически лица, които са от две или повече различни държави. Те влизат във взаимоотношения по между си въз основа на сключен договор. Последният касае покупко-продажбата на различни активи, т.ч. материални, нематериални и финансови активи и води до възникването на вземания и задължения (разчети), най-често деноминирани в чуждестранна

валута. Уреждането на тези разчети поражда курсови разлики под формата на разходи и приходи по валутни операции, които участват при формирането на финансовия резултат на страните, участващи в сделката и влияят на размера на собствения им капитал.

Позовавайки се на направените изводи се счита за целесъобразно обектите на отчитане при външнотърговските сделки да се обобщят и представят в пет основни групи: (Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби, 2016; Общи положения за изготвянето и представянето на финансови отчети, 2001, параграф 53–80)

- активи;
- пасиви;
- собствен капитал;
- приходи;
- разходи.

Петте групи отчетни обекти при външнотърговските сделки се явяват елементи на финансовите отчети, където активите, пасивите и собствения капитал са пряко свързани с оценяване на финансовото състояние на предприятието и се представят в неговия баланс, а приходите и разходите служат за оценяване на резултатите от дейността и се посочват в отчета за приходите и разходите. (Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби, 2016)

Индивидуалните характеристики на отделните групи отчетни обекти могат да се видят в таблица 1.

Таблица 1. Характеристика на групите отчетни обекти при външнотърговските сделки

Групи отчетни обекти	Характеристика на отчетните обекти по групи
1. Активи	ресурси, контролирани от предприятието в резултат на минали събития, от които се очаква бъдеща стопанска изгода за предприятието
2. Пасиви	сегашни задължения на предприятието, произтичащи от минали събития, уреждането на които се очаква да породят необходимост от изходящ поток от ресурси на предприятието, съдържащ икономически ползи
3. Собствен капитал	остатъчен дял в активите на предприятието след приспадане на всички негови пасиви

Групи отчетни обекти	Характеристика на отчетните обекти по групи
4. Приходи	увеличение на икономическите изгоди през счетоводния период под формата на входящи потоци или увеличение на активи или намаление на пасиви, които водят до увеличение на собствения капитал, различно от това, свързано с вноски от участниците в собствения капитал
5. Разходи	намаление на икономическите изгоди през счетоводния период под формата на изходящи потоци или изчерпване на активи, или понасяне на пасиви, които водят до намаления в собствения капитал, различни от тези, свързани с разпределения към участници в собствения капитал

*Източник: Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби. (2016)
Налични в: <https://kik-info.com/normativna-baza/nss/0X2135501599/>,
последно посетен на 12.05.2023.*

Критичното изследване на представените в таблица 1 дефиниции води до открояването на два основни проблема в тях. Те засягат пряко признаването на отчетните обекти при външнотърговските сделки и се изразяват в две насоки:

Първо. В първите две дефиниции се идентифицират същностни особености на активите и пасивите, но не се конкретизират критериите, на които те трябва да отговарят за да бъдат признати и представени в баланса. Следователно в дефинициите могат да се включват и позиции, които не се признават като активи или пасиви, поради несъответствието им с критериите за признаване, определени в приложимите счетоводни стандарти.

Второ. В третата и четвъртата дефиниции се посочват основните специфики на приходите и разходите, но не се конкретизират критериите за тяхното признаване и представяне в отчета за приходите и разходите. Т.е. към посочените обекти на отчитане могат да бъдат причислени и позиции, които не се признават за приходи и разходи, поради несъответствието им с критериите за признаване, определени в приложимите счетоводни стандарти.

Анализът на определенията показва още, че в тях се конкретизира само един от критериите за признаване на отчетните обекти – наличието на входящ/изходящ поток от икономически ползи.

Но, както е известно, съответствието само с този критерии не позволява отчетните обекти при външнотърговските сделки да бъдат признати, а следователно и счетоводно отразени. Затова е важно в дефинициите да бъде добавен и друг критерии – надеждна оценка. (Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби, 2016)

Оценка на обектите на отчитане при външнотърговските сделки

Оценяването е неразделна част от счетоводната дейност и важна предпоставка за нейното реализиране, вкл. и по отношение на външнотърговските сделки. По своята същност то се характеризира като действие, свързано с определяне на паричната оценка на обектите на отчитане с цел осигуряването на възможност за тяхното текущо счетоводно отчитане и периодично обобщаване и представяне във финансовите отчети на предприятието. Изразява се чрез устойчивостяване на отчетни обекти с различно естество и характер, респ. определяне на тяхното парично-стойностно изражение в резултат на количественото им измерване с помощта на инструментариума на счетоводството. Затова е и подходящо дефинирането му като основана на съвкупност от правила оценъчно-изчислителна процедура, изразяваща се в измерване на елементите на имуществото на предприятието с помощта на паричния измерител.

За да се постигне по-голяма прецизност при характеризиране на оценяването е важно то да бъде разграничено от измерването. Т.е. докато „оценяването“ е определяне на количествената оценка на отчетните обекти в паричен (стойностен) измерител, то „измерването“ е даването на количествена оценка на счетоводните обекти съобразно определени правила. (Генов, Тодоров, Филипова, 2009, с. 208)

И още оценяването е практическо действие. То е свързано с определяне на стойностната оценка на обектите на отчитане и като такова е логично да бъде третирано като част от инструментариума на счетоводната практика. (Димитров, Симеонова, 2010; Димитров, Павлова, 2015) Но тук възниква въпроса дали то е метод на счетоводната практика?

Изождайки от същността на понятието „метод“ (относително устойчив и непреходен в своето развитие начин за създаване, обработване или представяне на крайните потребители на информация) може да се определи, че оценяването на отчетните обекти не е част от счетоводния метод. (Метод, 2023, с. 1) То е по-скоро изчислител-

но-оценъчна процедура, респ. практическо действие, доближаващо се до характеристиките на елементите на метода на счетоводната практика. (Душанов, 1998). Затова е подходящо характеризирането му като: основана на съвкупност от правила оценъчно-изчислителна процедура, представляваща елемент на метода на счетоводната практика, чиято същност се изразява в измерване на елементите на имуществото на предприятието с помощта на паричния измерител. (Панчева, 2016)

Аргументи в подкрепа на предложената дефиниция могат да се търсят в няколко насоки:

- оценяването не се основава на закона за двойствеността и затова не е подходящо характеризирането му като метод на счетоводството, успоредно с балансовия метод и метода „двойно записване по счетоводните сметки“;
- то се променя заедно с настъпващите изменения в нормативните изисквания към счетоводството;
- използването му е като инструмент за определяне на стойността на отчетните обекти, без който е невъзможно текущото регистриране на стопанските операции и процеси.

За оценяване на отчетните обекти при външнотърговските сделки се използват различни мерни бази:

- съгласно текстовете на международните счетоводни стандарти такива са: историческата цена, текущата стойност, реализуемата стойност и сегашната стойност. (Аверкович, Божков, 2010; Общи положения за изготвянето и представянето на финансови отчети, 2001, параграф 100)
- съгласно националните счетоводни стандарти такава е: „историческата цена“. (Закон за счетоводството, 2021, чл. 24; Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби, 2016)

С най-широко приложение в страната е базата за оценяване историческа цена. При нея активите се отразяват по стойността на парите или паричните еквиваленти, платени за тях, или по реалната оценка, залегнала в съображенията за тяхното придобиване. Същевременно пасивите се записват според сумата на постъпленията в замяна на задължението, а в някои случаи според сумата, която се очаква да се изплати в пари или парични еквиваленти, за да се уреди задължението. (Аверкович, Божков, 2010)

Оценяването на отчетните обекти по тяхната историческа цена има редица предимства: налице е надеждна и обективна оценка, тъй като активите и пасивите се оценяват по тяхната действителна стойност към датата на придобиването им; оценяването е бързо, а технологията за извършването му е улеснена; не се правят разходи за оценяване на отчетните обекти; не възникват разлики от преоценки; съблюдава се принципа на предпазливостта. (Закон за счетоводството, 2021, чл. 26; Панчева, 2016) Разбира то не е лишено и от недостатъци: чрез него се оценява действително, минало събитие; не води до признаване на нереализирани загуби/печалби; допуска отчитане само на обезценки на активи; неуместно е, защото не покрива изцяло информационните нужди на потребителите на данни във връзка с вземането на решения; приходите при него се признават след тяхното получаване, а разходите при наличието на условия за извършване; при промяна в цените информацията за отчетните обекти, представена в годишния финансов отчет, при него е нереалистична; в периодите на висока инфлация се наблюдава подценяване на определени нефинансови активи и надценяване на дългосрочни финансови активи; не винаги е налице сравнимост на информацията, отразена в годишния финансов отчет на различни предприятия“. (Панчева, 2016)

Набелязаните слаби страни на оценяването по историческа цена подлагат на дискусия резултатите от неговото масово прилагане в практиката. Те предопределят и появата на немалко предложения за комбинирането и/или заменянето му с други бази за оценяване. (Башева, 2007; Филипова, 2008). Едно от тези предложение е свързано с използването на оценката по справедлива стойност. Но тъй като при анализът и се установява наличието на положителни страни, но и на немалко слабости, то се поддържа решението, заложено в действащото национално счетоводно законодателство (Закон за счетоводството и приложими счетоводни стандарти) за паралелно използване на тази оценка с водещата у нас оценъчна база историческа цена. (Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 13 Оценка по справедлива стойност, 2017; Стандартизация в счетоводството, 2009; Закон за счетоводството, 2021, чл. 24) Или счита се за целесъобразно отчетните обекти при външнотърговските сделки да се оценяват по тяхната историческа цена, която при необходимост да се комбинира със справедливата стойност и други възможни мерни бази.

Изводи и обобщения

От изложените разсъждения могат да се направят следните по-важни изводи и обобщения:

Първо. Външнотърговските сделки в икономически аспект се характеризират като съвкупност от икономически отношения между определени субекти, пораждащи имуществени последици. В тяхната основа стоят икономическите връзки между контрагентите по повод на осъществяването на конкретна покупко-продажба. Обекти на отчитане при реализирането им са активите; пасивите; собствения капитал; приходите и разходите.

Второ. В дефинициите за обектите на отчитане при външнотърговските сделки липсва един от критериите за тяхното признаване – надеждната оценка.

Трето. Оценка е основана на съвкупност от правила оценъчно-изчислителна процедура, представляваща елемент на метода на счетоводната практика, чиято същност се изразява в измерване на елементите на имуществото на предприятието с помощта на паричния измерител.

Четвърто. Бази за оценяване на отчетните обекти при външнотърговските сделки са: историческа цена, текуща стойност, реализуема стойност и сегашна стойност.

Пето. В Р. България водеща е базата за оценяване историческа цена. Въз основа на резултатите от нейния анализ се потвърждава и аргументира законовото решение отчетните обекти при външнотърговските сделки да се оценяват по нея, като при необходимост тя да се комбинира със справедливата стойност и други възможни мерни бази.

Използвани източници:

Аверкович, Е., Божков, В. (2010) *Счетоводство*. Част 1. Обща теория на счетоводството. В. Търново: Фабер. (Averkovich, E., Bozhkov, V. (2010) *Schetovodstvo*. Chast 1. Obshta teoria na schetovodstvoto. V. Tarnovo: Faber.)

Андонов, Б. (2002) *Външнотърговската сделка*. (Подготовка, сключване, изпълнение). София: Институт по търговия ЕООД. (Andonov, B. (2002) *Vanshnotargovskata sdelka*. (Podgotovka, sklyuchvane, izpalnenie). Sofia: Institut po targovia EOOD.)

- Андонов, Б. Колев, Б. (2014) *Външнотърговската сделка – подготовка и сключване изпълнение*. София: Нова звезда. (Andonov, B. Kolev, B. (2014) *Vanshnotargovskata sdelka – podgotovka sklyuchvane izpalnenie*. Sofia: Nova zvezda.)
- Башева, С. (2007) Оценъчни бази в счетоводството – предимства и недостатъци. Концепция за справедливата стойност. *ИДЕС*, № 4, с. 8. (Basheva, S. (2007) *Otsenachni bazi v schetovodstvoto – predimstva i nedostatatsi*. Kontseptсия za spravedlivata stoynost. *IDES*, № 4, s. 8.)
- Генов, Г., Тодоров, Г., Филипова, Ф. (2010) *Теория на счетоводството*. Варна: Стено. (Genov, G., Todorov, G., Filipova, F. (2010) *Teoria na schetovodstvoto*. Varna: Steno.)
- Димитров, М., Павлова, М. (2005). *Теория на счетоводството*. София: Ромина. (Dimitrov, M., Pavlova, M. (2005). *Teoria na schetovodstvoto*. Sofia: Romina.)
- Димитров, М., Симеонова, Р. (2010). *Теория на счетоводството*. В. Търново: Фабер. (Dimitrov, M., Simeonova, R. (2010). *Teoria na schetovodstvoto*. V. Tarnovo: Faber.)
- Душанов, И. (1998). *Обща теория на счетоводството*. София: Ромина. (Dushanov, I. (1998). *Obshta teoria na schetovodstvoto*. Sofia: Romina.)
- Закон за счетоводството // Държавен вестник, 2015, № 95, посл. изм. и доп. 2021, № 19. Наличен в: <https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2136697598>, последно посетен на 12.05.2023. (Zakon za schetovodstvoto // Darzhaven vestnik, 2015, № 95, posl. izm. i dop. 2021, № 19. Nalichen v: <https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2136697598>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Каракашева, Л., Боева, Б. (1994) *Международна сделка за покупко-продажба*. Варна: PRINSEPS. (Karakasheva, L., Boeva, B. (1994) *Mezhdunarodna sdelka za pokupko-prodazhba*. Varna: PRINSEPS.)
- Масларов, С., Тошева-Георгиева, Д. (2011) *Финансиране на външнотърговските сделки*. София: НБУ. (Maslarov, S., Tosheva-Georgieva, D. (2011) *Finansirane na vanshnotargovskite sdelki*. Sofia: NBU.)
- Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 13 Оценяване по справедлива стойност, приет с Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 година за приемане на някои международни счетоводни стандарти, посл. изм. Регламент (ЕС) 2017/1986 на Комисията от 31 октомври 2017 година. Наличен в: <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/dokumenti/MSFO13.pdf>, последно посетен на 12.05.2023. (Mezhdunaroden standart za finansovo otchitane (MSFO) 13 Otsenyavane po spravedлива stoynost, priet s Reglament (EO) № 1126/2008 na Komisiyata ot 3 noemvri 2008 godina za priemane na nyakoi mezhdunarodni schetovodni standarti,

- posl. izm. Reglament (ES) 2017/1986 na Komisiyata ot 31 oktombri 2017 godina. Nalichen v: <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/dokumenti/MSF013.pdf>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Метод. (2021) Наличен в: <http://bg.wikipedia.org/wiki/метод>, последно посетен на 12.05.2023. (Metod. (2021) Nalichen v: <http://bg.wikipedia.org/wiki/метод>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Национални счетоводни стандарти – общи разпоредби. (2016). Наличен в: <https://kik-info.com/normativna-baza/nss/0X2135501599/>, последно посетен на 12.05.2023. (Natsionalni schetovodni standarti – obshti razporedbi. (2016). Nalichen v: <https://kik-info.com/normativna-baza/nss/0X2135501599/>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Общи положения за изготвянето и представянето на финансови отчети. (2001). Наличен в: <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/2016/02/Obshti-Polojenia.pdf>, последно посетен на 12.05.2023. (Obshti polozhenia za izgotvyaneto i predstavyaneto na finansovi otcheti. (2001). Nalichen v: <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/2016/02/Obshti-Polojenia.pdf>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Отчитане на външнотърговските сделки.* (2010) /Меразчиев, Г. Баташки, Г. Иванова-Кузманова, Ст. Панчева, Р. Михайлова. Свищов: Ценов. (*Otchitane na vanshotargovskite sdelki.* (2010) /Merazchiev, G. Batashki, G. Ivanova-Kuzmanova, St. Pancheva, R. Mihaylova. Svishtov: Tsenov.)
- Панчева, Ст. (2016) За сводката на отчетните данни и нейното приложение при счетоводното приключване. *Икономика и компютърни науки*, № 1, с. 7–13. Наличен в: <https://eknigibg.net/spisanie-br2-2016-pp.7-14.pdf>, последно посетен на 12.05.2023. (Pancheva, St. (2016) Za svodkata na otchetnite dannii i neynoto prilozhenie pri schetovodnoto priklyuchvane. *Ikonomika i kompyutarni nauki*, № 1, s. 7–13. Nalichen v: <https://eknigibg.net/spisanie-br2-2016-pp.7-14.pdf>, posledno poseten na 12.05.2023.)
- Стандартизация в счетоводството.* (2009) /Душанов, И., Башева, С., Орешкова, Хр., Орешаров, Н., Хаджийотов, В. София: ИкономикаПрес. (*Standartizatsia v schetovodstvoto.* (2009) /Dushanov, I., Bashева, S., Oreshkova, Hr., Oresharov, N., Hadzhiyotov, V. Sofia: IkonomikaPres.)
- Филипова, Ф. (2008) Отново за справедливата стойност в счетоводството. *Български счетоводител*, № 22, с. 2–6. (Filipova, F. (2008) Otnovo za spravedlivata stoynost v schetovodstvoto. *Balgarski schetovoditel*, № 22, s. 2–6.)

СПЕЦИФИКИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА ЖИВОТОЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ КОМПАНИИ

Доц. д-р Мая Начкова

*Университет за национално и световно стопанство
mnachkova@unwe.bg*

РЕЗЮМЕ: В доклада се разглежда специфичната дейност, осъществявана от животозастрахователните компании във високо рискова среда, която води до формиране на специфични обекти на счетоводно отчитане, анализ и одит.

Целта е да се представят и анализират специфичните обекти на дейността и на счетоводството на животозастрахователните компании, което да допринесе за правилното събиране, управление, инвестиране и разходване на средствата в животозастрахователните парични фондове и до спазване на счетоводния принцип „Действащо предприятие“.

Представената разработка може да се използва и при провеждането на различни видове финансов одит – вътрешен одит, осъществяван от вътрешните управленски структури на животозастрахователните компании; независим финансов одит, осъществяван от дипломирани експерт-счетоводители, регистрирани одитори и външен одит, осъществяван от държавния застрахователен надзорен орган и от други държавни органи по повод на данъчното облагане на дейността на животозастрахователните компании.

Ключови думи: *застраховане, животозастрахователни компании, счетоводно отчитане, независим финансов одит.*

SPECIFICATIONS IN THE ACCOUNTING REPORTING OF LIFE INSURANCE COMPANIES ACTIVITIES

Assoc. Prof. Maia Natchkova, PhD
University of National and World Economy
mnachkova@unwe.bg

ABSTRACT: The report elaborates the specific operation of life insurance companies in a high-risk environment which leads to the formation of specific objects of accounting reporting, analysis and auditing.

The purpose is to introduce and analyze some specific issues of operation and accounting activity of life insurance companies which shall contribute to the correct collection, management, investment and spending of the funds in the life insurance cash capital and to compliance with the accounting principle „Going Concern“.

The presented study can also be used in conducting various types of financial audits – internal audits carried out by the internal management structures of life insurance companies; independent financial audit carried out by chartered accountants, registered auditors and external audit carried out by the state insurance supervisory authority and by other state authorities in relation to the taxation of the activities of life insurance companies.

Keywords: *insurance, life insurance companies, accounting, independent financial audit.*

Въведение

Въпросът за ползата от застраховане на живота е актуален и значим на всеки етап от развитието на икономическите отношения в човешкото общество. В животозастраховането застрахователният интерес е обусловен от живота, здравето и трудоспособността на застрахованите физически лица, които проявяват желание да застраховат личното си благо срещу получаване на застрахователна сума с цел подпомагане на техния живот или на живота на наследниците им. Освен от лични вътрешни подбуди, много често застрахователният интерес е обусловен и от външни фактори като съществуването в световен мащаб на вируси, болести, пандемии (напр. от COVID-19), които водят до възникването на сериозни здравни кризи; от ниските нива на основния лихвен процент в страната, който води до липсата на доходност на личните спестявания по открити депозити в банките; от високото ниво на инфлацията в страната, въпреки Валутния борд, породено от възникналата световна икономическа, политическа и здравна криза и значителното повишаване на цените на енергийните ресурси; от влошеното състояние на пазарната икономиката на страната в контекста на влошеното развитие на икономиките на страните – членки на Европейския съюз.

Обект на изследването е специфичната дейност, осъществявана от животозастрахователните компании във високо рискова среда, която води до формиране на специфични обекти на счетоводно отчитане, анализ и одит.

Предмет на изследване са специфичните обекти на счетоводно отчитане в дейността на животозастрахователните компании.

Поставената от автора цел е да се представят и анализират специфичните обекти на дейността и на счетоводството на животозастрахователните компании, което да допринесе за правилното събиране, управление, инвестиране и разходване на средствата в животозастрахователните парични фондове и до спазване на счетоводния принцип „Действащо предприятие“.

Специфични обекти на счетоводно отчитане в дейността на животозастрахователните компании

Животозастрахователните компании управляват набраните средства от сключените застраховки по живот в застрахователен

фонд с грижата на добър търговец при спазване на принципите на надеждност, ликвидност, доходност и диверсификация в интерес на застрахованите лица. Те организират и осъществяват текущото счетоводно отчитане и съставят финансовите отчети за дейността си в съответствие със Закона за счетоводството, Международните стандарти за финансово отчитане /Международните счетоводни стандарти и по-специално с МСФО 4 Застрахователни договори, с МСФО 17 Застрахователни договори, с Кодекса за застраховането и указанията на Управление „Застрахователен надзор“ към Комисията за финансов надзор.

В МСФО 17 Застрахователни договори (СМСС, 2017), който влезе в сила за годишни периоди, започващи на или след 1 януари 2023 г., е дадено определение за застрахователен договор, което се отнася и за застрахователните договори по Живот. Това е „договор, по силата на който една страна приема значителен застрахователен риск от друга страна, като се съгласява да обезщети притежателя на полицата“, „ако определено несигурно събитие окаже негативен ефект върху него“. Стандартът класифицира застрахователните договори в три групи: печеливши, губещи (обременяващи) и всички останали. Моментът на признаване на договор е най – ранната от следните три дати: начало на периода на покритие на застрахователния риск; първо плащане, дължимо от притежателя на полицата; моментът, в който фактите и обстоятелствата индикират, че групата от договори е обременяваща. МСФО 17 Застрахователни договори отменя МСФО 4 Застрахователни договори, който беше ревизиран през 2016 г. (СМСС, 2016), но и двата стандарта специфицират счетоводното отчитане на застрахователните договори, които издават застрахователите, както и на финансовите инструменти с допълнителни, негарантирани доходи, които издават животозастрахователните компании. Стандартите поставят специални изисквания към оповестяването, идентифицирането и обясняването на някои позиции във финансовите отчети на животозастрахователните компании и към съдържанието на поясненията към тях, произтичащи от сключените застрахователни полици по Живот с цел потребителите на информация да разберат размера, времето измерение и несигурността на бъдещите парични потоци при тези застраховки. Те установяват и минималните изисквания за признаване и оценка на активите и определят начина, реда и задълженията на животозастрахователните компании във връзка с оценката на активите им. МСФО 4 определя спестовната премия като „депозитен компонент“

или някакъв друг вид внедрен дериватив“. В този стандарт е възприет принципа на „отделяне“ на застрахователния компонент от инвестиционния (депозитния) компонент и тяхното самостоятелно счетоводно отчитане от животозастрахователните компании.

Специфичните обекти на счетоводно отчитане в дейността на животозастрахователните компании са техните специфични приходи, разходи, технически резерви и техните покрития от активи – недвижими имоти, финансови активи и финансови инструменти.

Приходите на животозастрахователните компании могат да бъдат обособени в три групи. В първата група се включват приходите от събраните брутни премии от сключените застраховки по Живот. Основният приход в животозастраховането е дългогодишен. Отчита се ежегодно и разсрочено на годишни вноски по сключените застраховки по Живот, които имат срокове от порядъка на 10, 20, 30 и повече години. Съществена е разликата в структурата на животозастрахователната премия, която формира основния приход за животозастрахователните компании, в сравнение с премиите в общото застраховане, а именно наличието на „депозитен компонент“, наречен в животозастраховането „Спестовна премия“. Тя включва сумата, която се инвестира от животозастрахователите във финансови активи и финансови инструменти и носи допълнителна доходност на застрахованото лице или на третото лице, ползващо се от условията по застраховката. Тази сума се олихвява ежегодно с техническа лихва, определена от животозастрахователя и служи за създаване на математическия премиен резерв. Счетоводното отчитане на спестовната премия се осъществява чрез отчитане на финансовите активи и финансовите инструменти, в които е инвестирана тя или на т.нар. покрития на създадения математически премиен резерв. Покритията носят финансови приходи, които са включени във втората група приходи за животозастрахователните компании. Тяхното относително тегло спрямо общите приходи е съществено. Те представляват доходността, която се разпределя по застраховките по Живот. Третата група приходи на животозастрахователните компании са свързани с освобождаването на заделените през предходната година животозастрахователни (технически) резерви.

Признаването и отчитането на приходите на животозастрахователите се осъществява въз основа на определените от застрахователния надзорен орган общи правила. (Наредба № 53 на КФН, (2016). Авторът споделя и мнението на Иванова, Р, че „Признаването и представянето на приходите следва да бъде в съответствие с

правилата както за осъществяването на текущото счетоводно отчитане, така и с тези за изготвянето и представянето на финансовите отчети на предприятието. Тези правила се определят като счетоводна база и са в съответствие с изискванията на възприетата рамка.“ (Иванова, Р., 2021).

Специфични са разходите на животозастрахователите. Те могат да се обособят в пет групи. В първата група се включват т. нар. аквизиционни разходи, произтичащи от първоначалното сключване на нови, обслужване и подновяване на стари застраховки по Живот; разходи за реклама на нови и на вече разработени животозастрахователни продукти; разходи за издръжка и управление на персонала, за техническо осигуряване на работните места, за поддържане и повишаване на квалификацията на персонала; разходи за комисиони на застрахователни брокери и агенти, които продават застраховки по Живот. Във втората група се включат аквизиционни разходи, свързани с поддържане на животозастрахователната дейност; разходи, свързани с поддържане на регистъра на застраховките по Живот; разходи за определяне на риска според условията в животозастрахователните договори; разходи за изплатени възнаграждения на актюери; инкасови разходи за подновяване на вече сключени животозастрахователни договори. В третата група се отнасят разходите, свързани с ликвидация на животозастрахователните договори и с уреждане на претенциите на притежателите на застрахователните полици като разходите за изплатени застрахователни суми на застрахованите лица при реализиране на застрахователното събитие или преживяване на срока на застраховката по Живот. В тази група са включени и разходите за възнаграждение и издръжка на персонала, който пряко се занимава с уреждането на застрахователните искове; разходите за възнаграждение на доверени лекари, медицински експерти и вещи лица, които изготвят експертизи за оценка и анализ на исковете във връзка с настъпили застрахователни събития. В четвъртата група се включват разходите, свързани с определянето и заделянето на техническите резерви в животозастраховането. (адаптирано по Миланова-Цончева, Е., Начкова, М., Маврудиев, Хр., 2018). В петата група са включени разходите, свързани с инвестиционната дейност на животозастрахователите. Това са финансовите разходи, които са свързани с инвестирането на техническите резерви и на собствените средства на животозастрахователите във финансови активи и финансови инструменти и в недвижими имоти. При включване в животозастрахователния

договор на клауза за инвестиционно управление, във връзка с което животозастрахователят ще извърши присъщи разходи, тези разходи се признават като актив, съгласно МСФО 4 Застрахователни договори, разяснено в Основи за заключения по МСФО 4 (03119), а именно: „... присъщите разходи, които задължително съществуват при сключването на договор за инвестиционно управление, трябва да бъдат признати като актив, ако отговарят на определени специфични критерии, като тези присъщи разходи се дефинират по същия начин, както в МСС 39 Финансови инструменти: Признаване и оценяване.“ Инвестиционният договор е свързан с придобиването на актив, който ако е придружен от присъщи разходи за обезпечаване при първоначалното признаване на актива, става елемент от неговата цена на придобиване. МСС 39 Финансови инструменти: Признаване и оценяване изисква при първоначално признаване на финансов актив или пасив да се приложи оценяване по себестойност като разходите по сделката са включени в първоначалната оценка. В измененията и допълненията в МСС 18 Приходи, в резултат на одобрението и влизането в сила на МСФО 4 Застрахователни договори, са наречени „такси за ангажимент“.

Трети специфичен обект на счетоводно отчитане са животозастрахователните (технически) резерви, които животозастрахователните компании формират по вид и съдържание, определени от законодателя и от застрахователния регулаторен орган. (Кодекс за застраховането, 2023; Директива 2009/138/ЕО (Платежоспособност II), 2009 и Наредба № 53 на КФН, 2016). „Застрахователните (технически) резерви са привлечен (чужд) капитал. Те са най-голямото пасивно перо в Отчета за финансовото състояние на застрахователите. Представяват основните задължения на застрахователите към застрахованите лица и към третите лица, ползващи се от застраховките по повод на дължими обезщетения поради възможността от сбъждане на застрахователния риск, респ. от настъпване на застрахователното събитие.“ (Начкова, М., 2022, с.1058). „Размерът на техническите резерви се определя като сума от най-добрата прогнозна оценка на задълженията на прехвърлящия застраховател (BE – Best estimate) и добавката за риск, съответстваща на разходите за необходимия капитал на поемащия застраховател, покриващ рисковете, свързани с прехвърлените задължения (RM – Risk margin).“ (Начкова, М., 2022). Техническите резерви, които образуват животозастрахователите са:

- 1) *Резерв за неизтекли рискове* – образува се по следните класове животозастраховане по раздел I от приложение № 1 към Кодекса за застраховането: Животозастраховане; Застраховане за брак и за раждане; Животозастраховане, свързано с инвестиционни фондове; Операции за капитализация, основани на актюерски изчисления.
- 2) *Математически резерв* – включва стойността на пасивите на животозастрахователя, изчислена от актюери включително и разпределените доходи след приспадане на актюерската стойност на бъдещите премии. Той представлява спестовната част от начислените премии, увеличена с гарантирания доход от инвестирането им и суми за очаквано покриване на риск и административни разходи. Към него се прибавя и допълнително разпределената доходност, когато е предвидена съгласно условията на животозастрахователния договор.
- 3) *Капитализирана стойност на пенсиите* – това е математически резерв, определен по застраховките по раздел I – класове животозастраховане, т. 1 – животозастраховане – анюитети (буква „б“) от приложение № 1 от Кодекса за застраховането.
- 4) *Резерв за предстоящи плащания* – равен е на прогнозния брутен разход за животозастрахователя за уреждане на всички претенции по събития, настъпили до края на финансовата година, независимо дали са били обявени или необявени, намален със сумите, които вече са били изплатени във връзка с такива претенции.

При определяне на математическия резерв и на резерва за предстоящи плащания животозастрахователите задължително прилагат *тест за адекватност на резервите* по смисъла на МСФО 4 Застрахователни договори. Ако размерът на резервите, определен в резултат от теста е по-висок, тогава в годишния финансов отчет се отчита необходимия размер съгласно теста за адекватност на резервите.

- 5) *Резерв за бъдещо участие в дохода* – този резерв се образува по застраховките със спестовен елемент по раздел I – животозастраховане от приложение № 1 от Кодекса за застраховането за покриване на очакваните бъдещи неблагоприятни отклонения в дохода от инвестиции. Този резерв се използва за допълване на дохода или за попълване на недостига на доходност от инвестирането на животозастра-

хователните резерви във финансови активи и финансови инструменти за покриване на техническата лихва. Източник за неговото образуване е разликата между дохода от инвестиции, намален с техническата лихва и действително разпределената сума на базата на индивидуалния размер на математическия резерв или на капитализираната стойност на пенсиите през текущата година съгласно условията на сключените застраховки по Живот.

Животозастрахователните компании са длъжни да покриват с достатъчни и адекватни активи brutния размер на техническите си резерви във всеки един момент от дейността си през отчетната година. Те трябва да прилагат експертна преценка при наличие на съществени ограничения за данните, използвани за изчисляване на животозастрахователните (технически) резерви, които не могат да бъдат коригирани. Разликите между изчислените застрахователни (технически) резерви по МСФО и най-добрата им прогнозна оценка, заложена във финансовите отчети на застрахователите произтичат от различните подходи и методи на тяхното изчисляване, от изменението на безрисковата срочна структура на лихвения процент, предоставена от ЕЮРА, (2022) и от промяната на използваните при изчислението инструменти.

Четвъртият специфичен обект на счетоводно отчитане в дейността на животозастрахователните компании са финансовите активи и финансовите инструменти, които служат за покритие на заделените технически резерви по застраховките по Живот. Това са недвижими имоти, класифицирани като държани за продажба или отдадени под наем на трети лица под формата на инвестиционни имоти и инвестиционни фондове; участия и дялови участия в свързани предприятия; акции, регистрирани и нерегистрирани за търгуване на първичен борсов пазар; държавни ценни книжа и корпоративни облигации; структурирани дългови инструменти; обезпечени ценни книжа; инвестициите в колективни инвестиционни схеми (предприятия, чиято основна цел е колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа); деривати, доколкото те допринасят за намаляване на рисковете или улесняват ефективното управление на портфейла; депозити, различни от парични еквиваленти и различни от прехвърлими депозити; активи, държани в обвързани с индекс и обвързани с дялове инвестиционни фондове. Признаването на специфичните активи на животозастрахователите, за целите на съставяне на финансовите им отчети, се осъществява в съответ-

ствие с изискванията на Директива Платежоспособност II. Водеща е съгласуваността на методите за оценка по МСС/МСФО с подхода за оценяване, определен в политиката на животозастрахователя за управление на активите му по Директива Платежоспособност II.

Специфични са и финансовите отчети на животозастрахователните компании, които спазват изискванията при тяхното съставяне на Закона за счетоводството, Кодекса за застраховането, МСФО/МСС, Директива Платежоспособност II и свързаните Регламенти на ЕС. Те са основният източник на информация за финансовата стабилност, за платежоспособността и рентабилността на животозастрахователя, както и за неговата възможност да генерира доходност по сключените застраховки по Живот. Оповестяванията във финансовите отчети на животозастрахователите са по-широки по обхват и са съобразени с нормативните изисквания на застрахователния надзорен орган да бъдат в интерес на всички техни потребители, а именно: титуляри на застрахователни полици; трети лица, ползващи се от застраховките по Живот; наследници на застрахованите лица, които онаследяват застрахователните суми по тези застраховки; инвеститори; капиталовложители и др. относно практиките, използвани за редуциране на рисковете, гарантиране на изпълнението на задълженията по сключените застрахователни договори по Живот и поддържането на достатъчна капиталова осигуреност на животозастрахователните компании.

Заклучение

Ролята на счетоводството на животозастрахователните компании не се изразява само в установяване, регистриране и отчитане на възникналите стопански операции по сключване, поддържане и приключване на застраховките по живот, но и текущо регулиране и контролиране на специфичната им дейност въз основа на информацията, създадена от текущото им счетоводно отчитане. Получената от счетоводството информация подпомага управлението на дейността на животозастрахователите и се използва за нейното контролиране. Контролът бива вътрешен и външен. Вътрешният контрол се осъществява от специализирани звена (вътрешни одитори) на животозастрахователите, които получават необходимата информация от счетоводството за нуждите на контрола. Контролира се спазването на установените норми на застрахователното и счетоводното законодателство и се следи за правилното изготвяне, систематизиране, представяне и оповестяване на счетоводната ин-

формация във финансовите отчети на животозастрахователните компании на база действащи МСФО/МСС. Външният контрол се упражнява от Управление „Застрахователен надзор“ към Комисията за финансов надзор. За целите на надзора (външния контрол) счетоводството създава, обобщава, представя и оповестява счетоводната информация за дейността на животозастрахователните компании като изготвя специфични по обхват, структура и съдържание надзорни финансови отчети. Външен контрол за животозастрахователните компании представлява и независимият финансов одит на финансовите им отчети, който се осъществява от дипломирани експерт – счетоводители, регистрирани одитори. Спецификите при счетоводното отчитане на животозастрахователните компании водят и до специфични одиторски процедури при осъществяване на независим финансов одит на финансовите отчети, което авторът ще разгледа в свое бъдещо изследване.

Използвани източници:

- МСФО 17 Застрахователни договори, публикуван през май 2017 г. от Съвета по международни счетоводни стандарти, сп. СЧЕТОВОДСТВО, бр. 03/2017, година XXI 7. (MSFO 17 Zastrahovatelni dogovori, publikuvan prez may 2017 g. ot Saveta po mezhdunarodni schetovodni standarti, sp. SChETOVODSTVO, br. 03/2017, godina XXI 7.)
- МСФО 4 Застрахователни договори, ревизирана версия, публикувана на 12 септември 2016 от Съвета по международни счетоводни стандарти във връзка с приемане на МСФО 9 Финансови инструменти, публикуван през май 2017 г. (MSFO 4 Zastrahovatelni dogovori, revizirana versia, publikuvana na 12 septemvri 2016 ot Saveta po mezhdunarodni schetovodni standarti vav vrazka s priemane na MSFO 9 Finansovi instrumenti, publikuvan prez may 2017 g.)
- Миланова-Цончева, Е., Начкова, М., Маврудиев, Хр., (2018), „Счетоводство на застрахователите и осигурителите“, ИК – УНСС, С., 2018, ISBN: 978-619-232-116-1. (Milanova-Tsoncheva, E., Nachkova, M., Mavrudiev, Hr., (2018), „Schetovodstvo na zastrahovatelite i osiguritelite“, IK – UNSS, S., 2018, ISBN: 978-619-232-116-1.)
- Наредба № 53 на КФН от 23.12.2016 г., (2016), за изискванията към отчетността, оценката на активите и пасивите и образуването на техническите резерви на застрахователите, презастрахователите и Гаранционния фонд, обн., ДВ, бр. 6 от 19.01.2017 г., в сила от 19.01.2017 г., посл. изм. и доп. бр. 2 от 04.01.2019 г. (Naredba № 53

na KFN ot 23.12.2016 g., (2016), za iziskvaniyata kam otchetnostta, otsenkata na aktivite i pasivite i obrazuvaneto na tehniceskite rezervi na zastrahovatelite, prezastrahovatelite i Garantsionnia fond, obn., DV, br. 6 ot 19.01.2017 g., v sila ot 19.01.2017 g., posl. izm. i dop. br. 2 ot 04.01.2019 g.)

Иванова, Р., (2021), „Анализ на приходите по данни от финансовите отчети на предприятието“, International journal „KNOWLEDGE“, Institute of Knowledge Management, Skopje, Scientific Papers, Vol.47.1, 08/2021, p. 71–77, ISSN 2545-4439, ISSN 1857-923X. (Ivanova, R., (2021), „Analiz na prihodite po dannii ot finansovite otcheti na predpriyatieto“, International journal „KNOWLEDGE“, Institute of Knowledge Management, Skopje, Scientific Papers, Vol.47.1, 08/2021, p. 71–77, ISSN 2545-4439, ISSN 1857-923X.)

Начкова, М., (2022), „Специфични принципи, подходи и методи за оценка и признаване на активите и пасивите на застрахователите“, Сборник доклади от Международната научна конференция „70 години Финансово-счетоводен факултет на УНСС“, 2022 г., с. 201–212, ИК-УНСС, ISBN 978-619-232-668-5. (Nachkova, M., (2022), „Spetsifichni printsipi, podhodi i metodi za otsenka i priznavane na aktivite i pasivite na zastrahovatelite“, Sbornik dokladi ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „70 godini Finansovo-schetovoden fakultet na UNSS“, 2022 g., s. 201–212, IK-UNSS, ISBN 978-619-232-668-5.)

Директива 2009/138/ЕО на Европейския парламент и на Съвета (Платежоспособност II), (2009). (Direktiva 2009/138/EO na Evropeyskia parlament i na Saveta (Platezhosposobnost II), (2009))

Кодекс за застраховането, (2022), Обн. ДВ, бр. 102/29.12.2015 г., посл. изм. ДВ бр. 25/29.03.2022 г. (Kodeks za zastrahovaneto, (2022), Obn. DV, br. 102/29.12.2015 g., posl. izm. DV br. 25/29.03.2022 g.)

ЕИОРА-BoS-14/166 BG, „Насоки относно оценката на техническите резерви“, (2022), достъпен на: <https://eiopa.europa.eu/>, последно посетен на 08.06.2023. (EIOPA-BoS-14/166 BG, „Nasoki odnosno otsenkata na tehniceskite rezervi“, (2022), dostapen na: <https://eiopa.europa.eu/>, posledno poseten na 08.06.2023.)

Начкова, М. (2022). „Специфики при счетоводното отчитане на застрахователните (технически) резерви на застрахователите“, International journal „KNOWLEDGE“, Institute of Knowledge Management, Skopje, Scientific Papers, Vol. 55.1, 12/2022, p. 1057–1062, ISSN 2545-4439, ISSN 1857-923X. (Nachkova, M., „Spetsifiki pri schetovodnoto otchitane na zastrahovatelnite (tehnicheski) rezervi na zastrahovatelite“, International journal „KNOWLEDGE“, Institute of Knowledge Management, Skopje, Scientific Papers, Vol. 55.1, 12/2022, p. 1057–1062, ISSN 2545-4439, ISSN 1857-923X.)

РОЛЯТА НА УПРАВЛЕНСКИТЕ СЧЕТОВОДИТЕЛИ В ОСИГУРЯВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ ЗА УСТОЙЧИВОСТТА

Доц. д-р Илияна Стоянова

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

iliana_ankova@feb.uni-sofia.bg

РЕЗЮМЕ: Времето на пожелателното оповестяване на информация за устойчивостта приключва. С приемането на Директива 2022/2464 на Европейския парламент и на Съвета от 14.12.2022 г. се разшири обхвата на компаниите, които задължително следва да оповестяват такава информация.

Целта на настоящата статия е да изследва ролята на управленските счетоводители в осигуряването на информация за устойчивостта. Анализът показва, че мненията по този въпрос са противоположни. Защитава се тезата за ключовата роля на управленските счетоводители като тя се определя от и се реализира чрез способността им да прилагат специфични инструменти за създаване и обработване на различните видове информация за устойчивостта и знанията им за нейното интерпретиране.

Ключови думи: информация за устойчивостта, управленски счетоводител, роля.

THE ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTANTS IN GUARANTEEING SUSTAINABILITY INFORMATION

Assoc. Prof. Iliyana Stoyanova, PhD
Sofia University "St. Kliment Ohridski"
iliana_ankova@feb.uni-sofia.bg

ABSTRACT: The era of discretionary disclosure of sustainability information is coming to an end. The adoption of Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14.12. 2022, expanded the scope of companies that are demanded to disclose sustainability information. The aim of this paper is to explore the role of management accountants in providing sustainability information. The analysis reveals that opinions on the matter are contrasting. The article sustains the crucial role of management accountants, defined by and realised through their ability to apply specific instruments to create and process different types of sustainability information and their knowledge of its interpretation.

Keywords: *sustainability information, management accountants, role.*

Въведение

Пред лицето на екологични проблеми, свързани с изменението на климата, преходът към устойчив икономически и социален модел се превърна в ключово предизвикателство. Неговото въздействие върху корпоративната стойност става все по-видимо и разкриването на информация за устойчивостта е от съществено значение. Повече държави и региони се стремят да прилагат политически инициативи, които водят до промени в поведението както от екологична, така и от социална гледна точка. Нарастват усилията за разработване и прилагане на правила за оповестяване на информация за устойчивостта. През 2021 г. чрез Фондацията по Международни стандарти за финансово отчитане се създава Съвет за международни стандарти за устойчивост. В края на март 2022 г. Съветът издава два проекта, единият предоставя общи изисквания за оповестяване на финансова информация, свързана с устойчивостта, и друг относно оповестяването, свързано с климата (IFRS, 2022). През март 2021 г. Комисията по ценните книжа и фондовите борси в САЩ налага правила за стандартизирани оповестявания свързани с климата (U.S. Securities and Exchange Commission, 2021). В края на същата година Сингапурската борса въвежда задължително разкриване информация за климата на базата на препоръките на Работната група за оповестяване, свързано с климата (Singapore Exchange (SGX), 2021). С приемането на 14 декември 2022 г. на Директива 2022/2464 на Европейският парламент и Съвета се въвежда прилагането на единни стандарти за отчитане на устойчивостта в рамките на Европейския съюз (EU, 2022).

Информацията за устойчивостта традиционно се счита за нефинансова. В контекста на Директива 2014/95 на Европейският парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 г., предприятията, попадащи в нейния обхват изготвят нефинансова декларация, съдържаща информация, отнасяща се поне до въпросите, свързани с околната среда, служителите и социалните въпроси, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите (EU, 2014). Напоследък обаче разбирането за нефинансовата информация се променя фундаментално. По-специално рисковете и възможностите, свързани с устойчивостта, все повече се признават като водещи индикатори за корпоративната стойност на компаниите. В Директива 2022/2464 на Европейският парламент и Съвета се уточнява, че термина „не-

финансова“ е неточен и се заменя с „информация за устойчивостта“ (EU, 2022).

Както е известно, счетоводството, като „език на бизнеса“, е призвано да създава включително и информацията за устойчивостта. Въпросът е каква информация е информацията за устойчивостта и с какъв инструментариум се създава, така че да бъдат задоволени потребности на различните заинтересовани страни. Отчитането на устойчивостта поставя предизвикателства пред управленските счетоводители, свързани с комплексността на проблемите и едновременното влияние на много и разнообразни фактори. Това изисква от нови знания относно информацията за устойчивостта и надграждане на притежаваните умения и компетенции не само в областта на счетоводството, но също и в областта на финансите, одита и управлението.

Целта на настоящата работа е да се изследва ролята на управленските счетоводители в задоволяването на информационните потребности на различните заинтересовани страни от информацията за устойчивостта.

Работата е структурирана в две части. В първата е представен кратък обзор на литературата относно ролята на управленските счетоводители за задоволяване потребностите от информацията за устойчивостта на различни групи потребители. Във втората част на базата на изследване на това каква информация е информацията за устойчивостта и с помощта на какви инструменти се създава и защитава тезата за ключовата роля на управленските счетоводители.

Изследването се основава на методите на общонаучното познание, анализ и синтез, сравнение, оценка на причинно-следствените връзки.

Проучване на литературата относно ролята на управленските счетоводители за задоволяване потребностите с информацията за устойчивостта на различни заинтересовани страни

Проучваният показват, че е много трудно да се определи ролята на управленските счетоводители в компанията. Вижданията по този въпрос се простират от създател на счетоводна информация до бизнес партньор при вземането на управленски решения, спомагайки за интерпретирането на финансова и нефинансова информация при оценката на алтернативни възможности (Stancheva-Todorova,

2022a, Burns and Baldvinsdottir, 2007). Нарастващото значение на информацията за устойчивостта при вземането на решения от различни групи потребители, дава нов тласък в развитието на професията на счетоводителите (Stancheva-Todorova, 2022) и на управленския счетоводител в частност и неговата роля в компанията. Изследователите поемат тази нова вълна и в литературата се дискутират различни основания за по-широко или по-ограничено въвличане на управленските счетоводители в задоволяване на информационните потребности на заинтересованите страни.

Според Щалтегер и Звездов е напълно основателно да се очаква управленските счетоводители да играят важна роля, първо, за подобряване на информацията, която потребителите получават за социалните и екологични въздействия на дадена компания и, второ, за подобряване на това доколко мениджърите са информирани по въпросите на устойчивостта (Schaltegger and Zvezdov, 2015). Управленските счетоводители могат да осигурят огромна стойност за намаляване на въглеродния отпечатък на компанията, като прилагат своите компетенции и умения в области като стратегическо планиране, финансов анализ, управление на риска, вътрешен контрол, технологични решения, анализ на дейността, капиталово бюджетиране и връзки с инвеститорите (IMA, 2022). Паркър счита, че счетоводителите могат да работят за т. нар. „зелени“ стратегии, за намаляване на отпадъците и рециклиране, за разработване на модели на капиталови инвестиции в подкрепа на устойчивото развитие (Parker, 2001). Върху възможността със своите знания и умения, управленските счетоводители да допринесат за намаляване на разходите за събиране на информация и за подобряване на качеството на данните в счетоводните системи, акцентират Бенет и колектив (Bennett, Schaltegger and Zvezdov, 2013). Прилагането на новите инструменти, като балансираната система от показатели за ефективност, служещи за измерване на взаимодействията и връзките между социални, екологични и икономически въпроси, съставляващи трите измерения на устойчивостта, също води до нарастване на ролята на управленските счетоводители (Schaltegger and Wagner, 2006).

С въвеждането на интегрираното отчитане позицията на управленските счетоводители става много значима. В тази връзка се подчертава ролята им за задоволяване на информационните потребности на външни заинтересовани страни, изразяваща се в способността им да използват информацията за устойчивост в процеса на създаване на интегрирани отчети (Albelda, 2011).

Въпреки многобройните публикации, които мотивират ключовата роля на управленските счетоводители за осигуряването и комуникирането на информация за устойчивостта, емпирични изследвания показват сравнително малката им ангажираност на практика (Tilt, 2010, Mistry, Sharma and Low, 2014, Albelda, 2011). Според проучване на Шалтегер и Звездов, счетоводството за устойчивост се практикува главно от несчетоводители. Тяхното изследване показва, че само една шеста от всички участващи в дейностите, свързани с отчитането на устойчивостта, са счетоводители (Schaltegger and Zvezdov, 2015). Това означава, че управленските счетоводители не участват във вземането на решения за това каква информация за устойчивостта трябва да се създава, събира, обработва, анализира и публикува. Ясно е, че управлението на различните нива в компанията, както и разнородните групи външни потребители изискват съвсем нова и фундаментално различна информация за подобряване на процеса на вземане на решения. Това поставя въпроса каква е информацията за устойчивостта, с помощта на какви инструменти се създава и каква е ролята на управленските счетоводители за задоволяване потребностите на заинтересованите страни.

Каква информация е информацията за устойчивостта

Многобройни изследвания и дискусии са посветени на разбирането на информацията за устойчивостта и конкретно в контекста на счетоводството. Според Шалтегер и Бурит счетоводството, свързано с отчитането на устойчивостта е подсистема на счетоводството, с помощта на която се регистрират и отчитат: първо, финансовите въздействия, предизвикани от околната среда и обществото; второ, екологичните и социалните въздействия на определена икономическа система (компания); и трето, и може би най-важно, взаимодействията и връзките между социалните, екологичните и икономическите въпроси, които съставляват трите измерения на устойчивостта (Schaltegger and Burritt, 2010). Както се вижда от даденото определение информацията трябва, от една страна, да отразява комплексността на проблемите на устойчивото развитие в неговите три направления и, от друга, да отчита едновременното влияние на множество фактори, ефектите от които могат да се измерят в различни мерни единици, с прилагане на различни методи и по различно време.

Изследване на Шалтегер и колектив (Schaltegger, Burritt, Zvezdov, Hörisch and Tingey-Holyoak, 2015) показва, че този нов тип информация за устойчивостта има най-малко три измерения. Първото е свързано с комплексността на информацията за устойчивост, като тя обхваща екологични, социални и икономически перспективи и потенциално интегрира мерки като еко-ефективност например. Второто е, че за всяка категория е валидно разграничението на информацията, като представена с паричен измерител или отразяваща натурални и различни други особености на обектите на отчитане (напр. физически характеристики), измерени и представени в други мерни единици. И трето, последно измерение е, че за голяма част от обектите и дейностите се представя не само количествена, но и качествена информация.

Комплексността на информацията допуска развиване на още измерения, например в зависимост от времевия хоризонт – краткосрочна или дългосрочна информация, още – предварителна или последваща, както и рутинно или специално създавана (Burritt, Hahn and Schaltegger, 2002). Всички тези измерения могат да се комбинират помежду си за създаване на информация за устойчивостта, задоволяваща потребностите на вътрешни и на външни заинтересовани страни, което се опосредства чрез прилагането на различни инструменти, основните от които са в полето на управленското счетоводство.

Широко изследвани са информационните потребности, свързани с екологичната компонента на устойчивостта на вътрешните потребители (Burritt, Hahn and Schaltegger, 2002; Schaltegger, Burritt, Zvezdov, Hörisch, and Holyoak, 2015). Цитираните автори показват връзката между основните цели на потребителите и вида на информацията, която им е необходима. Например на производствените мениджъри е необходима информация не само в паричен, но и в натурални измерители, тъй като трябва да бъдат взети решения относно ефектите от производствената дейност върху околната среда. В същото време е необходима рутинно генерирана информация за екологичните разходи, особено за материалите и енергийните потоци. Мениджърите, които управляват въпросите на качеството имат потребност от информация в различни натурални измерители за техническите, физико-химичните и други специфики на предлаганите продукти и т.н. В резултат на проведеното проучване авторите заключават, че информацията в натурални измерители за екологичната компонента е от основно значение за всички вътрешни

управленски нива и че може да се счита за основна при вземане на решения ориентирани към устойчивостта.

Известно е, че счетоводството със своите конвенционални инструменти не може да отговори на новото предизвикателство за отчитане на устойчивото развитие (Gray, 2010). Традиционните счетоводни техники предоставят частична информация, като чрез тях не е възможно да се отчетат голяма част от природните ресурси и техните промени в резултат на дейността на компанията, което е критично важно за оценката на устойчивостта (пак там). Но и счетоводството се усъвършенства и еволюира, разработват се и се внедряват в практиката нови инструменти, позволяващи декомпозиране и последващо систематизиране на данни и показатели в различни аспекти според конкретни зададени критерии, както и интегриране на вече обработената счетоводна информация с други видове информация за устойчивостта. Прилаганите инструменти могат да създават цялата палитра от видове информация за устойчивостта във всички възможни комбинации. Например, както е известно, един от основните проблеми на отчитането на разходите, свързани с околната среда е трудността в тяхното идентифициране (Schaltegger and Müller, 1998). Прилагането на калкулирането на база дейности (Activity-based costing) предоставя на управлението възможността да „види“ тези разходи и да определи какви са причините за възникването им, което позволява вземането на информирани решения относно тяхното управление. Създаваната информация е както в паричен измерител, така и в натурални измерители. В литературата са описани немалко успешни приложения на този инструмент (напр. Tsai, Lin and Chou, 2010).

Отчитането на материалните потоци (Materials Flow Cost Accounting) осигурява прозрачност на материалните потоци, като отчита физическия им обем и свързаните с тях разходи. Прилагането му е насочено към намаляване на отпадъците от използвани материали. Това не само е щадящо за околната среда, но също така намалява общите разходи на предприятието в дългосрочен план (Dekamin and Barmaki, 2019).

Отчитането на разходите по време на целия жизнен цикъл на продукта е добре установено в управлението на околната среда и има за цел да признае въздействието върху околната среда на продукта от първоначалното снабдяване с различни природни ресурси, до изхвърлянето на продукта като отпадък или по друг начин в края на полезния му живот. Инструментът има успешно приложе-

ние в отчетността на различни индустрии, напр. в химическата промишленост (Bierma, Waterstraat and Ostrosky, 1998).

Балансираната система от показатели за ефективност (Balanced Scorecard) се посочва като един от водещите инструменти, позволяващи отчитането на трите направления на устойчивостта в тяхната взаимна връзка и зависимост. Интегрирайки различни видове информация за устойчивостта, този инструмент от една страна свързва екологичното и социалното управление с бизнес и конкурентната стратегия и от друга, интегрира екологична и социална информация с икономическа (Schaltegger, S. and M. Wagner (2006), Hansen and Schaltegger, 2016).

Изброените по-горе инструменти са само с илюстративна цел. Литературата изобилства с примери за приложението на различни инструменти с помощта на които може да се създава, обработва, анализира и подготвя за публикуване информация за устойчивостта във всички възможни комбинации на нейни измерения. Управленските счетоводители имат знанията и компетенциите да прилагат широкия набор от техники.

Ние считаме, че управленските счетоводители имат ключовата роля в информационното осигуряване на различните групи потребители по въпросите на устойчивостта на първо място поради техническата им експертиза да правят явленията и процесите в компанията „видими“ чрез създаването на информация в различни разрези, като използват специфичен инструментариум. На второ място поради способността на управленските счетоводители да преобразуват тази информация в подходяща за задоволяване на потребностите не само на мениджърите на различни нива в компанията, но и на обществото и останалите външни заинтересовани страни. С други думи ролята на управленските счетоводители се определя от и се реализира чрез способността им да прилагат различни инструменти в процеса на създаването и обработването на информацията и знанията им за нейното интерпретиране.

Заклучение

Въпросът за ролята на управленските счетоводители в осигуряването на информация за устойчивостта е много дискуссионен. В литературата тя варира от почти никаква до ключова. Ние заставаме зад разбирането за изключително важната роля на управленските счетоводители за задоволяване на потребностите на външните

и вътрешните потребители от информация за устойчивостта, като считаме, че тя се определя от и се реализира чрез способността им да прилагат различни инструменти. Литературното проучване показва, че са описани много примери за прилагането на инструментите на управленското счетоводство за осигуряване на информация за трите стълба на устойчивостта. Управленските счетоводители са специалистите, които притежават знанията и уменията да използват този инструментариум.

Бъдещето на осигуряването на външните и вътрешните потребители от информация за устойчивостта принадлежи на управленските счетоводители. Тяхната роля се променя с развитието на бизнес средата и новите информационни потребности на заинтересованите страни. Изследванията, посветени на това от каква информация имат нужда различните потребители ще спомогнат и за разработването на нови инструменти и ще затвърдят ключовата роля на управленските счетоводители.

Използвани източници:

- Albelda, E. (2011). The role of management accounting practices as facilitators of the environmental management: Evidence from EMAS organisations. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. Vol. 2 No. 1, pp. 76–100
- Bennett, M., S. Schaltegger, D. Zvezdov. (2013). Exploring corporate practices in management accounting for sustainability. Institute for Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW), достъпен на: <http://www.icaew.com/en/products/sustainable-business/exploring-corporate-practices-in-management-accounting-for-sustainability>, посещение към 02.06.2023 г.
- Bierma, T.J., F.L. Waterstraat and J. Ostrosky. (1998). Shared Savings and Environmental Management Accounting – Innovative Chemical Supply Strategies in Bennett, M. and James, P. (eds.) *The Green Bottom Line – Environmental Accounting for Management: Current Practice and Future Trends*, Sheffield, Greenleaf Publishing. Pp. 258–273.
- Burns, J. and G. Baldvinsdottir. (2007). The changing role of management accountants. В сборник: Hopper, T. *Issues in Management Accounting* (3 изд., стр. 117–132). Pearson Education Limited.
- Burritt, R.L., T. Hahn and S. Schaltegger. (2002). Towards a Comprehensive Framework for Environmental Management Accounting – Links Between Business Actors and Environmental Management Accounting Tools. *Australian Accounting Review, CPA Australia*, 12(27), pp. 39–50.

- Dekamin, M. and M. Barmaki. (2019). Implementation of material flow cost accounting (MFCA) in soybean production. *Journal of Cleaner Production*. 210. Pp. 459–46
- EU (2014). Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/95/oj>. Последно посетен на 2.06.2023 г.
- EU (2022). Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2022/2464/oj>, Последно посетен на 2.06.2023 г.
- Gray, R. 2010. Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability...and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet. *Accounting, Organizations and Society*. 35 (1). pp. 47–62
- Hansen, E. G. and Schaltegger, S. (2016). The Sustainability Balanced Scorecard: A Systematic Review of Architectures. *Journal of Business Ethics*, 133(2), 193–221.
- IFRS (2022). Sustainability, достъпен на: <https://www.ifrs.org/groups/international-sustainability-standards-board/>. Последно посетен на 2.06.2023 г.
- IMA. (2022). Management Accountants' Role in Sustainable Business Strategy: A Guide to Reducing a Carbon Footprint, достъпен на: <https://www.imanet.org/Research-Publications/Statements-on-Management-Accounting/Management-Accountants-Role-in-Sustainable-Business-Strategy-A-Guide-to-Reducing-a-Carbon-Footprint?psso=true>. Последно посетен на 2.06.2023 г.
- Mistry, V., U. Sharma and M. Low, (2014). Management accountant's perception of their role in accounting for sustainable development. *Pacific Accounting Review*. Vol. 26. No 1/2, pp. 112–133
- Parker, L.D. (2001). Back to the future: the broadening accounting trajectory. *British Accounting Review*. Vol. 33 No. 4, pp. 421–453.
- Schaltegger, S. and M. Wagner. (2006), Integrative management of sustainability performance, measurement and reporting, *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, Vol. 3 No. 1, pp. 1–19.
- Schaltegger, S. and Müller, K. (1998) Calculating the True Profitability of Pollution Prevention, in M. Bennett and P. James (ed.) *The Green Bottom Line. Environmental Accounting for Management. Current Practice and Future Trends*, Routledge. Pp. 86–99.
- Schaltegger, S. And R. Burritt. (2010). Sustainability accounting for companies: Catchphrase or decision support for business leaders? *Journal of World Business*. 45. 375–384.

- Schaltegger, S. and Zvezdov, D. (2015) Gatekeepers of sustainability information: Exploring the roles of accountants. *Journal of Accounting & Organizational Change*. Vol. 11(3). Pp. 333–361.
- Schaltegger, S., R. Burritt, D. Zvezdov, J. Hörisch, and J. Tingey-Holyoak, (2015). Management roles and sustainability information. Exploring corporate practice. *Australian Accounting Review*, 25(4). Pp. 328–345.
- Singapore Exchange (SGX). 2021. SGX mandates climate and board diversity disclosures, достъпен на: <https://www.sgxgroup.com/media-centre/20211215-sgx-mandates-climate-and-board-diversity-disclosures>. Последно посетен на 2.06.2023 г.
- Stancheva-Todorova, E. (2022). *Contemporary Issues in Accounting. The Accounting Profession*. Sofia University „St. Kliment Ohridski.
- Stancheva-Todorova, E. (2022a). The future accountants as sustainable business and finance professionals, *Journal of International Scientific Publications 'Economy & Business'*, 16, ISSN (online): ISSN 1314–7242, pp. 313–333.
- Tilt, C. A. (2010). Corporate Responsibility, Accounting and Accountants *In Professionals' Perspectives of Corporate Social Responsibility*. Idowu, S.O., Filho, W.L., Eds.; Springer: Berlin/Heidelberg, Germany, pp. 11–32.
- Tsai, W. H., Lin, T. W., and Chou, W. C. (2010). Integrating activity-based costing and environmental cost accounting systems: A case study. *International Journal of Business and Systems Research*, 4(2), 186–208.
- U.S. Securities and Exchange Commission (2021). SEC Proposes Rules to Enhance and Standardize Climate-Related Disclosures for Investors, достъпен на: <https://www.sec.gov/news/press-release/2022-46>. Последно посетен на 2.06.2023 г.

ОЦЕНКА И ИЗМЕРВАНЕ НА ОЧАКВАНИТЕ КРЕДИТНИ ЗАГУБИ ЧРЕЗ ПРИЛАГАНЕ НА МОДЕЛА ЗА ОБЕЗЦЕНКА, ВЪЗПРИЕТ В МСФО 9 ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

Ас. Кирил Лучков

Технически университет – София
kiril.luchkov@tu-sofia.bg

РЕЗЮМЕ: В настоящия доклад се анализират някои от изискванията за обезценка, които са регламентирани в МСФО 9 Финансови инструменти. Обръща се внимание на приложимостта и на специфичните особености на общия и опростения подход за обезценка. В зависимост от избрания подход се разкрива кога предприятието признава очаквани кредитни загуби.

Ключови думи: МСФО 9 Финансови инструменти, обезценка, очаквани кредитни загуби.

ASSESSMENT AND MEASUREMENT OF EXPECTED CREDIT LOSSES BY APPLYING THE IMPAIRMENT MODEL ADOPTED IN IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS

Assist. Prof. Kiril Luchkov
Technical University of Sofia
kiril.luchkov@tu-sofia.bg

ABSTRACT: This current report analyses some of the requirements for impairment, which are regulated in IFRS 9 Financial instruments. Attention is paid to the applicability and specific features of the general and simplified impairment approach. Depending on the approach chosen, it is revealed when the entity recognizes expected credit losses.

Keywords: *IFRS 9 Financial Instruments, impairment, expected credit losses.*

Въведение

През последните години счетоводното третиране на финансовите инструменти е сериозно предизвикателство за практикуващите счетоводители и съставителите на финансови отчети. В резултат на финансовата криза и динамиката на финансовите пазари, по отношение на финансовите инструменти, се въведоха нови регулаторните изисквания за класификация, оценяване, признаване и обезценка. От 01.01.2018 г. влезе в сила МСФО 9 Финансови инструменти, който замени МСС 39 Финансови инструменти: признаване и оценяване и Разяснение на КРМСФО 9 Преоценка на внедрени деривативи. Новият стандарт е приет за приложение в ЕС съгласно Регламент (ЕС) 2016/2067 от 22 ноември 2016 г.

Целта на настоящата разработка е да се извърши кратък анализ на възприетия в МСФО 9 Финансови инструменти модел за обезценка, чрез който предприятията признават очаквани кредитни загуби.

Обхват и приложимост на модела за обезценка, базиран на очаквани кредитни загуби

Целта на изискванията за обезценка е да бъдат признати очакваните кредитни загуби за целия срок на всички финансови инструменти, чийто кредитен риск се е увеличил значително след първоначалното признаване, независимо дали са оценени индивидуално или колективно, като се взема предвид цялата разумна и аргументирана информация, включително и за бъдещи периоди (МСФО 9 Финансови инструменти, параграф 5.5.4.). За да се гарантира тяхното изпълнение в МСФО 9 Финансови инструменти, за разлика от МСС 39 Финансови инструменти: признаване и оценяване, е възприет единен модел за обезценка, който е базиран на концепцията за очаквана кредитна загуба, а не на концепцията за понесена загуба. Прави впечатление, че за практическото прилагане на модела не е възприет хомогенен подход за отчитане на обезценката, а всъщност, в зависимост от вида на финансовия актив и експозицията на кредитния му риск, са въведени няколко диверсифицирани подхода: общ подход, опростен подход и подход на закупени или възникнали финансови активи с кредитни загуби (виж Таблица № 1).

Таблица № 1. Приложимост на подходите за обезценка

Подходи за обезценка	Видове финансови инструменти
Общ подход	<ul style="list-style-type: none"> • Парични средства и еквиваленти; • Предоставени заеми (в т.ч. и вътрешнофирмени); • Дългови инструменти, оценявани по амортизирана стойност; • Дългови инструменти, оценявани по справедлива стойност през друг всеобхватен доход; • Кредитни ангажименти и договори за финансова гаранция, които не се оценяват по справедлива стойност през печалбата или загубата;
Опростен подход	<ul style="list-style-type: none"> • Търговски вземания, които не съдържат значителен финансов компонент; • Активи по договор в обхвата на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, които не съдържат значителен финансов компонент;
Общ подход или Опростен подход	<ul style="list-style-type: none"> • Лизингови вземания в обхвата на МСФО 16 Лизинг; • Търговски вземания, които съдържат значителен финансов компонент; • Активи по договор в обхвата на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, които съдържат значителен финансов компонент;
Подход на закупени или възникнали финансови активи с кредитни загуби	<ul style="list-style-type: none"> • Закупени или възникнали финансови активи с кредитни загуби;

Източник: Таблицата е разработена въз основа на информацията от МСФО 9 Финансови инструменти.

Очакваните кредитни загуби в контекста на общия (трестепенен) подход за обезценка

Признаването на очаквани кредитни загуби при общия (трестепенен) подход за обезценка преминава през три етапа, като на всеки един етап се оценява какво е кредитното качество на съответния финансов инструмент, за който е налице неизпълнение (виж Таблица № 2). На всяка отчетна дата, след първоначалното признаване, отчетното се предприятие трябва да идентифицира на кой етап се намира финансовият инструмент, който е обект на обезценка. Това дава възможност правилно да се определят очакваните кредитни загуби за период от 12 месеца или за целия срок на инструмента, като базата за оценяване следва да зависи от това дали е имало значително увеличение на кредитния риск след първоначалното му признаване. Промяната в кредитния риск през следващите отчетни периоди се отразява върху размера на очакваните кредитни загуби, признати като коректив за обезценка.

Таблица № 2. Насоки за прилагане на общия подход за обезценка

Етапи	Специфични особености
Етап 1: Редовни експозиции	Финансовите инструменти, които се обслужват редовно в рамките на договорените срокове, попадат в етап 1, когато след първоначалното им признаване липсват индикации за значителна промяна или респективно увеличение на кредитния риск. Непосредствено след възникването или покупката на финансовия инструмент е необходимо да бъдат признати очаквани кредитни загуби за 12 месеца след датата на отчитане, тъй като в рамките на този период има вероятност да настъпят събития на неизпълнение. Те не отразяват паричния недостиг само за следващите 12 месеца, а цялата кредитна загуба на инструмента, но според неизпълненията през следващите 12 месеца (Вейсел, 2018, стр. 70). На етап 1 базата за изчисляване на прихода от лихви е брутната балансовата стойност на финансовия инструмент, т.е. амортизираната стойност преди приспадане на коректива за загуби. Тя се съдържа в счетоводния амортизационен план към съответната отчетна дата

Етапи	Специфични особености
Етап 2: Експозиции с нарушено обслужване	Етап 2 включва финансовите инструменти, които са с нарушено обслужване. Те не попадат в етап 1, защото се предполага, че кредитният им риск на индивидуална или групова база е нараснал значително, т.е. вече не се третира като нисък. Трябва да се подчертае, че в етап 2, за разлика от етап 1, очакваните кредитни загуби се признават за целия срок на финансовия инструмент. Аргументът е, че последният не е с кредитна обезценка или липсва всякаква разумна и аргументирана информация като доказателство за кредитна обезценка. Базата за изчисляване на прихода от лихви остава непроменена спрямо етап 1, т.е. брутна балансова стойност.
Етап 3: Експозиции в неизпълнение (експозиции с кредитна обезценка)	За необслужваните финансови инструменти, които попадат в обхвата на етап 3, е характерно, че кредитният им риск е нараснал до ниво, на което се счита, че е налице обективно доказателство за настъпило събитие на неизпълнение. Следователно може да се твърди, че в етап 3 се включват единствено онези инструменти, които са с кредитна обезценка. Очакваните кредитни загуби се налага да бъдат оценени не на колективна, а на индивидуална основа като те се признават за целия срок на финансовия инструмент, както е при етап 2. Приходът от лихви, за разлика от етап 1 и 2, при етап 3 се изчислява въз основа на амортизираната стойност. Тя е брутната балансова стойност след приспадане на коректива за загуби.

Източник: Собствена интерпретация.

В МСФО 9 Финансови инструменти не е дефинирано какво е това неизпълнение и не са посочени критерии за измерването му. Въпрос на професионална преценка е да се установи и измери неизпълнението през отделните етапи от процеса по обезценка на финансовите инструменти. За целта е препоръчително да се вземе предвид процеса по управление на вътрешния кредитен риск, както и да се обърне специално внимание на някои количествени индикатори, чрез които да се анализира в каква степен са реализирани поетите

финансови ангажименти от страна на предприятието. От направените проучвания, може да се констатира, че съгласно постановките на МСФО 9 Финансови инструменти не е настъпило неизпълнение, ако просрочието на договорените плащания е над 30, но не повече от 90 дни. Обаче не съществува пречка горната трактовка да бъде отхвърлена, например ако предприятието разполага с разумни аргументи или респективно критерии за по-дълъг период на неизпълнение. Тук аргументът е, че очакваните кредитни загуби отчитат размера на плащанията и времето за тяхното осъществяване.

Към настоящия момент в МСФО 9 Финансови инструменти липсва пояснение на понятието „значително повишение“ на кредитния риск, а единствено в стандарта са посочени критерии за идентифицирането му. При това положение се изисква значителна степен на преценка от страна на счетоводители и съставителите на финансови отчети при фактическото прилагане на общия подход за обезценка. Тя трябва да бъде съобразена с промяната в риска от неизпълнение, а не с промяната в размера на очакваните кредитни загуби.

В МСФО 9 Финансови инструменти е предвидена възможност оценката на кредитния риск да се извършва както на индивидуална, така и на групова база. Но същевременно в стандарта не са регламентирани общи указания за това кога и при какви обстоятелства или условия са приложими двете бази за оценка. Извършването на групови оценки не е подходящо тогава, когато признаването на всички очаквани загуби се прави само за някои от финансовите активи от групата, а за останалите на се прилага (Соколова, 2016, стр. 165). Те са уместни в случаите, когато не е налична друга информация, специфична за кредитополучателя; по-голямата част от прогнозната информация е достъпна на колективна база; значително повишение на кредитния риск не се проявява преди отделните финансови активи да станат дължими и др. Следователно, ако за даден финансов актив е установено значително повишение на кредитния му риск е препоръчително последният да се измери на индивидуална, а не на групова база.

За финансовите инструменти, които са с по-нисък първоначален кредитен риск, промените в абсолютната вероятността от възникване на неизпълнение се очаква да са по-съществени. Съответно, промените в абсолютната вероятност от възникване на неизпълнение се очаква да са по-незначителни за тези инструменти, които са с по-висок първоначален кредитен риск. При общия подход за обезценка, възприет в МСФО 9 Финансови инструменти, рискът от неизпълнение не е детерминанта, т.к. той се променя с темповете, с които нараства очакваната продължителност на живот на съответния финансов инструмент. А вероятността от възникване на

неизпълнение с течение на времето се понижава с незначителни темпове за инструментите, които са в близост до падеж и респективно са със значителни по размер плащания.

Очакваните кредитни загуби в контекста на опростения подход за обезценка

Опростеният подход за признаване на очаквани кредитни загуби е задължителен за прилагане при търговските вземания и активите по договор в обхвата на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, които не съдържат значителен компонент на финансиране. В МСФО 9 Финансови инструменти не съществува ограничение за избор измежду общия и опростения подход за обезценка по отношение на търговските вземания и активи по договор, които съдържат значителен компонент на финансиране, както и на лизингови вземания в обхвата на МСФО 16 Лизинг. Това означава, че прилагането на единия или другия подход е изцяло въпрос на управленско решение, което трябва да бъде отразено във възприетата счетоводна политика на предприятието.

При опростения подход за признаване на очаквани кредитни загуби, за разлика от общия подход, не се налага да се проследяват или оценяват настъпилите промени в кредитния риск на финансовия инструмент, т.е. по никакъв начин не се отчита увеличението му. Предприятията, които са възприели този подход, трябва да признаят загуби от обезценка на базата на очакваните кредитни загуби за целия оставащ срок на инструмента, т.е. на всяка отчетна дата от първоначалното му признаване. От счетоводна гледна точка те ще трябва да отчетат по-голяма сума за обезценки още в края на първия отчетен период.

Пример от практиката:

Предприятие от нефинансовия сектор произвежда дървообработващи машини, които продава в страната и металообработващи машини, които продава в чужбина. Клиентите на дървообработващи машини относително редовно заплащат покупките си. Голяма част от клиентите на металообработващи машини просрочват или не плащат покупките си в рамките на договорените срокове. Договореният кредитен период за всички търговски вземания е 30 дни.

Управляващият орган на нефинансовото предприятие групира отделните търговски вземания в портфейли, за които изчислява очаквани кредитни загуби съгласно опростения подход за обезценка, възприет в МСФО 9 Финансови инструменти. За последните три години нововъзникналите вземания от продажби на дървообработва-

щи машини са 34 000 хил. лв., а от продажби на металообработващи машини възлизат на 52 000 хил. лв.

Нововъзникналите вземания от продажби на металообработващи машини, в зависимост от периода на плащане, са групирани в 4 категории: платени до 30 дни (редовни) – 16 400 хил. лв.; платени между 31–60 дни – 13 100 хил. лв.; платени между 61–90 дни – 10 800 хил. лв. и платени след 90 дни – 7 200 хил. лв. Неплатените вземания от продажби на металообработващи машини, които са с просрочие над 365 дни, възлизат на 4 500 хил. лв. Те са 100 % обезценени, което означава, че са отписани от състава на активите на нефинансовото предприятие.

Към 31.12.2021 г. салдото на вземанията от продажби на металообработващи машини, разпределено в зависимост от броя на дните в просрочие, е както следва: без просрочие (редовни) – 3 400 хил. лв.; от 31–60 дни просрочие – 1 400 хил. лв.; от 61–90 дни просрочие – 900 хил. лв. и над 90 дни просрочие – 700 хил. лв. Въз основа на прогнозна информация управляващият орган на нефинансовото предприятие допуска, че историческите загуби трябва да се коригират с 10 %.

Чрез прилагане на опростения подход за обезценка, по-долу, е определен размерът на очакваната кредитна загуба към 31.12.2022 г.:

Стъпка 1: Изготвяне на „платежен профил“ на вземанията по продажби

Вземания	Нововъзникнали вземания в хил. лв.	Платени вземания (кумулятивно) в хил. лв.	Възрастова структура на вземанията в хил. лв.
Платени до 30 дни	16 400	16 400	52 000 – 16 400 = 35 600
Платени между 31–60 дни	13 100	16 400 + 13 100 = 29 500	52 000 – 29 500 = 22 500
Платени между 61–90 дни	10 800	29 500 + 10 800 = 40 300	52 000 – 40 300 = 11 700
Платени след 90 дни	7 200	40 300 + 7 200 = 47 500	52 000 – 47 500 = 4 500 ¹

¹ Неплатените вземания за 4 500 хил. лв. са загуба за нефинансовото предприятие.

Стъпка 2: Изчисляване на исторически % загуба

Вземания	Възрастова структура на вземанията в хил. лв.	Генерирана загуба в хил. лв.	% загуба
1	2	3	4 = 3 / 2 (%)
Общо	52 000	4 500	8.65%
Неплатени след 30 дни	35 600	4 500	12.64 %
Неплатени след 60 дни	22 500	4 500	20.00 %
Неплатени след 90 дни	11 700	4 500	38.46 %

Стъпка 3: Коригиране на историческия % загуба с бъдещи ефекти

Ефект от очаквано нарастване на загубата = 4 500 x 10 % = 450 хил. лв.

Очакван размер на загубата = 4 500 + 450 = 4 950 хил. лв.

Вземания	Възрастова структура на вземанията в хил. лв.	Очаквана загуба в хил. лв.	Очакван % загуба
1	2	3	4 = 3 / 2 (%)
Общо	52 000	4 950	9.52%
Неплатени след 30 дни	35 600	4 950	13.90 %
Неплатени след 60 дни	22 500	4 950	22.00 %
Неплатени след 90 дни	11 700	4 950	42.31 %

Стъпка 4: Изчисляване на очакваната загуба към 31.12.2022 г.

Вземания	Отчетна стойност в хил. лв.	Очакван % загуба	Очаквана загуба в хил. лв.
1	2	3	4 = 2 x 3
Без просрочие (редовни)	3 400	9.52%	324
От 31-60 дни просрочие	1 400	13.90 %	195
От 61-90 дни просрочие	900	22.00 %	198
Над 90 дни просрочие	700	42.31 %	296
		Общо	1 013

От направените изчисления може да се констатира, че към 31.12.2022 г. размерът на очакваната кредитна загуба е 1 013 хил. лв. Тя следва да бъде отразена в хронологичните регистри на нефинансовото предприятие чрез счетоводна статия, при която се дебитира на сметка „Разходи за обезценка на финансови инструменти“, срещу кредитиране на сметка Обезценка на финансови инструменти, аналитична сметка Коректив за очаквани кредитни загуби.

Повечето търговски вземания по принцип са с падеж до една година, така че при тях не може да се очаква съществена разлика между кредитните загуби за 12 месеца и кредитните загуби за целия им срок (Николов, 2017, стр. 16). По отношение на вземанията, които са групирани по предварително избрани критерии, е подходящо в счетоводната политика да се възприемат фиксирани проценти на провизиране, които да бъдат съобразени с броя дни в просрочие (например ако няма просрочие – 1%, до 30 дни просрочие – 2 %, от 30 до 90 дни просрочие – 3 %, от 90 до 180 дни просрочие – 20 % и т.н.). Това, в известна степен, ще улесни предприятията при прилагане на опростения подход за обезценка.

Заклучение

Моделът за обезценка, възприет в МСФО 9 Финансови инструменти, е ориентиран към бъдещото и дава възможност за по-ранно признаване на очаквани кредитни загуби. Той е приложим е за всички категории финансови инструменти, които подлежат на обезценка. Оценката на очакваните кредитни загуби, за период от 12 месеца или за целия срок на финансовия инструмент, е препоръчително да бъде базирана на разумна и подкрепяща информация, в т.ч. историческа, текуща и прогнозна. Всички промени в първоначалните очаквания за кредитни загуби, без значение дали са благоприятни или не, следва да се признаят в печалбата или загубата.

Използвани източници:

- Вейсел, А. (2018). *Отчитане на финансовите инструменти*. София: „ФорКом“. (Veysel, A. (2018). *Otchitane na finansovite instrumenti*. Sofia: „ForKom“.)
- Николов, Г. (2017). *Концептуален анализ на новия модел на очакваните загуби от обезценка на финансови активи*. сп. „ИДЕС“ (2). (Nikolov, G. (2017). *Kontseptualen analiz na novia model na ochakvanite zagubi ot obeztsenka na finansovi aktivi*. sp. „IDES“ (2)).
- Соколова, Н. (2016). *Съвременни аспекти на оценяването и отчитането на финансовите инструменти*. София: УИ „Св. Климент Охридски“. (Sokolova, N. (2016). *Savremenni aspekti na otsenyavaneto i otchitaneto na finansovite instrument*. Sofia: UI „Sv. Kliment Ohridski“.)
- МСФО 9 Финансови инструменти. (MSFO 9 Finansovi instrumenti).

КОНТРОЛ И КОНТРОЛИНГ

Гл. ас. д-р Пламен Илиев
Нов български университет
pkiliev@nbu.bg / kaviplas@abv.bg

РЕЗЮМЕ: Същността на контрола се разглежда от множество автори, предимно като функция на управлението и като обратна връзка в системата на управление, осъществявано от държавата или собственика. Появява се с най-ранната човешка съзнателност, като от самото начало, човешкото общество осъзнава необходимата потребност от контрол, който непрекъснато се развива и усъвършенства до наши дни. Контролът трябва да се разглежда като контрол и регулиране в социалното управление, където в действителност се намират и го съставляват както субектите, така и обектите на контрол под формата на различни действащи и работещи системи.

Освен като функция на управлението контрола задължително трябва да се разглежда и като обществено отношение, или като контрол на обществото, което води до утвърждаване на обществено-приетите норми и правила за поведение, до въздействие върху поведението на отделните личности.

За разлика от контрола, концепцията за контролинг, възниква значително по-късно, в края на 19 и началото на 20 век в САЩ, което е предизвикано от увеличаването на мащабите на предприятията и сложната им вътрешна и външна среда. Контролингът и неговото развитие са резултат от нарастващите потребности за усъвършенстване на управленските функции в организациите, в условията на динамично променяща се среда.

Контролингът обединява в единна и цялостна концепция постиженията на икономическия анализ, планирането, управленската отчетност и мениджмънта и е насочен към бъдещото развитие и постигането на целите на всяка организация.

Понятието „контролинг“ може да се определя като концептуално-управленска система, ориентирана към бъдещото развитие на организацията и постигането на целите ѝ и насочена към информационно-аналитично и методическо осигуряване на мениджмънта ѝ при реализация и координация на управленските функции, планиране, регулиране, мотивиране, контрол, отчетност и информационно осигуряване, спомагаща вземането на решения от ръководството

Ключови думи: контрол, управление, контролинг, отчетност, планиране.

CONTROL AND CONTROLLING

Chief Assist. Prof. Plamen Iliev, PhD

New Bulgarian University

pkiliev@nbu.bg / kaviplas@abv.bg

ABSTRACT: The essence of control is considered by many authors, primarily as a function of management and as a feedback link in the system of management carried out by the state or the owner. It appeared with the earliest human consciousness, as from the very beginning, human society was aware of the necessary need for control, which is constantly developing and improving until today. Control should be seen as control and regulation in social governance, where both subjects and objects of control actually reside and constitute it in the form of various operating and working systems. In addition to being a function of management, control must also be seen as a public attitude, or as control of society, which leads to the confirmation of socially accepted norms and rules of behavior, to an impact on the behavior of individuals. Unlike control, the concept of controlling arose much later, in the late 19th and early 20th centuries in the United States, which was caused by the increase in the scale of enterprises and their complex internal and external environment. Controlling and its development are the result of the growing needs for improvement of management functions in organizations, in the conditions of a dynamically changing environment. Controlling unites the achievements of economic analysis, planning, management reporting and management in a single and comprehensive concept and is aimed at the future development and achievement of the goals of each organization. The concept of “controlling” can be defined as a conceptual-management system, oriented towards the future development of the organization and the achievement of its goals, and aimed at information-analytical and methodical provision of its management in the implementation and coordination of management functions, planning, regulation, motivation, control, accountability and information provision, supporting decision-making by management.

Keywords: *control, management, controlling, accountability, planning.*

Контрол

Понятието „контрол“ произхожда от френската дума „controle“, което в превод означава проверка. По същество обаче проверката не се покрива със съдържанието на контрола, и обикновено под проверка се разбира проверяване на нещо, което е част от цялото, като чрез нея се придобива представа за моментното състояние на явленията и процесите. За разлика от проверката, контролът е върху нещо завършено и цяло, с всичките му съставни части, като може да се приеме, че проверката и ревизията се съдържат или са част от контрола. По време и обхват той има неограничено действие. Изследването и изучаването на контрола и неговата същност, видове, форми и т.н., има методологическо значение за приложението му. Неразбирането и непознаването на контрола и неговите функции, често води до проблеми в прилагането на контролните процедури.

Според Вейсел (2014), контрола може да се изследва чрез анализ на Международните стандарти за финансови отчети, Международните одиторски стандарти и съвременната научна литература. В МСФО, понятието контрол се използва при определението за актив и при представянето на инвестиции, или активът е ресурс, контролиран от предприятието, като резултат от минали събития и от който се очакват бъдещи икономически изгоди. Затова контролът, според него, трябва да се приема не само като проверка на актива, а и като право на предприятието да го използва, ограничава или регулира достъпа до него и ползите от използването му. Понятието контрол се среща на много места и в Международните одиторски стандарти (МОС), като контрол на качеството, контрол за достъп, IT контрол и т.н. Ако разгледаме различните класификации за управление и неговите функции, най-често срещаните са: – организация, планиране, координация, командване, и контрол, или – определяне на стратегията, организация, мотивация, реализацията на стратегията, и контрол и др. като общото за всички е, че във всички винаги присъства контрола. Контролът може да се приеме като всички действия на ръководството, с помощта на които се опитва да осигури съответствието на действителните резултати с планираните, като той не въздейства само върху получените резултати като обратна управленска връзка, а се разглежда като цялостен процес. От своя страна правото на собственост, в която и да е система, чрез прилагане и използване на управлението определя поведението на субекта на контрола. За това и големината на притежаваната соб-

ственост определя не само правото на контрол, но и неговите форми и организация, или контролът е и власт.

За контролът на икономическите системи, може да е подходящо да се използва понятието икономически контрол, но контрола участва основно в управлението на икономическите системи, и на него повече съответства наименованието управленски контрол, какъвто намира място последните години. Въпреки това в практиката се е наложило понятието финансов контрол, защото най-често и преди всичко се проверяват или контролират финансовото управление и финансовите показатели на организациите чрез техните счетоводни системи и финансови параметри, отразени в множеството от цели, програми, отчети и т.н. Поради това се възприема, че са част от финансовия контрол или се отнасят към него, контролите осъществявани от НАП, АДФИ, СП, одитори, вътрешен контрол и др. Контролът е определено сложен процес, а проф. М. Динев го разглежда като обществено отношение и като функция (дори най-важната) на управлението, наред с планиране, прогнозиране и др.

Освен като функция на управлението контролът задължително се разглежда и като обществено отношение, като се проявява като въздействие върху поведението на личността или върху група от личности. Това намира израз в изискванията за спазване на общоприети норми на поведение, както и демократизирания обществен контрол спрямо действията на държавата или отделни нейни органи.

Контролинг

Концепцията за контролинг се заражда и оформя към края на 19 век в САЩ, предизвикана преди всичко от увеличаването на мащабите на предприятията и сложната им вътрешна среда. Така през 1880 г. в американската компания „Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad” и през 1892 год в „General Electric Company” се появява длъжността на така наречените – controlleri. Задачата им е свързана с изпълнение преди всичко на финансово-икономически задачи, управление на финансови вложения и капитал. Основните характеристики на концепцията за контролинг могат да се разграничат, както следва: – определя като първостепенна важност стратегическите перспективи на фирменото управление и неговото методическо и информационно осигуряване; – цели повишаване на качествените и количествените измерения на управленския процес; – насочен-

на е към прилагането на оптимална методика, която да доведе до максимизиране на печалбите; – подпомага мениджърите в процеса на разработване, вземане и реализиране на управленски решения, свързани с обезпечаваното на необходимите ресурси, преработка и реализация; – включва основните области на координация и успоредно интегриране на функциите по планиране, изпълнение, отчет, контрол и регулиране. Реализация на контролинг концепцията се осъществява с помощта на различни механизми.

Рязко развитие и използване на концепцията за контролинг и звената от контролери се осъществява по време и след на икономическата криза от 1929 год., която остро поставя въпроса за контрол върху разходите, тяхното планиране и контрола като средство за оцеляване, което води до усъвършенстване на системите за отчетност и контрол. Следващия етап от развитието на контролинга е предизвикан от големите стратегически промени и средата на предприятията през 60-те и 70-те години на миналия век, включително в Европа, с тяхното възстановяване и развитие след втората световна война. Свързва се основно с приноса на Германия и нейните изследователи на контролинга, които го изваждат от рамките на управленското счетоводство и го разглеждат като фундаментална управленска концепция, обхващаща проблемите на планирането, контрола и информационното осигуряване в предприятието. Така възниква Контрольорски образователен институт по планиране и отчетност, а през 1971 г. и Академия на контрольорите. През 1975 год. е основан Съюз на контрольорите и в много висши учебни заведения се разкриват дисциплини и катедри по контролинг. В края на 20-ти век се очертава и трети нов етап в развитието на контролинга, свързан с новите икономически и политически реалности, нови стратегически измерения, като придобива универсално управленско значение за очертаване пътя на предприятието. От това време е и началото на разработването и популяризирането на идеята за контролинг в Русия, а малко по-късно и в останалите бивши социалистически държави от източна Европа в т.ч. и Р. България.

Предпоставките, които пряко или косвено подпомагат навлизането на контролинга в производствените организации от Централна и Източна Европа произтичат преди всичко от нестабилността на външната среда на посткомунистическите икономики, характеризираща се със състоянието на преход от централно-планова към пазарна икономика и свързаните с това проблеми при

управлението на организациите, намиращи израз в загуба на пазари, намаляване на конкурентоспособността, технологична изостаналост, липса на активен инвестиционен ресурс.

В последните години се проявява особен интерес към контролинга като „нова концепция и система за управление“, обусловен от икономическото и политическото развитие на страните от европейската общност, интернационализация, интеграция и глобализация на икономиката, динамичния ръст на мащабите на производство, засилване на конкуренцията и на кризисните явления в областта на финансите и др. Научната литература в Русия приема контролинга като концепция за ефективно управление на производствената организация с цел осигуряване на нейното стабилно функциониране в пазарна среда, на основа на стратегическото планиране; прогнозирането на реалното състояние на организацията и на пазара в перспектива; на съгласуването на оперативно и стратегическо планиране. У нас контролингът се възприема като система за целево-адаптивно управление и средство за подпомагане на управлението и в научната литература се разглежда, като концептуално-управленска система, ориентирана към бъдещото развитие на производствената организация и постигането на целите, насочена към информационно аналитично и методическо осигуряване на мениджмънта при реализацията и координацията на управленските функции. Организираното изграждане на контролинга в българските фирми в условията на пазарна икономика поставя и нови изисквания пред тях, свързани с изграждането на нов тип структури на управление, нова управленска технология, нови инструменти, нов стил на управление, мотивация и квалификация на персонала. Теоретичното разпространение на концепцията за контролинг у нас е от началото на 90-те години на миналия век, а през 1994 г. е издаден и учебника „Контролинг“ с автори К. Каменов и Ат. Дамянов. Освен тях, огромен и съществен принос в теоретичните разработки за контролинга имат проф. М. Динев, проф. О. Симеонов, проф. Хр. Драганов и други. М. Динев разглежда контролинга като „специфична управленска функция с комплексен характер и система за целево адаптивно управление на ниво предприятие, съчетаваща функциите на планиране, контрол, анализ и информационно осигуряване“. О. Симеонов [3] дава най-краткото и точно определение за контролинга формулирано като „концепция за управление на предприятието“.

Изводи

Предложената тема е актуална и днес, преди всичко поради нуждата от приложение и внедряване на контролинг концепцията за управление по време на кризи в организациите, но и поради неоправданото смесване и объркване на понятията контрол и контролинг

1. Същността на контрола се разглежда от множество автори, предимно като функция на управлението и като обратна връзка в системата на управление, осъществявано от държавата или собственика. Появява се с най-ранната човешка съзнателност, като от самото начало общество осъзнава необходимата потребност от контрол, който непрекъснато се развива и усъвършенства до наши дни.
2. Контролът трябва да се разглежда като контрол и регулиране в социалното управление, където в действителност се намират и го съставляват както субектите, така и обектите на контрол под формата на различни действащи и работещи системи
3. Контролът се явява основна управленска функция, наред с планиране, координиране, анализ и др., като в управленския цикъл той е насочен към съблюдаването на последователността на извършване на управленските функции и включва дейностите по съпоставката между достигнатите и предварително планираните резултати.
4. Освен като функция на управлението контрола задължително трябва да се разглежда и като обществено отношение, или като контрол на обществото, което води до утвърждаване на обществено-приетите норми и правила за поведение, до въздействие върху поведението на различни организации и институции, както и отделните личности.
5. За разлика от контрола, концепцията за контролинг, възниква значително по-късно, в края на 19 и началото на 20 век в САЩ, което е предизвикано от увеличаването на мащабите на предприятията и сложната им вътрешна и външна среда. Контролингът и неговото развитие са резултат от нарастващите потребности за усъвършенстване на управленските функции в организациите, в условията на динамично променяща се среда.

6. Контролингът обединява в единна и цялостна управленска концепция постиженията на икономическия анализ, планирането, отчетността, контрола и ИТ в помощ на мениджмънта, като е насочен към бъдещото развитие и постигането на целите на всяка организация.
7. Напоследък у нас има особен интерес към контролинга, като нова концепция и система за управление, обусловен от икономическото и политическото развитие на страните от европейската общност, интернационализация, интеграция и глобализация на икономиката, динамичния ръст на мащабите на производство, изостряне на конкурентната борба, както и от изострянето на кризисните явления в областта на икономиката, финансите и др.8.Опита за сравнение или смесване между контрол и контролинг води до извода, че контролът е само една управленска функция, а контролинга е една нова методика за управление и начин на мислене, която поддържа и използва тази функция.
9. Изследвайки евентуални **прилики** между тях е ясно, че контролингът и контролът съдействат за реализирането на управленския процес. При тях обекти на контрол са функционалните области на управлението – планиране, организиране, мотивиране и контрол, като във всяка функционална област на контрол, от страна и на контролинга, и на контрола, подлежат ресурсите, вътрешната и външната среда, управленските процеси и получените резултати.
10. Общото при връзката на контрола и контролинга с планирането е сведено до получаването на информация от него, която се използва за съпоставка с друг вид информация или с данни, от друг времеви период.
11. В хода на контролния и контролинговия процес регулирането се оказва един от основните източници на ефективност, чието въздействие е причина за неутрализиране на негативните въздействия на настъпващите или настъпилите в организацията изменения
12. В крайна сметка в резултат на дейностите, осъществявани от контролинга и контрола при необходимост се достига до предприемането на коригиращи мерки по отношение на целите, плановете, стратегиите, оперативната работа

на подсистемите на организационната система, процесите и функционалните ѝ области, инвестициите и финансите.

13. **Различията** между контрола и контролинга са значителни и изразени в количество, качество, функции и съдържание. Според количествените различия **контролингът** е по-широко понятие, интегриращо в единна концептуална управленска система планирането, регулирането, координирането, мотивирането, контрола, отчетността и информационно осигуряване. **Контролът** в организацията намира израз в разработването и установяването на стандарти, измерването на реалното ѝ състояние, сравняването му с нормите и определянето на настъпилите отклонения
14. **Качествените** различия между контролинга и контрола са в целите, организация, характеристика и съдържанието им. Във **функционален** аспект **контролът** е основна управленска функция, включваща отчет, анализ и оценка. **Контролингът** е интегрирана система от управленските функции планиране, отчетност, изпълнение, мотивиране, регулиране, отчетност, анализ, контрол. В тази интегрирана система от управленски функции, контролът е само един от компонентите ѝ.
15. Различията в **съдържателен** аспект се обуславят от различния периметър на действие, обвързан пряко с характеристиките за двете понятия функции. **Контролът** като основна управленска функция се изразява в търсене на допуснати отклонения чрез съпоставка между съществуващите достигнати резултати и предварително набелязаните, които е следвало фирмата да постигне. **Контролингът** като интегрирана система от управленски функции изразява обвързаността – т.е. координирането и интегрирането между планирането, отчетността, анализа, контрола и регулирането.
16. Наред с посочените различия между контрола и контролинга, съществуват и различия в съдържателен план и между контрола като основна управленска функция и контрола в контролинговия процес по отношение на предварителния, текущия и последващ контрол.

Посоченото ни дава основание да твърдим, че независимо от наличието на известни прилики между контрол и контролинг, сме длъжни да ги различаваме като понятие, като съдържание, като цели и задачи в приложението, и т.н. и не бива да ги смесваме или заменяме на практика.

Използвани източници:

- Вейсел А. (2014). Съвременни проблеми на финансовия одит. София ИК АТЛ-50.
- (Veysel A. (2014). Savremenni problemi na finansovia odit. Sofia IK ATL-50 2014).
- Динев М. (1999). Контрол в социалното управление, Тракия М, София (Dinev M. (1999) Kontrol v sotsialното upravlenie, Trakia M, Sofia).
- Динев М. (2015). Контрол и регулиране в социалното управление (Dinev M. (2015) Kontrol i regulirane v sotsialното upravlenie, Trakia M, Sofia).
- Димов О., Илиев Пл. (2009). Финансов контрол, Бolid, София. (Dimov O., Iliev Pl. (2009) Finansov kontrol, Bolid, Sofia).
- Симеонов О. (2001). Контролинг. Оперативен контролинг, Тракия М, София (Simeonov O. (2001) Kontroling. Operativen kontroling, Trakia M, Sofia).
- Хан Д. (1997). Планирование и контрол. Концепция контролига, Москва (Han D. /1997/ Planirovanie i kontrol. Kontseptsia kontroliga, Moskva)
- Хорват П. (2006). Концепция за контролинг, Альпина, Москва. (Horvat P. /2006/ Kontseptsia za kontroling, Alypina, Moskva).
- Закон за счетоводство (Zakon za schetovodstvo).
- Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор (Zakon za finansovo upravlenie i kontrol v publichnia sektor).

ФИНАНСИРАНЕТО СЪС СОБСТВЕНИ КАПИТАЛИ – ОСНОВА ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННАТА ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Гл. ас. д-р Цветелина Ненкова
Международно висше бизнес училище
tsnenkova@ibsedu.bg

РЕЗЮМЕ: В условията на криза важно значение има изследването на мащабите на използването на собствените капитали и определянето на неговия дял в общата сума на инвестициите на предприятието. Не е за пренебрегване и търсенето на отговор на въпроса: каква да бъде инвестиционната политика по отношение на структурата на финансиране на инвестициите? Затова и целта на финансовия мениджмънт на предприятието е насочена към оптимизиране на съотношението между финансирането с вътрешни и външни финансови ресурси, преодоляване на негативните последствия от кредитната рестрикция и повишаването на лихвения процент.

Провежданата инвестиционна политика на финансиране със собствени капитали в условията на икономическа криза е най-сигурната защита за запазване на финансовата и икономическата независимост на предприятието.

Ключови думи: предприятие, инвестиции, инвестиционна политика, финансиране със собствени капитали, външно финансиране.

THE FINANCING WITH EQUITY CAPITAL – A BASIC FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ENTERPRISE'S INVESTMENT POLICY

Chief Assist. Prof. Tsvetelina Nenkova, PhD
International Business School
tsnenkova@ibsedu.bg

ABSTRACT: In the conditions of crisis, it is important to study the scale of the use of equity capital and the determination its share in total amount of the enterprise's investments. The search for an answer to the question is not to be neglected: what should be the investment policy regarding the financing structure of the investment volume? Therefore, the goal of enterprise's financial management is aimed at optimizing the ratio between the financing with internal and external financial resources, overcoming the negative consequences of the credit restriction and the increase in the interest rate.

The implemented investment policy of financing with equity capital in the conditions of economic crisis is the surest protection for preserving the financial and the economic independence of the enterprise.

Keywords: *enterprise, investments, investment policy, financing with equity capital, external financing.*

Настоящият доклад няма за цел изследване на пълната теоретическа концепция за инвестициите, нито пък анализ на всички аспекти на инвестиционните решения на финансовия мениджмънт. Тук вниманието се концентрира върху причините за използването и ролята на финансирането със собствени средства в процеса на осъществяване на инвестиционната дейност на предприятието, когато са установени диспропорции в икономическата система на дадена страна.

При наличието на икономическа криза инвестиционните решения на мениджмънта на предприятията зависят от фактори с икономическа, психологическа и социологическа природа, като акцентът се поставя върху изследването на тези с чисто икономическо въздействие.

Реализацията на инвестиционната програма на предприятието зависи от паричните средства, с които то разполага. Затова в условията на криза от съществено значение е както наличието на собствени средства за финансиране, така и на възможността да се ползват ресурси от външно финансиране.

Инвестиционната политика на мениджмънта се предопределя от икономическата ситуация. Когато процентът на рентабилност на дадена инвестиция е по-висок от лихвения процент и рискът е малък, винаги могат да се намерят на пазара на капиталите паричните средства, необходими за нейната реализация. И по-точно, рентабилността на проектните инвестиции, процентът на риск и лихвеният процент определят възможностите на предприятията до външно финансиране. Независимо от мястото, което заемат предприятията в икономиката и кредитната репутация, която притежават, външното финансиране има определени ограничения. Границата между външното финансиране и финансирането със собствени средства зависи от финансовото състояние, качеството на управление и отрасловата принадлежност на предприятието. Тя се променя и в зависимост от фазите на конюнктурното развитие на икономиката. Следователно всяко предприятие е наясно с максимума на паричната сума, която може да получи от външното финансиране. Когато то е ограничено, а предприятието има необходимост от реализация на вече започнати или нови инвестиции, финансирането със собствени капитали е единствената възможност за тяхното осъществяване.

Инвестиционната политика, в по-голяма степен, се предопределя от размера на собствените средства, които са следствие от размера на печалбата, реализирана през отделните фази на икономическото развитие.

При оживление и подем на икономиката – всички интереси могат да бъдат удовлетворени, т.е. акционерите получават своите въз-

награждения, а предприятието допълнителни парични ресурси за финансиране на нови инвестиции.

По време на криза – целта на мениджмънта на предприятието е парично стабилизиране, тъй като оцеляването му е предпоставка за бъдещи по-високи печалби на акционерите. През тази фаза се наблюдава регресия на инвестициите, свързана със спад и стагнация в обема на финансирането със собствени средства. Това може да се констатира при сравняване на brutните инвестиции и brutното финансиране със собствени ресурси. Тук допълнително може да се вземат предвид намаляването на печалбите и водената политиката на дивидентите.

На колебанията на реализираните печалбите има възможност да се противодейства чрез политиката на разпределение, т.е. на разпределяеми и неразпределяеми печалби. Измененията в обема на финансовите ресурси (собствени и заети) за финансиране, с които разполагат предприятията, са причина за промените на инвестициите.

Финансова структура, в която доминира външното финансиране, води до по-големи колебания на инвестициите. Външното финансиране понася по-значителни изменения при конюнктурното развитие на икономиката от финансирането със собствени средства, което се дължи както на измененията в обема на ресурсите, така и на непоследователното поведение на кредиторите. При това положение финансирането със собствени капитали може да се разглежда като стабилизатор на обема на инвестициите.

Използването на външното финансиране за реализация на нови инвестиции по време на криза е ограничено както в средносрочна, така и в дългосрочна перспектива. Освен границите, определени от максималния процент на задлъжнялост, може да съществуват и такива, свързани с кредитната политика на държавата. Когато възможностите за външно финансиране са изчерпани, а предприятието трябва да реализира нова инвестиция, свързана с неговата конкурентоспособност, решението за инвестиране изцяло зависи от възможностите за използване на собствените капитали. Следователно се потвърждава тезата, че финансирането със собствени средства има определящо значение при реализацията на планираните инвестиции от мениджмънта на предприятието и предопределя неговия растеж.

Също така трябва да се вземе предвид обстоятелството, че повечето малки и средни предприятия имат ограничен достъп до финансовия пазар в границите на възможните гаранции. Гаранциите, които те предлагат, са недостатъчни за обезпечаването най-често на

банковите кредити и това принуждава някои от тях да си доставят финансови ресурси от черния пазар. Макар това да е изключение, предприятия, придобили ресурси по този начин, ще бъдат колебливи при тяхното използване. Не е изключено тези финансови средства да останат замразени в тях пред страха да не бъдат санкционирани от правораздавателните органи.

Проблемите, които възникват и трябва да се решават от финансовия мениджмънт при финансиране на инвестициите на предприятието, са: какво да бъде съотношението между финансирането с вътрешни и външни финансови ресурси и какъв да бъде размерът на лихвения процент и равнището на рентабилност. Финансирането със собствени средства е приемливо тогава, когато процентът на рентабилност на инвестициите е по-голям от пазарния лихвен процент.

Установяване на дела на финансиране със собствени капитали е от съществено значение за всяко предприятие, като съотношението между него и другите техники за финансиране има решаващо значение за реализация на инвестиционната програма. В зависимост от икономическата конюнктура в макроикономически мащаб, както и финансовото състояние и мястото на предприятието в отрасловата структура на икономиката, финансовият мениджмънт определя техниките за финансиране. Финансирането със собствени средства се използва за финансиране на инвестиции, чиито крайни резултати имат по-голям рисков характер. Външното финансиране се използва при финансиране на инвестиции с по-малък риск и по този начин се гарантира финансовото амортизиране на заема, както и реализация на печалба от осъществената инвестиция.

Оптималното съчетаване на финансирането със собствени средства с другите техники за финансиране може да окаже мултипликативен ефект върху развитието на предприятието. Мултипликативният ефект се проявява в предприятията, отговарящи на следните условия: добро развитие и максимална задлъжнялост не повече от 50 %. Това е така поради факта, че финансирането със собствени средства не поражда за предприятието никаква заплаха или потребност от ограничаване на дейността. Същевременно не поставя никакви проблеми относно контрола и сроковете на плащане.

Финансирането със собствени капитали има и решаващо значение за укрепване независимостта на предприятието, особено тогава, когато то е свързано с инвестициите. Независимо дали се има предвид стойността на капиталите, които се инвестират, рискът и ограничените възможности на външното финансиране, финансирането със собствените капитали играе определяща роля при реализацията на инвестиционната политика.

В заключение от направеното изследване на влиянието на финансирането със собствени средства върху инвестиционната политика на предприятието може да се акцентира върху следните *моменти*:

Първо. Въздействието върху инвестициите на предприятието чрез финансирането със собствени капитали има решаващо значение за неговото развитие. То е по-ефективно от пазара на капиталите, защото осигурява икономия на ресурси и води до утвърждаване на финансовата независимост на предприятието.

Второ. Финансирането чрез собствените капитали оказва влияние, от една страна, върху обема на инвестициите, а от друга страна, върху оптимизиране подбора на инвестициите съобразно тяхната рентабилност.

Трето. Трябва да се подчертае, че в предприятията, характеризиращи се с по-висока производствена активност и растеж, влиянието на финансирането със собствени средства не се представя само от финансиране на инвестициите с вътрешни ресурси, но и с помощта на другите източници за финансиране. Това означава, че всяко увеличаване на собствените финансови ресурси чрез включване на част от печалбата позволява ползването на по-големи заеми.

Четвърто. Финансирането със собствени капитали е двигател на инвестиционната политика – политика, която може да обхване дейността както вътре в предприятието, така и извън него. Инвестирането извън предприятието по същество е инвестиране в ценни книжа на капиталовия пазар. Посоката на движение на паричните ресурси на предприятието зависят от пазарния лихвен процент и от рентабилността на инвестициите.

Използвани източници:

- Андреева, Д. (2012). Финансиране на бизнес организацията. София: УНСС. (Andreeva, D. (2012). Finansirane na biznes organizatsiyata. Sofiya: UNSS.)
- Гъргаров, З., Колев, Н. (2019). Финанси и мениджмънт. София: ИД ПРИНТ. (Gargarov, Z., Kolev, N. (2019). Finansi i menidzhmant. Sofia: ID PRINT.)
- Ненов, Т. (2012). Бизнес диагностика. Варна: Наука и икономика ИУ. (Nenov, T. (2012) Biznes diagnostika. Varna: Nauka i ikonomika IU.)
- Проданов, Ст. (2020). Инвестиции и инвестиционни решения: методико-приложни аспекти. Свищов: Академично издателство „Ценов“. (Prodanov, St. (2020). Investitsii i investitsionni reshenia: metodiko-prilozhni aspekti. Svishtov: Akademichno izdatelstvo „Tsenov“.)
- Jones, Ch. (1994). Investments: Analysis and Management. New York etc.: Wiley.
- Zahariev, A. (2022). Financial analysis. Svishtov: Tsenov Acad. Publ. House.

ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА ПРОЦЕСА НА КРЕДИТИРАНЕ – ПРЕДПОСТАВКА ЗА ПО-ГОЛЯМА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ НА БАНКОВИТЕ КЛИЕНТИ

Доц. д-р Ренета Димитрова
Нов български университет
r.dimitrova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Безспорно предоставянето на кредити на нефинансови предприятия и домакинства е една от основните дейности на търговските банки в нашата страна. Тя им носи най-големи приходи от лихви, такси и комисиони. Дигитализацията на банковата дейност, съвсем естествено, не може да отмени и кредитирането. В доклада се изследва именно процесът на дигитализацията на кредитната дейност на банките, като важна предпоставка клиентите да бъдат удовлетворени.

Ключови думи: банки, дигитализация, кредитиране, кредити.

DIGITIZATION OF THE LENDING PROCESS – A PREMISE FOR GREATER SATISFACTION OF BANK CUSTOMERS

Assoc. Prof. Reneta Dimitrova, PhD

New Bulgarian University

r.dimitrova@nbu.bg

ABSTRACT: Undoubtedly, providing loans to non-financial enterprises and households is one of the main activities of commercial banks in our country. It brings them the biggest income from interest fees and commissions. The digitization of banking activity, quite naturally, cannot pass credit. The report examines precisely the process of digitization of banks' credit activities, as an important prerequisite for customer satisfaction.

Keywords: *banks, digitization lending, loans.*

Въведение

Законът за кредитните институции, чл. 2, ал. 1, т.1 определя банката (кредитната институция) като юридическо лице, което извършва публично привличане на влогове и други възстановими средства и предоставя кредити или други финансираня за своя сметка и на собствен риск. Докато само банките могат да извършват публично привличане на влогове, да предоставят кредити, освен тях, могат и юридически лица, лицензирани за финансова дейност, които законодателството определя като финансови институции. Тях за целите на настоящата разработка ще наричаме небанкови финансови институции. Тези институции приоритетно предлагат потребителски и ипотечни кредити за физически лица, но някои от тях предоставят и кредити за оборотни средства, овърдрафт кредити и дългосрочни целеви кредити за финансиране на дълготрайни активи. Конкуренцията на тези институции основно е в онлайн банкирането, и най-вече мобилното банкиране. Това изправя банките пред не леката задача да трансформират дейността си така, че да повишат удовлетвореността на клиентите си независимо дали са в банковия офис, ползват онлайн платформа или комуникират с виртуален консултант. Дигиталното банкиране като осигурява значителни удобства на клиентите е един от начините за тяхното привличане и задържане. Към настоящия момент на въпроса колко дигитализирани са банките в нашата страна адекватният отговор е, че значителни са успехите в т. нар. банкиране на дребно, което всъщност е обслужване на физически лица и то основно с мобилно банкиране. Всъщност физическите лица имат предпочитание към дигиталното банкиране.

Банковото кредитиране и конкуренцията на небанковите финансови институции

Навлизането на пазара на кредити небанковите финансови институции започнаха с потребителското кредитиране, което постепенно стана изцяло електронно – от кандидатстването с възможност да се ползва калкулатор, през подписването на договора за кредит и последващото обслужване на кредита¹. В последствие

¹ Не са малко тези небанкови институции, на сайтовете на които могат да се видят условията, да се кандидатства и да се обслужва отпуснатия кредит. Credirect, Feratum, Българска кредитна каса и други предлагат изцяло

тези институции започнаха да развиват ипотечното и фирменото кредитиране. Целите на предлаганите ипотечни кредити на физически лица са за строителство, за покупка на недвижим имот, за ремонт и довършителни работи и за рефинансиране на други ипотечни кредити за покупка, строителство и довършителни работи. При тях кандидатстването е онлайн, но поради естеството на кредита, срещата с кредитен експерт не може да бъде избегната – посещение на място, подписването на договора и изповядване на сделката пред нотариус². Небанковите финансови институции навлязоха и във фирменото кредитиране. По-активните предлагат инвестиционни, револвиращи, по Европрограми и дори земеделски кредити³. Инвестиционният кредит е за ново строителство; за разширяване, реконструкция и обзавеждане; за покупка на земя и сгради; за обо-

онлайн потребителско кредитиране. Размерите на кредитите са различни, но сроковете са до 18 месеца.

² Еурокомерс, Финанс Хелп ООД, Crediva, CreditTrust и други предлагат ипотечни кредити. Общото при тях е, че размера на кредита е сравнително висок – от 200000 до 500000, срокът е сравнително кратък – до 60 месеца, като изключение е CreditTrust, където кредитите са със срок до 15 г. и е възможен 12 месечен гратисен период, в който не се плаща лихва и главница. Някои от тези институции още повече облекчават кредитоискателите си като не изискват кредитна история и доказване на доходите.

³ Такава небанкова институция е Сифинанси, която отпуска кредити за бизнеса със срок до 60 месеца, обезпечението е ипотека и поръчителство, а погасяването е анюитетно, с намаляващи вноски, на падеж или с индивидуално договаряне. Финанс Хелп ООД отпуска фирмен кредит за оборотни средства, дългосрочен целеви кредит за финансиране на дълготрайни активи и овърдрафт кредит. Финтрейд Финанси кредитира бизнеса с кредити за оборотни средства – Fintrade оборот, Fintrade Plus, Fintrade Capital. И трите кредита са краткосрочни. Първият е за оборотни средства и по-точно за закупуване на стока, обогатяване на асортимента, разширяване на обекта, покриване на стари задължения; вторият е за закупуване на стока, обновяване на асортимент, обновяване на уебсайт и разширяване и модернизиране на бизнеса; третият е за разширяване и модернизиране на бизнеса, оптимизиране на производствените разходи, ремонт и освежаване на търговски обект, подмяна или ремонт на инвентар. И трите кредита са краткосрочни – първият до 1 година с възможност за преподписване, вторият – до 12 седмици, а третият – до 4 месеца. Активна в кредитирането на бизнес е Ustoi, която кредитира собственици на микро и малки бизнеси в сферата на услугите и търговията и дребно производство. Предлаганите кредити са за оборотни и инвестиционни цели и прави впечатление ипотечен бизнес кредит с размер до 65 000 лева със срок на издължаване до 10 години. Срокът е конкурентен на банковите кредити, но размера е ограничен.

рудване и транспортни средства и други. Револвиращият кредит е за покупка на суровини и материали; разплащане с доставчици и за други текущи нужди. Кредитирането на проекти по Европрограми включва финансиране на самоучастие; съфинансиране на разходи за изпълнение на даден проект; заплащане на допустими разходи по съответната програма. Със земеделски кредит се финансира покупката на земя и сгради; изграждане на бази и складови помещения; покупка на семена, горива, торове и други. Но не всички небанкови институции отпускат кредити, по-дълги от една година.

А кредитирането на физически и юридически лица е приоритет за банките в нашата страна, което се вижда от следната информация по данни на БНБ:

2020 година

Кредити на нефинансови предприятия (юридически лица) – 36 011 079 хил. лв.

Кредити на домакинства (физически лица) – 25 492 780 хил. лв.

2021 година

Кредити на нефинансови предприятия (юридически лица) – 37 635 844 хил. лв.

Кредити на домакинства (физически лица) – 28 907 923 хил. лв.

2022 година

Кредити на нефинансови предприятия (юридически лица) – 41 550 240 хил. лв.

Кредити на домакинства (физически лица) – 33 127 145 хил. лв.

Като институции с дълга история и много натрупан опит, банките предлагат повече и по-разнообразни видове кредити както на физическите лица, така и на юридическите лица. Към групата на потребителските кредити могат да бъдат отнесени освен стандартен потребителски кредит, така също и студентски кредит, кредит с финансово обезпечение, потребителски кредит за клиенти в пенсионна възраст и други. По отношение на ипотечните кредити, само някои небанкови институции предлагат на своите клиенти кредити за покупка на имот, за ремонт и/или за строеж на ново жилище, като някои банки дават възможност и на клиенти без постоянно местожителство в страната да получат ипотечен кредит. Овърдрафт по дебитна карта е другият вид кредит, който изисква превод на работна заплата в банката или овърдрафт с финансово обезпечение – депозит. Такъв кредит небанкова институция не може да отпусне

защото няма право да извършва публично привличане на чужди парични средства или други възстановими средства. Сравнението на предлаганите кредити и условията по тях на банките с тези на небанковите институции, показва няколко съществени предимства на банковите кредити пред кредитите за физически лица на небанковите институции:

- Срокът на кредитите при банките е значително по-дълъг – например за ипотечните кредити той може да достигне 30–35 години, а при потребителски кредит – до 120 месеца, което е 10 години;
- Размерите на кредитите са по-големи – например размера на потребителски кредит би могъл да достигне 75 000 лева и то срещу представяне само на лична карта;
- Предлагат се кредити с финансово обезпечение – потребителски и овърдрафт.

По отношение на фирмените кредити, може да се каже, че лидери на пазара на финансови услуги са банките. Тези кредити се определят като бизнес кредити и включват овърдрафт кредити, кредити за покупка или строителство на недвижим имот, кредити за сделки за придобиване, кредити за оборотни средства, инвестиционни кредити, револвиращи кредити, кредитна линия, издаване на банкови гаранции като част от кредитна сделка, многоцелеви кредити – включват няколко транша, като например оборотен кредит, инвестиционен кредит и издаване на банкови гаранции. По-важните предимства на банковите кредити за бизнеса са:

- Много видове краткосрочни и дългосрочни кредити;
- Задбалансови задължения като част от кредитна сделка или самостоятелни;
- Краткосрочните кредити се отпускат за една година, но се дава възможност за многократно подновяване, в рамките на до 5 години;
- Размерите на банковите кредити са големи и зависят от целите на кредита и други.

Дигитализацията на процеса на кредитиране в банката и удовлетвореността на клиентите

Безспорно е, че навлизайки в живота на хората, дигитализацията става приоритет на цялото човечество, в т. ч. на Европейския съюз и на правителствата на отделните държави-членки. До-

казателство за това е разработената и вече действаща програма „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация“ 2021–2027 г., одобрена от Европейската комисия. По отношение на цифровизацията в програмата се изтъква, че без-прецедентната икономическа, здравна и социална криза, породени от пандемията COVID – 19 разви стремително цифровия сектор, но заедно с това поставя и нови предизвикателства и необходимост от много по-бързо от очакваното преквалифициране на работната сила, модернизация на публичния сектор, развитие и внедряване на нови „две-преходни“ технологии в предприятията – цифрови и зелени (НИИДИТ, 2021). В нея също се акцентира върху прехода към зелена, синя и кръгова икономика (НИИДИТ, 2021).

И тук логично възниква въпроса, къде в този процес са банките, като част от финансовата система на страната ни. И отговор на този въпрос дава петият по ред доклад на „Deloitte“, представен от поделението им в България, посветен на дигиталната зрялост на банките по света (deloitte.com). За целта от компанията са обхванали 304 банки от 41 държави на 5 континента. Данните са събирани по метода на тайния клиенти и включват петте банки от групата на най-големите и пет по-малки банки от нашия банков сектор. Оценката на банките ги поставя в една от следните четири категории според степента на дигитализация⁴:

- Дигитални шампиони;
- Умни дигитални последователи;
- Цифрови осиновители;
- Закъсняващи с дигитализацията.

Що се отнася до показателите, които са основа за категоризирането, те са 1200 дигитални функционалности, които оценяват:

- Дигиталното пътуване на клиента;
- Потребителските предпочитания по отношение на 26 от най-популярните банков дейности;
- Идентифициране на най-добрите практики по отношение на потребителското изживяване.

⁴ По отношение на наименованието на отделните групи, то би могло да се прецизира, особено по отношение на втора и трета група – „Умни дигитални последователи“ и „Цифрови осиновители“, какъвто е официалния превод. Групите биха могли да бъдат: шампиони, напреднали, стартиращи и изостанали.

И резултатите са следните: 88 % от четиридесетте анкетиранни банки на страните от Балканите, а именно Босна и Херцеговина, България, Сърбия, Хърватия и Словения, попадат в групата три и четири от категоризацията. Заедно с това, в групата на цифровите осиновители попадат няколко банки с резултат над 40 %, което ги добавя до глобалното средно ниво.

Не е пресилено да се каже, че този доклад в известна степен „охлади“ претенциите на някои банки по отношение на напредъка им в сферата на дигитализацията. Такива са основно банките от групата на големите според класификацията на Българска народна банка, които към настоящия момент са Обединена българска банка АД, Банка ДСК АД, УниКредит Булбанк АД, Юробанк България АД и Първа инвестиционна банка АД. Трябва да се признае, че това са банките, които най-активно работят за дигитализацията на дейността си. И то от дълго време. Анализът на сайтовете на банките в нашата страна показват ясно, че всяка банка има своя стратегия и разработена политика за дигитализация. Сайтовете на големите банки сочат, че всяка от тях предлага на своите клиенти мобилно банкиране. Така мобилното приложение на УниКредит Булбанк е *Bulbank Mobile* (unicreditbulbank), на Банка ДСК е *DSK Smart* (dskbank), на Първа инвестиционна банка – *MY Fibank* (fibank), на Юробанк България – *т Postbank* (postbank), а на Обединена българска банка е *ОББ Мобайл* (ubb). Анализът на мобилните приложения на посочените банки разкрива основните функционалности на приложенията им за мобилно банкиране и те са:

- Информация – за офисите на съответната банка, за валутните курсове и валутен калкулатор;
- Сметки – откриване на сметки, информация за движенията по тях;
- Преводи – получени и наредени по лична сметка, вътрешно банкови и междубанкови преводи към други лица, преводи и към сметки в чужбина;
- Плащания – на битови сметки, на данъци и такси;
- Кредити – кандидатстване за потребителски кредит, информация за получените потребителски и ипотечни кредити, дата и размер на следващата вноска, остатъчен размер на кредита, направени погасявания;

- Банкови карти – заявяване на банкова платежна карта, промяна на лимита и, създаване на виртуална карта и плащане с нея;
- Спестявания и инвестиции – заявка за депозити или инвестиция, обща сума на получения доход от направена инвестиция.

Както е видно, банките в нашата страна постигат успехи по отношение обслужването на физически лица и това е констатирано в доклада на Делойт (Deloitte), успехите са главно по отношение на събирането на информация, функционалностите за откриване на сметки и ежедневното банкиране с тях. Функционалностите за отпускане на потребителски кредити в разгледаните по-горе банки се свеждат до:

- Кандидатстване онлайн само с лична карта;
- Бърз отговор в рамките от 2 часа до един работен ден;
- Обратна връзка с обаждане от банката или видео чат с кредитен консултант;
- Дистанционно подписване на договора и усвояване на кредита.

Всички горепосочени банки като бонус включват отпадането на такса за разглеждане и обработка на искането за потребителски кредит. Заедно с това клиентите имат на разположение кредитен калкулатор, с който изчисляват общо дължимата сума при зададени параметри като размер и срок.

По отношение на ипотечните кредити банките все още са предпазливи. УниКредит Булбанк (unicreditbulbank) в мобилното си приложение предлага ипотечен кредит „Моят нов дом“. При него онлайн са консултацията и предварителното одобрение. След това процесът на отпускане на кредита протича в клон на банката. И това е естествено, като се има предвид големия набор от документи, изисквани от банката, както и посещение на имота, посочен за обезпечение и имота, който ще се закупи с ипотечния кредит, ако е различен от този, даден за обезпечение.

Тук е важно да се акцентира върху една важна функционалност на мобилните приложения на банките в частта кредити за физически лица – информацията, която клиентите могат да получат, а именно – вид на кредита, сметка от която банката обслужва креди-

та, размер и дата на следващата вноска, погасителен план, размер на застраховката, включена в месечната вноска и други.

Трансформирането на банковия сектор продължава с навлизането на изкуствения интелект. Така вместо разговор по телефона или на видео чат с кредитен експерт, клиентът контактува с чат бот. Иноватор в нашата страна е Юробанк България (Postbank) с първия чат бот EVA, определена от банката като дигитален асистент от ново поколение. EVA работи всеки ден от седмицата и то по 24 часа. Нейните функционалности са впечатляващи, защото тя дава информация за:

- Кредити, сметки, карти, пакетни програми, застраховки и други;
- Как се заявяват лесно и удобно продукти и услуги, предлагани от банката;
- Дигиталния портфейл ONE wallet by Postbank;
- Дигиталните зони за експресно банкиране, за клонове и банкомати на банката;
- Дигиталното банкиране на банката – e-Postbank и m-Postbank;
- M-Token Postbank – за потвърждаване на онлайн плащания и преводи;
- Действащата към момента тарифа за лихвите, таксите и комисионите на банката.

А всичко това банките правят в името на своите клиенти. Така например, кандидатстването за кредит от мобилно приложение не само облекчава клиента по отношение на личното му време, но заедно с това ускорява процеса на вземане на решение в съответната банка. И това извежда пестенето на време като още по-важно предимство на мобилното банкиране.

Заклучение

Последните няколко години, беязани от пандемията от COVID – 19, която породи сериозна криза във всички сфери на обществения и стопанския живот допринесе и за нещо положително – развитие на цифровизацията и последвалата я дигитализация в предприятията, в публичния сектор, в образованието, във финансовата сфера и други. Така потребителите на услуги имат очаквания удобствата на дигиталното обслужване да присъстват във всички

аспекти на живота им. Може да се каже, че дигитализацията постепенно се превръща в изискване, в условие за постигане на просперитет. Нещо повече, в горепосочената програма на Европейския съюз „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация“ се посочва, че дигитализацията поставя нови предизвикателства и необходимост от много по-бързо от очакваното преквалифициране на работната сила, модернизация на публичния сектор, развитие и внедряване на нови „дву-преходни“ технологии в предприятията – цифрови и зелени (НИИДИТ). Това поставя на дневен ред пред банките един не лек за решаване въпрос, а именно – кои клиенти да обслужват, така че да дадат своя принос за постигане целите на европейската зелена сделка. Онлайн банкирането, и в частност мобилното банкиране, ще допринесе за реализирането на тези нови политики.

Използвани източници:

Закон за кредитните институции, достъпен на: https://www.bnb.bg/laws_creditinstitutions_bg, Последно посетен на 09.06.2023. (Закон за кредитните институции, достъпен на: https://www.bnb.bg/laws_creditinstitutions_bg, Последно посетен на 09.06.2023.)

ДСК Банк, официална страница, достъпна на: <https://www.dskbank.bg/>, Последно посетен на 07.06.2023. (DSK Bank, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.dskbank.bg/>, Posledno poseten na 07.06.2023.)

Еврокомерс, официална страница, достъпна на: <https://www.euro-commerce.bg/>, Последно посетен на 05.06.2023. (Evrokomers, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.euro-commerce.bg/>, Posledno poseten na 05.06.2023.)

Кредива, официална страница, достъпна на: <https://www.crediva.bg>, Последно посетен на 05.06.2023. (Krediva, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.crediva.bg>, Posledno poseten na 05.06.2023.)

Кредит Тръст, официална страница, достъпна на: <https://www.credittrust.bg>, Последно посетен на 05.06.2023. (Kredit Trast, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.credittrust.bg>, Posledno poseten na 05.06.2023.)

Кредирект, официална страница, достъпна на: <https://www.credirect.bg>, Последно посетен на 05.06.2023. (Kredirekt, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.credirect.bg>, Posledno poseten na 05.06.2023.)

Пощенска банка официална страница, достъпна на: <https://www.postbank.bg>, Последно посетен на 07.06.2023. (Poshtenska banka

- ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.postbank.bg>, Posledno poseten na 07.06.2023.)
- Програма „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация, Министерство на иновациите и растежа, 2021 г., достъпен на: <https://www.mig.government.bg/programa-nauchni-izsledvaniya-inivaczii-i-digitalizacia>. Последно посетен на 09.06.2023. (Programa „Nauchni izsledvania, inovatsii i digitalizatsia za inteligentna transformatsia, Ministerstvo na inovatsiite i rastezha, 2021 g., dostapen na: <https://www.mig.government.bg/programa-nauchni-izsledvaniya-inivaczii-i-digitalizacia>. Posledno poseten na 09.06.2023.)
- Си Финанси, официална страница, достъпна на: <https://sifinance.net>, Последно посетен на 05.06.2023. (Si Finansi, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://sifinance.net>, Posledno poseten na 05.06.2023.)
- Фи Банк, официална страница, достъпна на: <https://www.fibank.bg>, Последно посетен на 07.06.2023. (Fi Bank, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.fibank.bg>, Posledno poseten na 07.06.2023.)
- Финтрейд, официална страница, достъпна на: <https://fintrade.bg>, Последно посетен на 05.06.2023 г ОББ, официална страница, достъпна на: <https://www.ubb.bg>, Последно посетен на 07.06.2023. (Fintreyd, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://fintrade.bg>, Posledno poseten na 05.06.2023 g OBB, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.ubb.bg>, Posledno poseten na 07.06.2023.)
- Фератум, официална страница, достъпна на: <https://www.ferratum.bg>, Последно посетен на 05.06.2023. (Feratum, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.ferratum.bg>, Posledno poseten na 05.06.2023.)
- Финанс хелп, официална страница, достъпна на: <https://financehelpbg.com>, Последно посетен на 05.06.2023. (Finans help, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://financehelpbg.com>, Posledno poseten na 05.06.2023.)
- Уникредит Булбанк, официална страница, достъпна на: <https://www.unicreditbulbank.bg>, Последно посетен на 07.06.2023. (Unikredit Bulbank, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.unicreditbulbank.bg>, Posledno poseten na 07.06.2023.)
- Устои, официална страница, достъпна на: <https://ustoi.bg/>, Последно посетен на 05.06.2023. (Unikredit Bulbank, ofitsialna stranitsa, dostapna na: <https://www.unicreditbulbank.bg>, Posledno poseten na 07.06.2023.)
- Deloitte (2022). Digital Banking Maturity 2022, достъпен на: <https://www2.deloitte.com/financial-services/Deloitte>, Последно посетен на 09.06.2023 г.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД АВТОМОБИЛНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ В УСЛОВИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

Гл. ас. д-р Надя Георгиева
Нов български университет
nenkova.nadya@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Целта на доклада е да се направи преглед на състоянието на автомобилното застраховане в България по примера на застрахователна компания „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД по време на криза. Изследването ще очертае състоянието и възможностите за усъвършенстване на автомобилното застраховане в България по примера на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД чрез разкриване на основните му параметри, като същевременно се открият проблемите във връзка с предлагане на автомобилни застраховки, както и ще се очертаят насоките за бъдещето му развитие, като определящ фактор за развитието на застрахователния пазар.

Ключови думи: *застраховане, автомобилно застраховане, криза, застрахователно дружество.*

TRENDS AND CHALLENGES TO AUTOMOBILE INSURANCE IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISES

Chief Assist. Prof. Nadya Georgieva, PhD

New Bulgarian University

nenkova.nadya@gmail.com

ABSTRACT: The purpose of the report is to review the nature and state of automobile insurance in Bulgaria, using the example of the insurance company “DZI – general insurance” EAD during a crisis.

The research will outline the state and opportunities for improvement of motor insurance in Bulgaria following the example of insurance company “DZI – general insurance” EAD by revealing its main parameters, while at the same time highlighting the problems in relation to the offer of motor insurance, as well as outlining the directions for its future development, as a determining factor for the development of the insurance market.

Keywords: *insurance, auto insurance, crisis, insurance company.*

Автомобилното застраховане е застраховка на автомобили, камиони, мотоциклети или всякакви други пътни превозни средства. Основната предназначение на този вид застраховане е да осигури финансова защита срещу физически щети или телесни наранявания в резултат на пътни сблъсъци и срещу отговорност, която може да възникне и от инциденти в превозно средство. Автомобилното застраховане може също така да предложи финансова защита от кражба на превозното средство и срещу повреда на превозното средство, причинена от събития, различни от пътни сблъсъци, като ключове, време или природни бедствия и щети, причинени от сблъсък с неподвижни обекти. Увеличаването на броя на злополуките, прилагането на строги правителствени разпоредби за приемане на автомобилни застраховки и скокът на продажбите на автомобили по целия свят стимулират растежа на глобалния пазар на автомобилни застраховки.

Автомобилното застраховане е най-големият сегмент на пазара на общо застраховане. Брутната записана премия за глобалното общо застраховане се увеличава, като основният двигател е увеличението на брутната премия, записана от застраховката на моторни превозни средства. Ръстът в застраховането на моторни превозни средства често е важен за обяснение на общите тенденции в сектора на общото застраховане, тъй като застрахователите събират най-голямо количество премии в застраховането на моторни превозни средства. На глобално ниво застраховането на моторни превозни средства допринася за около 36,3% от премията по общо застраховане.

Автомобилното застраховане е една от основните дейности на застрахователните дружества и включва застраховките „Каско“ на моторни превозни средства и „Гражданска отговорност“ на автомобилистите. Тази област е от голямо обществено значение, тъй като от 1997 г. автомобилните застраховки заемат водещо място на застрахователния пазар в България спрямо приходите им (Митков, 2019). Нека проследим състояние и тенденции в развитието на автомобилното застраховане в България в периода – 2020 – 2022 г., по примера на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД (вж. Таблица 1).

Таблица 1. Премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС към ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД за периода 2020 – 2022 г.

Година	Общ премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС	Ръст на развитие	Премиен приход по застраховка „Каско“ на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД	Ръст на развитие
	Лева	%	Лева	%
2020	652 874 623	0,1	113 408 096	1,6
2021	712 342 129	9,1	119 681 895	5,5
2022	753 623 032	5,8	125 722 047	5

Източник: www.abz.bg, www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните от таблица 1 показват, през 2020 г. приходите от застраховки „Каско“ на ДЗИ бележат сравнително нисък ръст от 1,6%, имайки предвид, че според данните на КФН, ръстът на развитие по общият премиен приход по застраховка „Каско“ е 0,1%. Ниските процентни стойности могат да се обяснят с фактът, че през март 2020 г. се разрази COVID – 19 кризата. Тя значително засегна икономиката на България, включително и застрахователният сектор. Поради увеличаването на безработицата и намаляване на приходите на населението, много хора не могат да поддържат застрахователните си полици или да отложат сключването на такива. Мерките за социално дистанциране и липсата на движение на хората довежда до драстично намаляване броя на продажбата на автомобилни застраховки.

През 2021г. се наблюдава постепенно стабилизиране на икономиката, ръстът на развитие е 5,5%. Забелязва се лек спад в приходите от 0,5% през 2022 г. Този спад би могъл да се обясни не само с последиците от COVID – 19, но и избухването на войната между Русия и Украйна, която води до силно развитие на инфлация у нас. Увеличението на цените на основните хранителни продукти, както и горивото води до редуцират разходите на хората, което рефлектира върху потребяването на определени луксозни стоки и услуги, в частност финансови услуги като „Каско“ полиците.

Таблица 2. Изплатени застрахователни обезщетения по застраховка „Каско“ на МПС към ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД за периода 2020 – 2022 г.

Година	Общо изплатени обезщетения по застраховка „Каско“ на МПС	Ръст на развитие	Изплатени обезщетения по застраховка „Каско“ на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД	Ръст на развитие
	Лева	%	Лева	%
2020	726 646	-3,7	49 726 884	1,6
2021	296 173 221	-0,2	49 84 090	-0,1
2022	306 082 581	3,3	49 866 234	0,4

Източник: www.abz.bg, www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните от таблица 2 представят сравнително благоприятен спад в ръста на развитие на изплатените обезщетения от ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД. През 2020 г. да наблюдава ръст от 1,6%, докато през 2021 г. той е с отрицателна стойност. Забелязва се увеличение, макар и сравнително слабо през 2022 г.

Към автомобилното застраховане, както споменахме, спада и „Гражданска отговорност“ на автомобилистите.

Таблица 3. Премиен приход по застраховка „Гражданска отговорност“ на МПС към ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД за периода 2020 – 2022 г.

Година	Общ премиен приход по застраховка „ГО“ на МПС	Ръст на развитие	Премиен приход по застраховка „ГО“ на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД	Ръст на развитие
	Лева	%	Лева	%
2020	1 063 979 164	-0,5	84 315 214	-7,7
2021	1 151 080 912	8,2	98 102 530	16,4
2022	1 034 248 305	-10,1	87 476 069	-10,8

Източник: www.abz.bg, www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните от таблица 3 показват нисък темп на развитие през на 2020 г., което се дължи на строгите мерки, наложени заради COVID – 19 (ограничено движение по пътищата и пътуване до други областни градове). Данните от 2021 г. показват ръст от 16,4%, следствие нормализирането на икономическите стойности. През 2022 г. отново се забелязва значителен спад от – 10,8%. Причина е съкращаване на износа на петрол от Русия към Европейския съюз, при същите нива на търсене. Резултат от войната между Русия и Украйна, както и наложените санкции от Европейския съюз към Русия довеждат до увеличение в цените на горивата у нас. По-скъпите горива при високи нива на безработица, както и увеличението в цените на хранителните продукти, принуждава шофьорите да не ползват колите, това се отразява върху броя на сключените застраховки.

Таблица 4. Средна застрахователна премия по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите за периода 2020 – 2022 г.

Година	Средна застрахователна премия по застраховка „ГО“	Темп на развитие
	Лева	%
2020	320	X
2021	353	10
2022	245	-30

Източник: www.money.bg, www.segabg.bg и собствени изчисления.

За 2020 г. средната премия по застраховка „Гражданска отговорност“ е 320 лв. и е поскъпнала с 33 лв. през 2021 г. или 10%. Данните от таблица 4 показват, че през 2021 г. средната застрахователна премия е в размер на 353 лева. Промяната се дължи на излизане на икономиката постепенно от кризата, настъпила по време на COVID – 19 пандемия. За 2022 година средната премия по застраховка „Гражданска отговорност“ е 245 лв. За целия разглеждан период премията намалява с 23,43 % спрямо първоначалния период на изследване. Спада в цената се обяснява с ограниченията за пътуване, високата безработица и преминаване на работещите в „home office“ през 2020 г. и 2021 г. по време на пандемията.

Таблица 5. Регистрирани МПС на територията на България за периода 2020 – 2022 г.

Година	МПС	Темп на развитие
	Лева	%
2020	3 810 700	X
2021	3 786 935	-0,6
2022	3 881 594	2,5

Източник: www.data.egov.bg и собствени изчисления.

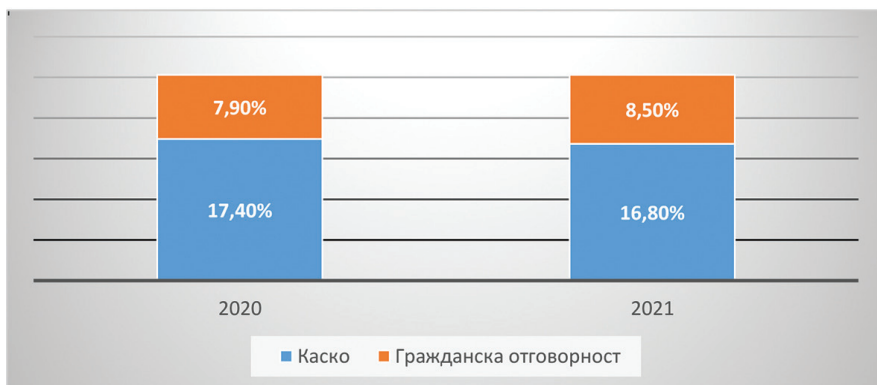
Въпреки високите нива на безработица и смъртност, високата инфлация, породена от войната между Русия и Украйна у нас се наблюдава нарастване ръст на регистрираните автомобили.

Таблица 6. Изплатени застрахователни обезщетения по застраховка „Гражданска отговорност на автомобилистите“ към ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД за периода 2020 – 2022 г.

Година	Общо изплатени обезщетения по застраховка „ГО“ на МПС	Ръст на развитие	Изплатени обезщетения по застраховка „ГО“ на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД	Ръст на развитие
	Лева	%	Лева	%
2020	550 108 572	6,4	32 443 877	13,6
2021	590 273 829	7,3	32 797 660	1,1
2022	576 408 902	-2,3	32 471 872	-1

Източник: www.abz.bg, www.fsc.bg и собствени изчисления.

От данните представени в таблица 6 се наблюдава благоприятен спад в ръста на развитие на изплатените обезщетения от ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД, което се обяснява с ниските продажби на застраховка „Гражданска отговорност“.



Фигура 1. Пазарен дял на застраховки „ГО“ и „Каско“ на ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД

Източник: www.fsc.bg

Както е видно от фигура 1 имаме на лице увеличение на пазарния дял на застраховка „Гражданска отговорност“, свързана с притежаването и използването на МПС за разглеждания период в ЗД „ДЗИ – Общо застраховане“ ЕАД като се отчита увеличение с 0,6%. – причина е увеличаване броя на регистрираните МПС в България. Застраховка „Каско“, от друга страна, отчита спад с 0,6% – причината е ограничение на паричните средства на хората, следствие настъпилата COVID-19 криза.

В заключение от направеното изследване на може да се акцентира върху следните моменти:

Първо: предизвикателство за застрахователните компании, и в частност за ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД по време на икономическа криза, е спада на доходите от застрахователна дейност. Спадът на доходите се свързва с намаленият брой на застраховките, което кореспондира с икономическата ситуация в страната – забавено икономическо развитие, криза и засилени инфлационни процеси. Във връзка с това застрахователят може да предприеме мерки: за оптимизация на разходите си (например: да намали оперативните разходи); да предложи нови и привлекателни условия на клиентите, което може да повиши интереса към застрахователните продукти/услуги на компанията.

Второ: Засилена конкуренция и нужда от законодателни промени. По време на криза, много компании се борят за оцеляване. Пандемията от COVID-19 и последвалите блокирания принудиха

много застрахователи да ускорят прехода към цифровите бизнес модели. В много страни този преход беше изключително успешен, но кризата също подчерта критичната роля на националните регулаторни рамки и в двете посоки – възпрепятстване и улесняване на преминаването към цифровизация в застрахователна индустрия. Регулаторните рамки и политики са от съществено значение за създаването на среда, която е благоприятна за цифровите застрахователни бизнес модели и не (неволно) пречи на цифровизацията. ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД е една от компаниите, които предлагат цифрови услуги като онлайн застраховане, мобилни приложения за управление на полици, онлайн уведомления и др. Това помага на клиентите да получат по-бърз и лесен достъп до информацията, която им е необходима, и да осъществят техните заявки по-бързо и ефективно.

Трето: спад на доходите на клиентите. Един от най-силните ефекти на кризата, в следствие от пандемията и войната между Русия и Украйна, е увеличеният процент на безработицата (коэффициентът на безработица за 2019 г. е 4.2%, през 2020 г. – 5.1%, 2021 г. – 5.5% (НСИ, 2023 г.)). Увеличаването на безработица води до по-ограничена покупателна способност на домакинствата. Затова и при условия на икономическа криза хората са склонни да спестяват повече, и да се лишават от луксозна консумация на стоки и услуги, в частност застрахователни услуги. В период на икономическа криза, когато мнозина се борят със свиващите се доходи, клиентите стават по-взискателни (цинични) и желаят по-ниски цени за застраховките, както и по-гъвкави условия за плащане на вноските. Застрахователните компании, включително и ЗД „ДЗИ – общозастраховане“ ЕАД, е необходимо да предлагат по-гъвкави условия на застраховките, поради увеличените претенции на клиентите, а също така и желанието на застрахователите да ги задържат и да и да ги превърнат в лоялни клиенти.

Използвани източници:

Комисия за финансов надзор, официална страница, достъпна на: https://www.fsc.bg/?page_id=22148, последно посетено на 01.06.2023.
(Komisia za finansov nadzor, ofitsialna stranitsa, dostapna na: https://www.fsc.bg/?page_id=22148, posledno poseteno na 01.06.2023.)

ДЗИ, Отчети, достъпни на: <https://www.dzi.bg/about/reports>, последно посетено на 25.05.2023. (DZI, Otcheti, dostapni na: <https://www.dzi.bg/about/reports>, posledno poseteno na 25.05.2023.)

Митков, М. (2019). Тенденции и предизвикателства пред автомобилното застраховане в условия на динамично икономическо развитие, достъпна на: <https://dlib.uni-svistov.bg/bitstream/handle/10610/4080/f1540094117cfce5ccfcdc7ff4139c7b.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, последно посетено на 05.06.2023. (Mitkov, M. (2019). Tendentsii i predizvikatelstva pred avtomobilното zastrohovane v uslovia na dinamichno ikononicheskoto razvitie, dostapna na: <https://dlib.uni-svistov.bg/bitstream/handle/10610/4080/f1540094117cfce5ccfcdc7ff4139c7b.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, posledno poseteno na 05.06.2023.)

Национален статистически институт, Статистически данни, достъпни на: <https://www.nsi.bg/bg/content/766/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8>, последно посетено на 27.05.2023. (Natsionalen statisticheski institut, Statisticheski dannii, dostapni na: <https://www.nsi.bg/bg/content/766/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8>, posledno poseteno no na 27.05.2023.)

Ненкова, Цв. (2012). Методът на равновесната точка – основа за обективен анализ на финансовия резултат на фирмата. Международна научно-практическа конференция „Икономическа интеграция и регионално развитие“. НБУ София, с. 563–569. (Nenkova, Tsv. (2012). Metoddat na ravnovesnata tochka – osnova za obektiven analiz na finansovia rezultat na firmata. Mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferentsia „Ikononicheskata integratsia i regionalno razvitie“. NBU Sofia, s. 563–569.)

РИСКОВЕ ПРИ ИЗПОЛЗВАНЕ НА ПЛАТФОРМИ ЗА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИНДИВИДУАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ

Стефани Андреева, докторант

Нов български университет

sandreeva@rsmbg.bg

РЕЗЮМЕ: Докладът изследва потенциалните рискове, свързани с използването на платформи за финансова информация от индивидуалните инвеститори. Подчертава се нарастващата популярност на тези платформи, както и обезпечеността им с информация, която освен пазарни и финансови данни, включва и справедливи стойности, определени по метода на дисконтираните парични потоци чрез автоматизирани модели. Докладът изследва дали автоматизираните модели са достатъчно точни и дали са по-надеждни от оценките на финансовите анализатори, сравнявайки получените от тях резултати с пазарните цени на акции, както и с целевите цени на анализатори. В изследването се идентифицират недостатъци на прилаганите автоматизирани модели, които могат да подвеждат инвеститори, разчитащи на тях за формиране на инвестиционно решение.

Ключови думи: *платформи за финансова информация, индивидуални инвеститори, автоматизирани модели, целеви цени, точност.*

RISKS IN THE USE OF PLATFORMS FOR FINANCIAL INFORMATION BY INDIVIDUAL INVESTORS

Stefani Andreeva, PhD student

New Bulgarian University

sandreeva@rsmbg.bg

ABSTRACT: The paper examines potential risks associated with financial information platforms used by individual investors. It highlights the increasing popularity of these platforms and the wide range of information they offer like market and financial data, as well as fair values determined using the discounted cash flow method through automated models. The paper investigates the accuracy of the automated models and whether they are more reliable than financial analysts' estimates, by comparing their results with stock prices and analysts' price targets. The paper also identifies problems in the applied automated models that can mislead investors who rely on them to make investment decisions.

Keywords: *financial information platforms, individual investors, automated models, target prices, accuracy.*

Въведение

Платформите за финансова информация заемат значима роля като информационен източник за индивидуалните инвеститори. Нуждата от изследването на надеждността на платформите за финансова информация е породена от тенденциите през последните години, оформящи облика на капиталовите пазари. Предпоставките за това са няколко и са свързани с отпадането на капиталовите бариери за достъп до тях, по-лесния достъп до информация и преминаването към търговия през мобилни приложения. Всичко това води до навлизане на нов тип инвеститори на капиталовите пазари, като проучване, проведено през 2021 (FINRA Foundation and NORC at the University of Chicago) откроява следните тенденции – 22% от инвеститорите, които са открили първата си инвестиционна сметка през 2020 г. са на възраст между 18 и 29 г., 56% от инвеститорите през 2020 г. оперират със сметки с баланс под 2 000 щатски долара, а в същото време едва 23% от тях се доверяват на професионалисти относно финансова информация. Предвид променящата се възрастова структура, навлизането на все по-млади хора на финансовите пазари и факта, че те разчитат повече на непрофесионални мнения, е нужно да се изследват и останалите канали за информация, до които те имат достъп, като анализиранияте платформи представляват едно от достъпните за индивидуалните инвеститори средства. Тяхното предимство е, че осигуряват филтрирана информация, която би се счела за по-полезна от човек без задълбочени знания и опит на капиталовите пазари. Те осигуряват данни за новини, финансови отчети, финансови показатели и друга информация, касаеща публичните компании като календари за корпоративни събития, данни за ключов управленски персонал, както и систематизирани данни за отделните индустрии. Освен това платформите предоставят целеви цени на анализатори и собствени оценки на справедливите стойности на публични компании, генерирани чрез използването на автоматизирани модели, прилагачи метода на дисконтираните парични потоци (DCF). Целевите цени представляват оценки за очакваната бъдеща цена на компания, изчислени от анализатори на база техни прогнози. Анализаторите обикновено публикуват своите целеви цени в изследователски доклади за конкретни компании, заедно с препоръката си за покупка, продажба или задържане на акциите на компанията. Платформите за финансова информация не предоста-

вят тези доклади, но платформата Finbox например дава информация относно броя на пазарните анализатори, които са предоставили целеви цени, данни за най-висока, най-ниска и средна целева цена, стандартно отклонение на целевите цени и броя на препоръките – за покупка, продажба или задържане на акциите. Автоматизираните модели, прилагащи DCF метода, представляват алтернатива на оценките на анализаторите. Те се основават на исторически данни и използват количествени алгоритми, като по този начин се предполага, че елиминират субективността на анализаторите.

Преглед на литературата

В литературата съществуват множество изследвания относно точността на целевите цени и на препоръките на анализаторите. Loh и Mian (2006) и Ertimur и др. (2007) установяват, че анализаторите, които правят по-точни прогнози за приходите, дават и по-печеливши препоръки за акции. Loh и Mian (2006) достигат до заключението, че препоръките на доказано по-точните анализатори превъзхождат препоръките на анализаторите, които принадлежат към квинтила с най-ниска точност, с 1,27% на месец. Техните резултати показват, че инвеститорите, които имат достъп до информация, издадена от анализатори, които са доказали своята точност, биват възнаградени. Asquith и др. (2005) анализират дали текущата цена на акциите достига или надвишава целевата цена в рамките на 12-месечен период. Авторите стигат до заключението, че ценовите прогнози се постигат в 54,28% от всички случаи. Ако целевата цена е постигната, максималната (минималната) цена на акциите на дружеството надхвърля целевата цена с 37,27% през 12-месечния период, докато в противен случай максималната (минималната) цена на акциите на дружеството не достига целевата цена с 15,62%. Bradshaw и Brown (2006) установяват, че очакваната възвръщаемост, която те извеждат от съотношението между целевата цена и действителната цена на акциите, надвишава действителната възвръщаемост с 35%, като само 24% от прогнозите за целева цена се изпълняват в края на 12-месечния период. Vonini и др. (2010) разработват показатели за неточност и ги сравняват с действителната възвръщаемост, реализирана от всяка акция. Те установяват, в съответствие с констатациите на Bradshaw и Brown (2006), че точността

на прогнозиране е много ограничена, като грешките при прогнозиране достигат до 46%.

Макар че има множество изследвания, свързани с възможността на анализаторите правилно да прогнозира пазарните цени, литературата не е изследвала обширно точността на оценките от автоматизираните модели на платформите за финансова информация. Фокусът на изследването включва съпоставка на целевите цени на анализаторите и оценките на автоматизираните модели, достъпни на платформите за финансова информация, по отношение на тяхната точност в прогнозиране на пазарните цени на акциите на публични компании. Целта е да се установи дали елиминирането на човешкия фактор и субективността, води до по-добри резултати при определянето на справедливата стойност и дали индивидуалният инвеститор може да разчита на информация, основаваща се на автоматизираните модели на финансовите платформи, при взимането на инвестиционни решения.

Рискове при използване на автоматизирани модели за оценка на справедливата стойност

Няколко фактора създават предпоставки за възникване на рискове при използването на данните от автоматизираните модели на платформите. Повечето платформи не предоставят историческа информация за генерираните от тези модели стойности и по този начин инвеститорите нямат възможност да направят своите изводи относно надеждността и степента на точност на оценката. В същото време при анализаторите съществува възможност за проследяването на представянето на отделния анализатор или на средната стойност на целевите цени на всички анализатори, оценили съответната компания. Могат да бъдат откроявани по-добре представящи се анализатори, да се направи проучване на база минали техни резултати. Освен това съществуват класации (<https://www.wallstreetzen.com/analysts>), които подреждат финансовите анализатори на база тяхната средна възвръщаемост, или на база процента от оценките на анализаторите, които са довели до печеливша сделка, като освен това показват и основния сектор, в който те са специализирани. При автоматизираните модели липсва прозрачност относно допусканията на база, на които е изграден модела – очакван ръст, използван дисконтов фактор, терминални стойности и др., като подобни про-

блеми съществуват и при целевите цени на финансовите анализатори. Една от платформите (Valueinvesting) посочва, че разчита на информация на база исторически данни във финансовите отчети на компаниите, а при прогнозиране на приходите – на средните прогнози на финансовите анализатори на Wall Street, което би трябвало да означава, че и резултатите биха били близки до тези на целевите цени на анализаторите (платформата не предоставя исторически данни, с които да се направи такова изследване). Някои платформи (OldSchoolValue) не се справят с определянето на справедливата стойност на компании с отрицателни парични потоци при прилагане на метода на дисконтираните парични потоци и достигат до резултат за стойността на компаниите, който също е отрицателен. По този начин се ограничава приложението на модела само до компании, които имат положителни парични потоци. При платформите, предоставящи исторически данни за определената от тях справедлива стойност, се наблюдава голямо стандартно отклонение и липса на възможност да се оцени потенциала на компанията, което се изразява в това, че определените справедливи стойности се движат близко до пазарната цена.

Негативна роля при автоматизираните модели може да изиграе и липсата на субективност. Методът на дисконтираните парични потоци се основава на множество допускания, които често са субективни, а при опит да се обективизира моделът могат да бъдат пропуснати фактори, които нямат количествено изражение поне към момента на оценката като качеството на мениджмънта, конкурентни предимства, репутация и др. Освен това автоматизираните модели се съсредоточават върху финансови показатели и могат да пренебрегнат нефинансови рискове като оперативни рискове, рискове за репутацията, екологични и социални рискове и др. Автоматизираните модели използват общи допускания или допускания, които може да не съответстват на специфичните характеристики на анализираното дружество или на сектора, в който то оперира.

Важно е да се отчете също, че повечето платформи позволяват да се използва DCF модел, в който потребителят сам да въведе свои допускания относно ръста на паричните потоци, нормата на дисконтиране и терминалните стойности, но е ограничен периодът на прогнозиране – най-често до 5 години, което не позволява отново да се оценяват компании, които към момента имат отрицателни

парични потоци или такива, при които може да се предположи, че нормализирането на ръста ще се случи след по-дълъг прогнозен период.

Данни и методология

За целите на изследването са подбрани 15 компании от технологичния сектор (Apple, Meta Platforms, Amazon, Google, Tesla, Oracle, Alibaba Group Holding Limited, Netflix, Nvidia, Adobe, Microsoft, Salesforce, Cisco, IBM, Intel) поради това, че са обезпечени с целеви цени от достатъчно на брой анализатори от една страна (средно по 34 за всички компании през анализирания период), а от друга страна поради това, че са предпочитани от индивидуалните инвеститори. Изчислено е отклонението на оценките на историческите стойности, определени по метода на дисконтираните парични потоци от финансовата платформа FinancialModelingPrep и медианата на целевите цени на пазарните анализатори (източник – платформата Finbox) от достигнатите пазарни цени в приблизителни периоди от 3 м. и 12 м. Използвана е информация от тези две платформи поради това, че предоставят исторически данни нужни за изследването. Източник на данните за датите на финансовите отчети отново е платформата FinancialModelingPrep. Важно е да се отбележи, че работата с медианата на целевите цени на анализаторите отразява едновременно, както тези анализатори с най-добро, така и тези с най-лошо представяне. Въпреки това е използвана именно тя, поради достъпността до тези данни в платформите за финансова информация и поради това, че тези платформи стандартно не класират анализаторите спрямо представяне, а предоставят обобщени данни.

Отправната точка на оценките на стойностите от автоматизираните модели и на целевите цени е датата на публикуване на финансов отчет от съответната компания, тъй като това е и датата, на която моделите би трябвало да се ревизират съобразно новата информация. Датата, която служи за сравнение с пазарната цена е 3 дена преди публикуване на следващ отчет – съответно тримесечен или годишен, за да се избегне ефектът върху пазарната цена от новата информация, която пазарът би отразил. Хоризонтът на анализа е 5 г. – от март 2018 до март 2023 г.

В отделните изследвания са използвани различни формули за изчисляване на отклоненията на целевите цени на анализаторите

от достигнатата в бъдещ период пазарна цена. Bradshaw и Brown (2006) изчисляват двоични променливи за постигане (непостигане) на целевите цени в рамките на и/или в края на 12-месечния период. Изследването на Bonini и др. (2010) разширява този подход и разработва две различни мерки за точност на целевите цени. Те показват гледната точка на инвеститорите, които са склонни да приемат отклонение между 12-месечните цени на акциите и прогнозираните целеви стойности, ако това означава допълнителна печалба за тях в допълнение към очакваната. В изследването е използвана формулата, която предлага Kerl (2011) за изчисляване на точността на оценката, защото при нея се отразява реалното отклонение от цената, без значение дали пазарът не е достигнал или е преизпълнил целевата цена, но преобразувана от показател за точност в показател за неточност (отклонение):

$$\delta = \left| \frac{Pend}{TPt} - 1 \right| \quad (1)$$

където: TP_t е целевата цена (на анализатора или от автоматизиран модел) в деня на публикуване на отчет, а P_{end} – пазарната цена в края на приблизителния тримесечен или едногодишен период (3 дена преди публикуване на съответния финансов отчет).

Освен това е направено и допълнително изследване на точността, което има за цел да установи, дали анализаторите и автоматизираните модели се справят с това да откриват подценени или надценени компании. При това изследване отклонението над или съответно под установената целева цена не оказва негативно влияние върху точността, а единствено това дали моделът или анализаторът правилно са успели да открият дали цената на съответната компания ще се движи във възходяща или низходяща посока. За целта винаги, когато справедливата стойност от автоматизирания DCF модел или целевата цена на анализатора е по-висока от цената към датата на публикуване на финансовия отчет на компанията и съответно, когато достигната пазарна цена след приблизителния тримесечен или дванадесетмесечен период потвърждава този прогнозиран тренд, се счита, че моделът или съответно пазарният анализатор правилно е установил, че съответната компания е подценена от пазара. В случай, че към датата на финансовия отчет моделът или пазарният анализатор предполага, че цената на компанията ще се движи в низходяща посока и това се потвърди, се счита, че те правилно са установили, че компанията е надценена. Това изследване

има за цел да установи дали автоматизираните модели се справят по-добре в откриването на подценени и надценени компании от пазарните анализатори.

Анализ на точността и прецизността

На база направения анализ на точността на оценката може да се направи заключението, че автоматизираните модели се справят по-добре на тримесечна база от пазарните анализатори и показват по-малко отклонение от целевите цени на анализаторите, докато на годишна база се наблюдават обратните тенденции.

Таблица 1. Сравнение на точността на анализаторите и на автоматизираните модели

Години	Средно тримесечно отклонение от пазарна цена на автоматизиран DCF модел	Средно тримесечно отклонение от пазарната цена на целеви цени от анализатори	Средно годишно отклонение от пазарната цена на автоматизиран DCF модел	Средно годишно отклонение от пазарната цена на целеви цени от анализатори
2018	11.47%	15.69%		
2019	11.29%	14.02%	14.16%	12.12%
2020	17.53%	16.92%	63.99%	52.99%
2021	14.16%	13.92%	51.05%	49.66%
2022	15.80%	26.82%	29.17%	31.13%
2023	17.01%	14.78%	25.29%	37.60%
Средно	14.58%	17.59%	41.12%	39.02%

Източник: Собствени изчисления

По-доброто представяне на тримесечна база от автоматизираните модели се дължи основно на това, че справедливите стойности, генерирани чрез тези модели се движат много по-близо до пазарната цена от целевите цени на анализаторите, поради което са по-точни в по-краткосрочния хоризонт. От това може да се направи извод, че анализаторите са по-склонни да търсят потенциала на компаниите, докато автоматизираният модел приема, че справед-

ливата цена винаги е близка до пазарната. Като се има предвид, че стандартно целевите цени и автоматизираните модели имат едногодишен хоризонт, в който би следвало да се реализират от пазара и в случай, че се търси инвестиция с по-дългосрочен характер, може да се направи извод, че целевите цени на анализаторите са по-надежден източник на информация.

Направен е и допълнителен анализ, който се опитва да установи възможността на двата източника правилно да откриват подценени или надценени компании. От този анализ се установява, че анализаторите са по-склонни грешно да надценяват компаниите, докато моделите обратното – грешно да ги подценяват.

Таблица 2. Сравнение на точността на анализаторите и на автоматизираните модели при откриване на подценени и надценени компании

Тримесечна база	Автоматизиран DCF модел	Целеви цени на анализатори	Годишна база	Автоматизиран DCF модел	Целеви цени на анализатори
Правилно установено подценяване от пазара	125	119	Правилно установено подценяване от пазара	107	107
Правилно установено надценяване от пазара	48	31	Правилно установено надценяване от пазара	26	35
Грешно установено подценяване от пазара	26	72	Грешно установено подценяване от пазара	33	54
Грешно установено надценяване от пазара	66	43	Грешно установено надценяване от пазара	54	24

Източник: Собствени изчисления

Това явление може да се дължи на няколко фактора. Финансовите анализатори поради своята субективност са по-склонни да бъдат повлияни от оптимистични пристрастия или да се влияят от пазарните тенденции и в резултат на това техните оценки могат да

бъдат завишени в сравнение с действителните резултати на дружествата. От друга страна автоматизираните модели обикновено разчитат на количествени алгоритми и исторически данни за своите оценки и въпреки че предлагат обективност и последователност, те не могат да обхванат качествените фактори, които влияят на стойността. Опростяването на оценката, което предполагат автоматизираните модели, не може да отрази сложността и несигурността на финансовите пазари и следователно моделите са по-склонни да подценят компаниите.

Тази тенденция отново може да бъде обвързана с невъзможността на автоматизираните модели да откриват потенциала на компаниите и това, че стигат до справедливи стойности, които са твърде близки до пазарната цена към датата на оценката. Това води и до неконсистентност на модела и голяма волатилност в генерираните стойности, доказана и от анализа на прецизността на оценката, който отразява стандартното отклонение на стойностите от двата източника. Този анализ доказва по-малката степен на прецизност в оценката на автоматизираните модели спрямо целевите цени на анализаторите. В рамките на анализирания период изключение правят данните от 2020 и 2022 г., което може да се обясни със сътресенията на финансовите пазари през тези години, което е наложило по-честа и по-сериозна ревизия на целевите цени от страна на анализаторите.

Таблица 3. Сравнение на стандартното отклонение на автоматизираните модели и на целевите цени на анализаторите

Година	Стандартно отклонение на DCF стойността	Стандартно отклонение на целеви цени на анализатори
2018	9.48	6.51
2019	11.31	7.76
2020	34.21	34.76
2021	32.17	28.28
2022	32.27	41.58
2023	24.42	10.61
Средно за периода	23.98	21.58

Източник: Собствени изчисления

Изводи от анализа

От анализа могат да се направят изводи, че автоматизираните модели, особено в по-дългосрочен план макар и да елиминират субективността в оценката, не са по-надежден източник за индивидуалния инвеститор от финансовите анализатори. Това може да се дължи на факта, че опростявайки моделите и разчитайки единствено на количествени показатели, те пропускат качествените елементи при оценяването на компании. Освен това се откроява и по-голямата склонност на пазарните анализатори да надценяват компаниите, докато автоматизираните модели са по-склонни да ги подценяват. Това отново може да се дължи на това, че моделите не имплементират при оценката качествени фактори, докато пък пазарните анализатори са по-склонни да преекспонират тези фактори и да завишат на база тях очакванията си относно представянето на компаниите и освен това са склонни да се поддават на оптимистични пристрастия или да се влияят от пазарните тенденции. Анализът на прецизността показва, че в общия случай автоматизираните модели са по-неконсистентни в своите оценки спрямо пазарните анализатори, което отново намалява тяхната надеждност. От друга страна през две от годините в анализирания период – 2020 и 2022 г. се наблюдават обратните тенденции, което показва, че в периоди на криза и сътресения на пазара, анализаторите са склонни да ревизират моделите си по-често.

Заклучение

Все по-нарастващата роля на платформите за финансова информация налага изследването на данните, които те осигуряват и на база които индивидуалните инвеститори могат да взимат инвестиционни решения. Резултатите от изследването на точността на автоматизираните модели, използвани от тези платформи за оценка на публични компании и сравнението им с целевите цени на пазарните анализатори показват, че пазарните анализатори превъзхождат автоматизираните модели по отношение на прогнозирането на дългосрочни тенденции и предоставянето на по-точни оценки. Това показва, че качествената преценка на експертите не може да бъде напълно обхваната от автоматизираните модели, и опитът за обективизирането на моделите не води до по-добри резултати. Поради това е от голяма важност индивидуалните инвеститори да

проявяват предпазливост и да възприемат цялостен подход при използването на платформи за финансова информация. Тези платформи предоставят и множество друга ценна информация, която може да се използва при анализи на публични компании. По отношение на автоматизираните модели, платформите следва да се подобрят в посока на точността и прозрачността на данните, които предоставят. Стъпка към това би могло да бъде включването на качествени фактори, усъвършенстване на алгоритмите и гарантирането на достатъчно информация относно използваните входни данни и исторически достигнатите стойности от моделите. Чрез непрекъснато им усъвършенстване, те могат да обслужват по-добре индивидуалните инвеститори и да предоставят по-надеждни оценки.

Използвани източници:

- Asquith, P., Mikhail, M. B., and Au, A. S. (2005). Information Content of Equity Analyst Reports. – *Journal of Financial Economics* 75, p. 245–282.
- Bonini, S., Zanetti L., Bianchini R., and Salvi A. (2010). Target Price Accuracy in Equity Research. – *Journal of Business Finance & Accounting*, 37 (9–10), p. 1177–1217.
- Bradshaw, Mark T. and Lawrence D. Brown (2006). Do Sell-Side Analysts Exhibit Differential Target Price Forecasting Ability?, Working Paper, SSRN
- Ertimur, Y., Sunder, J. and Sunder, S. (2007). Measure for Measure: The Relation Between Forecast Accuracy and Recommendation Profitability of Analysts. – *Journal of Accounting Research* 45, p. 567–606.
- Kerl, G. A. (2011). Target Price Accuracy. – *Business Research*, 4, p. 74–96.
- Loh, R. and Mian, M. (2006). Do accurate earnings forecasts facilitate superior investment recommendations? – *Journal of Financial Economics* 80, p. 455–483.
- FinancialModelingPrep, достъпен на: <https://site.financialmodelingprep.com/>, последно посетен на 31.4.2023.
- Finbox, достъпен на: <https://finbox.com/>, последно посетен на 31.4.2023.
- FINRA Foundation and NORC at the University of Chicago. (2021). Investing 2020: New Accounts and the People Who Opened Them. достъпен на: <https://www.finrafoundation.org/sites/finrafoundation/>

files/investing-2020-new-accounts-and-the-people-who-opened-them_1_0.pdf, последно посетен на 10.5.2023.

ValueInvesting, достъпен на: <https://valueinvesting.io/>, последно посетен на 24.4.2023.

WallStreetZen, достъпен на: <https://www.wallstreetzen.com/>, последно посетен на 10.5.2023.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ ЕКСПАНЗИЯ НА КРЕДИТИРАЩИ ДРУЖЕСТВА В ЧУЖБИНА

Цветомир Банков
Нов български университет
cvetomir.bankov@gmail.com

РЕЗЮМЕ: Кратък анализ на трудностите, с които би се сблъскало едно кредитиращо дружество при опит за разширяване на дейността си извън България. За пример е ползвано дружеството „Аkses Финанс“ – компания с Български капитали, която оперира вече на няколко европейски пазара и вече е стартирала процеса на разширяване на дейността си и извън Европа. На преден план са изтъкнати някои от основните предизвикателства и това как дружеството се е справило с тях.

Ключови думи: експанзия, нови пазари, предизвикателства.

EXPANSION CHALLENGES FOR LENDING COMPANIES ABROAD

Cvetomir Bankov
New Bulgarian University
bankov@gmail.com

ABSTRACT: Short analysis of the challenges which a lending company could head when try to realize a business expansion abroad. For example is used Access Finance – company with Bulgarian capitals which already operates on some European markets and started the process of business expansion out of Europe. Some challenges and bring to the fore, including the way how the company has solved them.

Keywords: *expansion, new markets, challenges.*

Въведение

През последните години в макроикономическата полемика винаги е бил поставян въпроса за външните инвестиции, които са описвани като основен двигател за икономическото развитие и просперитет. Напоследък, обаче все по-често можем да наблюдаваме и обратното явление, което е доста по-ясен признак за достигане на едно още по-високо ниво, а именно – инвестиции на български компании в чужбина. В настоящата работа ще даден пример за една такава, местна компания, която е успяла да пробие в чужбина и вече оперира на няколко европейски пазара.

MFG холдинг

MFG е холдинг, съставен от дружества с разнообразна дейност в неговото портфолио фигурират някои от най-големите играчи за небанково потребителско кредитиране в България. Структурата е разделена на отделни типове бизнеси (дивизии), съставени от отделни дъщерни дружества със сходна дейност. Като някои от по-основните дивизии можем да посочим:

1.1. Home collected credits – тук влизат компаниите за потребителско кредитиране за физически лица. Освен основния и водещо дружество в България, холдингът оперира и в няколко други държави:

- Изи кредит (България) – един от най-сериозните фактори на пазара на потребителско кредитиране в страната;
- ICredit Romania;
- ICredit Poland;
- ICredit Ukraine;
- MCash MK North Macedonia.

1.2. MFG Invest Startups и MFG Investment – стартъп и развиващи се компании, в които холдинга е видял потенциал и е влязъл като инвеститор.

- Breezy;
- Settle;
- NewPay;
- BeeBuzz.

1.3. Business development retail & B2B Credits – компании за потребителско кредитиране, както и за развитие на малкия и средния бизнес:

- Viva Credit;
- Fintrade.

1.4. MFG Investment – развиващи се компании, в които холдингът е видял потенциал за инвестиция;

1.5. P2P Инвестиционни платформи – набиращата финансиране и популярност платформа Юво;

1.6. Smart IT – собствена IT компания, която да обслужва отделните бизнеси в портфолиото на холдинга;

1.7. EPS – лицензирана институция с лиценз за „e-money“, която позволява на част от дружествата да оперират в ЕС;

1.8. Credit Cards – картовият бизнес на холдинга към момента оперира на 4 пазара – България, Полша, Румъния и Испания. Вече е регистрирано дружество в САЩ и е започнал процеса по организация за стартиране на дейност там.

Акセス Файнанс

Ще се концентрираме върху картовата дивизия на холдинга, където дъщерното дружество „Акセス Файнанс“ е създадена през 2013 като проект на млади и амбициозни хора. За по-малко от 10 години, дружеството се развива от офис, 4 кв.м. до международен бизнес, опериращ на 4 европейски пазара с над 240 000 клиента и екип от близо 300 души. Основната дейност и концепция на компанията е кредитиране чрез предлагането на лесно достъпни кредитни карти. Развитието на компанията във времето можем да опишем в следната времева рамка:

- 2014 – Старт на операциите в България;
- 2016 – Получаване на лиценз за „e-money“ и възможност за операции в ЕС;
- 2017 – Старт на операциите на картовото дружество в Румъния;
- 2018 – Старт на операциите на картовото дружество в Полша;

- 2019 – Стартиране на ключово партньорство с A1 и предлагането на няколко нови иновативни продукта заедно с мобилния оператор;
- 2020 – Старт на операциите на картовото дружество в Испания;
- 2023 – Планиран старт на операциите на картовото дружество в САЩ.

Пазарите, на които компанията е избрала да започне са страни от Европейския съюз, с които подлежат на подобни на българския, регулации са Румъния, Полша и Испания.

Решение за разрастване на бизнеса в чужбина и избор на подходящ пазар

Преди да стартираме разрастването на своя бизнес в чужбина, при всички положения е необходимо да стартираме с един подробен и адекватен бизнес план, с който ясно и категорично да си отговорим на въпроса дали въобще има смисъл да предприемаме такава стъпка. Също така е необходимо да преценим дали като цяло този пазар е подходящ за нас. Доста държави изглеждат подходящи за разрастване на бизнеса, но в следствие се е оказвало, че инвеститорите не са си съобразили някои специфики, които са им попречили за да реализират своите планове. Като основни такива пречки при кредитиращия бизнес могат да бъдат посочени конкуренцията и регулаторната рамка.

Бизнес планът, който е необходимо да изготвим би следвало да разглежда поне 5 годишен времеви хоризонт, в който обстойно да се разгледат всички крайно получени KPI. Разбира се, изготвянето на такъв план няма как да стане без използването на доста предположения и служебно заложените стартови показатели. Естествено, компанията няма как да знае ценообразуването по отделните пера предварително, тъй като все още не е влязла в преговори и не е сключила договори с евентуалните си бъдещи контрагенти, не е ясно каква точно би била ползваемостта и съответно доходността, както и качеството на портфейла. След създаването на първоначалния план/бюджет е необходимо данните да се актуализират при всяка една известна ни промяна (сключване на договор, промяна на цени и др.).

Избор и привличане на местни инфраструктурни партньори

След взимане на окончателното решение за експанзия в чужбина е необходимо да се изготви списък с всички необходими ни за оперирането на бизнеса партньори и да се влезе в съответните с тях преговори за съвместна дейност и в следствие – сключване на договори. През призмата на Аксес Финанс, основните партньори, необходими на компанията за операции са следните:

- Банка;
- Издател;
- Мрежа за събиране на вноските;
- Процесор;
- Sales партньори;
- Технологични партньори;
- Бюро за персонализация;
- Печатница;
- Логистични партньори;
- Кредитни бюра

Маркетингови предизвикателства

В днешно време каналите за маркетинг и продажби се различават доста съществено от тези, на които се е наблягало преди 10 години. При продажбата на кредитни карти за Аксес Файнанс можем да определим няколко основни канали за придобиване:

- Дигитален маркетинг – това е основната движеща сила при придобиването на клиенти и в последните години се е доказал като най-ефективния и актуален канал за придобиване. Гугъл и Фейсбук вложиха големи усилия напоследък за развитието си като платформа за реклама и продажба и това даде очаквания резултат. Общо взето всички големи компании напоследък (не само финансови) влагат огромни маркетингови средства именно в дигиталната реклама;
- Търговски партньори – понякога на някой от пазарите има няколко добре развити партньорски мрежи, чиято вторична дейност е посредничество при продажба на финансови услуги. Примери – много. Например финансови продукти могат да се предлагат в офисите на застрахователни посредници, други финансови институции, които не припознават и не желаят да придобият клиенти, които ние бихме

одобрили, офиси за плащане на комунални услуги и много други. Общо взето, това е една win-win схема, при която ние придобиваме клиенти на добра цена, а същевременно нашите партньори реализират един допълнителен приход от създадена и поддържана от тях офисна мрежа и инфраструктура;

- Алтернативни канали – тук можем да посочим различни сайтове за финансови продукти, през които могат да се приемат заявки за карти и други подобни;
- ТВ Реклама – обикновено се използва при по-развитите пазари, където вече има натрупано портфолио и разпознаваемост на бранда. ТВ рекламата е доста ресурсоемка, тъй като изисква някои първоначални фиксирани разходи (изработка на видеоклип, creative и др.) и е необходимо да се постигне едно ниво на наситеност, за да има необходимия ефект, което от своя страна изисква голям бюджет. Практиката показва, че ТВ рекламата засилва ефекта на останалите канали, така че най-добрата опция е тя да се прави в комбинация с активирането и на някои от другите канали – ТВ реклама + вкарването на допълнителни средства за дигитална реклама, примерно;
- Вътрешни кампании – това е друг канал, за който се изисква компанията да е постигнала на новия пазар едно ниво на развитие на базата (като брой клиенти, продукти и бранд). Общо взето, вътрешните кампании са най-добрия канал за придобиване, тъй като за тях компанията вече е платила една цена, за да ги привлече и имат някаква история. С развитие на продуктовата гама, могат да се реализират cross-sell кампании, при които на доказали се вече клиенти да могат да бъдат предложени по-евтини продукти, вземайки предвид по-ниския кредитен риск при тях. Клиенти, които вече са се отказали от нашите услуги, клиенти, които са се отказали от одобрение заради ниска сума на отпуснатия кредит и т.н.

Изборът за това към кой канал за придобиване компанията да пренасочи по-голям бюджет следва да се прави на база на два основни показателя – цената на придобиване и качеството на портфейла на одобрените от съответния канал клиенти. За целта е необходимо ежедневно да се следи какво плащаме на нашите партньори и

контрагенти и посредством необходимите анализи на качеството на портфейла, да се оцени дали тези клиенти си струват инвестираните в тях средства.

Един от големите плюсове на компании, които оперират на няколко пазара е, че могат да прилагат исторически установените „най-добри практики“ и маркетингови подходи от една страна, в друга.

Културни и национални специфики

Културните и национални специфики никога не трябва да се подценяват и в голяма част от случаите на опит за навлизане на чужд пазар, те изиграват немалка роля. В конкретния случай има няколко по-важни неща, на които би следвало да се обърне по-голямо внимание:

- История на предлагането на подобни продукти на пазара – има държави, в които е немислимо да се живее без кредитна карта и други, в които в обществото има изградено едно огромно недоверие в този тип продукти. Обикновено към вторите спадат основно източноевропейските пазари, въпреки че там процесите на дигитализация и обемите на картовите плащания (спрямо тези в брой, примерно) увеличават своите обеми многократно;
- Доверие в офлайн/дигитално подписване – вече голяма част от финансовите институции предлагат на клиентите си дигитално подписване, което значително облекчава процеса на сключване на договор. Вече дори част от компаниите, в сферата, спират да предлагат офлайн сключване на договор (с физически подпис). Неизползването на това предимство и привилегия би създадо немалък проблем и за двете страни, така че приемането на тези иновативни улеснения в обществото е от съществено значение за бизнеса в някои случаи;
- Степен на дигитализация на пазара – както споменахме в частта с маркетинговите канали на придобиване, дигиталната реклама е един от основните такива, така че степента на дигитализация е доста важно нещо, което трябва да се вземе предвид.

Регулаторни предизвикателства

За да може да функционира една кредитираща институция, особено с продукт „кредитна карта“, то тя подлежи на множество лицензионни процеси и регулации. Ще разгледаме най-важните от тях:

- Лиценз за платежна институция (EMI) в Европа – дава възможност на компанията да работи под един лиценз, за всички пазари, в рамките на Европейския съюз.
- Compliance/IT security – за покриване на тези изисквания е необходимо покриването на множество стандарти, като част от тях се доказват чрез детайлен due diligence – SOC1/SOC2, PCI DSS;
- Compliance – DPO, KYC, AML, Закон за пране на пари, КЗЛД, ДАНС, БНБ;
- Кредитен продукт – необходимо е предлагания в съответната държава продукт да е съобразен с всички изисквания на местното законодателство. На някои от пазарите има ограничения за налаганите от кредитора размери на ГПР, Наказателни такси и др.

Технологични предизвикателства

За да може едно дружество да е конкурентно се изисква то да може бързо и адекватно да се адаптира към променящата се среда и обстановка. За целта можем да посочим следните по-важни технологични елементи, на които е редно да се обърне внимание:

- Разработка на добра и адекватна ERP система за обслужване на клиентите;
- Технологическа възможност за бърза промяна на продуктовите характеристики и параметри при compliance промени – при смяна на законодателството, въвеждане на ограничения и т.н.
- Адекватна DWH система за бързи и адекватни анализи, с цел вземане на навременни и правилни решения – в тази сфера се инвестира изключително много през последните години, тъй като практиката показва, че навременните анализи и навременните сигнали за промени и вземане на решения са ключови за бизнеса, без значение в коя сфера;

- Гъвкавост на продуктите и маркетингови оферти – промоции, миграции, рефинанс.

Човешки фактор

Всеки, който търси опитни и добри служители се е сблъсквал с напоследък появилия се дефицит на добри кадри. Ниските равнища на безработица в Европейския съюз правят все по-трудно привличането на такива специалисти, като финансовия сектор не е изключение. Можем да обобщим следните предизвикателства и специфики при човешкия фактор, когато става за въпрос за експанзия на кредитиращи дружества в чужбина:

- Адекватно разпределение на централизираните и изнесените дейности в компанията – в случая, голяма част от дейностите на компанията продължават да се изпълняват от България, като за чуждите пазари се наемат съответните специалисти само при необходимост или наличие на специфики, които не позволяват на чужди специалисти да се справят с дейността;
- Сформиране на екип, който да участва пряко в управлението на всяко едно от новите дружества в първоначалния период след отварянето им – прилага се при предвиждане на по-мощна експанзия;
- В случай на овакантена важна позиция и липса на подходящ кандидат – релокация на служител от друг пазар като временно заместващ – едно от предимствата на по-голямата структура е възможността за припокриване на служителите със сходни функции;
- Ползване на подходящите агенции за подбор на персонал при нужда от привличане на нови служители.

Кредитен риск

Кредитният риск е фактора, който може да се окаже решаващ за кредитиращите дружества при навлизане на един нов пазар. Първоначалните сигнали за събираемостта и равнището на провизиите могат да откажат всеки един инвеститор от това да продължава да налива пари в един бизнес, от който не е сигурен дали ще успее да си възвърне вложеното. Основните тактики, които трябва да се приложат при оценка на кредитния риск са следните:

- Ползването на първоначален „initial” модел за оценка на клиенти – при първоначалното навлизане на нов пазар, кредитиращото дружество няма да има история за събираемостта и поведението на бъдещите си клиенти, така че единствената опция пред него е да ползва модел, прилаган на други пазари или да закупи такъв, който е ползван от друго дружество на същия пазар. При второто има опасност профила на клиента да е доста по-различен и това да изиграе лоша шега при адекватността на оценката;
- Постигането на баланс между оценките за „платежоспособност” и „платежоготовност” – обикновено когато се взема решение дали да се отпусне кредит на един клиент, има две основни неща, които трябва да се преценят – дали той има възможността да си заплаща вноските по новоотпуснатия кредит (платежоспособност) и дали има желание да го прави (платежоготовност). Първото се анализира чрез обследване на дохода (заплата, разходи и т.н.), а второто се оценява чрез скоринг модели, взимащи предвид различни фактори, за които е установено, че оказват влияние. Идеята тук е да се намери баланса между двете оценки, тъй като при различните пазари, влиянието им върху крайния резултат (дали клиента ще си обслужва коректно кредита или не) е различно;
- Непрекъснатата актуализация на моделите и методите за оценка на кредитния риск;
- Предварително информационно осигуряване на данните, необходими за оценка на кредитния риск – преди стартиране на дейността на дружеството е необходимо предварително да се свържем и да се сдобием със съответните решения за получаване на данните, използвани в моделите за оценка – аналозите в другите държави на данни от ЦКР, НОИ, банкови извлечения и т.н.

Финансиране

Въпросът за финансирането винаги е бил един от основните, особено за кредитиращите дружества, където понякога собственото ти финансиране зависи от това на конкуренцията. В крайна сметка, както и при останалите компании, опираме до няколко опции:

- Финансиране със собствени средства;
- Финансиране с привлечени средства от P2P;

- Външно заемно финансиране;
- Привличане на външни инвеститори.

Ефект от експанзията в чужбина

В крайна сметка, няколко години след старта на експанзията на Аксес Файнанс в чужбина, можем да си направим следната равно-сметка за пазарите, на които оперира:

- Румъния – над 33 000 активни клиента;
- Одобрени кредитни лимити за над 25 млн. EUR;
- 68 служители.
- Полша – над 22 000 активни клиента;
- Одобрени кредитни лимити за над 45 млн. EUR;
- 54 служители.
- Испания – над 12 000 активни клиента
- Одобрени кредитни лимити за над 5 млн. EUR;
- 35 служители.

Въпреки някои трудности в началото (особено при първите опити за излизане от българския пазар), и трите дружества се развиват добре към момента, трупат все по-голям пазарен дял и започват да възвръщат първоначално инвестираните в тях средства. Същевременно вече е започнал процеса по създаването на организация и подписването на първите договори за съвместна дейност с партньори в САЩ, който би бил една голяма крачка напред не само за българска, но и за която и да е компания. Аксес Файнанс е пример за български бизнес, успял да се развие извън пределите на страната и по всичко си личи, че международната експанзия на компанията ще продължи и за напред.

Използвани източници:

Zahra, S., Hayton, J., Marcel, J., O'Neill, H. (2001). Fostering entrepreneurship during international expansion: Managing key challenges, European Management Journal, Elsevier, vol. 19(4), pages 359–369, August.

Official MFG website, достъпен на: www.mfg.bg, последно посетен на 06.07.2023.

Official Access Finance website, достъпен на: www.accessfinance.eu, последно посетен на 06.07.2023.

ПРОБЛЕМИ ПРИ ОЦЕНКА НА СТОЙНОСТТА НА СИНЕРГИЯТА ПРИ СЛИВАНИЯ И ПРИДОБИВАНИЯ

Гл. ас. д-р Ралица Димитрова
Нов български университет
rdimitrova@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Докладът разглежда проблемите възникващи при оценка на стойността на синергийни ефекти в хода на сделки по сливания и придобивания, като водеща причина за регистрирани високи пазарни премии и неуспех на този род бизнес трансакции. Представени са основните видове синергия в зависимост от източника и тяхното проявление, както и методика за оценка на стойността на синергията. Очертани са четири основни групи проблеми – грешки при оценката на стойността на целевата компания, пристрастна оценка поради конфликт на интереси, мениджърско високомерие и неуспешно планиране на процеса по интеграция.

Ключови думи: синергия, стойност на компания, премия за контрол, агентски конфликт, високомерие.

PROBLEMS IN ASSESSING THE VALUE OF SYNERGY IN MERGERS AND ACQUISITIONS

Chief Assist. Prof. Ralitsa Dimitrova, PhD
New Bulgarian University
rdimitrova@nbu.bg

ABSTRACT: The report examines the problems arising in assessing the value of synergy effects in the course of M&A transactions, as a leading reason for the high market premiums recorded and the failure of these types of business transactions. The main types of synergy depending on the source and their manifestation are presented, as well as a methodology for assessing the value of the synergy. Four main sets of problems are outlined – errors in estimating the value of the target company, biased valuation due to conflicts of interest, managerial hubris and failed integration planning.

Keywords: *synergy, company value, control premium, agency conflict, hubris.*

Въведение

Известен факт е, че повечето М&А сделки се провалят при създаването на очакваната синергия, а надценяването на синергиите е втората най-честа причина за неуспех наред с дю дилидженс анализ, който не обхваща критични корпоративни аспекти и недостатъчно стратегическо съответствие между обединяващите се компании (Vain & Company, 2014). Въпреки че основните потенциални синергии се оценяват преди сделката, това не гарантира, че тези изследвани синергии са коректно и безпристрастно оценени и ще се реализират в крайна сметка. Проблеми възникват и в хода на самото обединение и интегриране на процесите, като една от причините е прекаленото съсредоточаване върху материалните проявления (финансите и обосновката на сделката) и твърде малкото съсредоточаване върху меките страни на интеграцията.

Някои от най-често допусканите грешки във връзка със сливанията и придобиванията включват дефинирането на потенциалните синергии на приходите и разходите, излизания от рамките на разумен времеви период за тяхната реализация, както и погрешни тълкувания на култури и системи. Проблемът със синергията на приходите разгледан в проучване, проведено от KPMG (2008) показва, че компаниите като цяло се фокусират предимно върху синергиите на разходите, които се определят по-лесно количествено в сравнение със синергията на приходите. Такова е и убеждението на висшето ръководство на компаниите, които в по-голяма степен акцентират при комуникационната си стратегия към инвеститорите и пазарите на синергията на разходите.

В икономическата литература обаче все повече се дискутира тезата, че приходите и разходите са само проявления на синергията, а не нейни източници – каквито са финансови индикатори като аномална възвръщаемост на акциите, по-висок марж на печалбата, по-ниска цена на капитала и по-дълъг период на конкурентно предимство. Доскоро синергията се разглеждаше като комбинация от вече съществуващи активи на две фирми, които могат да доведат до печалби чрез икономии от мащаба или обхвата или други механизми, но икономическата стойност може да възникне и от активи, споделени с други организации и управлявани чрез кооперативни взаимодействия (Feldman and Hernandez, 2021). Това поставя на дневен ред въпроса с допълнителни трудности при оценката на стойността на синергийни ефекти породени от синергия на връзките с партньори, мрежова синергия, непазарна синергия и информационна синергия (Dubus and Legros, 2022).

В следващото изложение ще се спрем накратко на основните видове синергия, методика за оценка на стойността на синергията и на тази база ще изведем четири основни групи предизвикателства при оценката на синергия в хода на М&А сделки.

Видове синергия

При сделките по сливания и придобивания синергията е допълнителната стойност, която компаниите очакват да създадат, когато комбинират всички възможности за добавяне на стойност, които иначе не биха могли да се случат самостоятелно (Bradley et al., 1988). Има две основни групи синергии, които е възможно да се създадат: оперативни и финансови.

Оперативните синергии са тези синергии, които позволяват на фирмите да увеличат своите оперативни приходи от съществуващи активи, да увеличат растежа или и двете. Можем да категоризираме оперативните синергии в четири типа (Damodaran, 2005).

1. Икономии от мащаба, които могат да възникнат от сливането, което позволява на обединената фирма да стане по-рентабилна и печеливша. Като цяло бихме очаквали да видим икономии от мащаба при сделки в един и същи бизнес (хоризонтални сливания).

2. По-голяма ценова сила от намалена конкуренция и по-висок пазарен дял, което трябва да доведе до по-високи маржове и оперативни приходи. Тази синергия също е по-вероятно да се прояви при сливания на фирми в един и същ бизнес и е по-вероятно да донесе ползи, когато има сравнително малко фирми в бизнеса като начало.

3. Комбинация от различни функционални силни страни, какъвто би бил случаят, когато фирма със силни маркетингови умения придобие фирма с добра продуктова линия. Това може да се отнася за голямо разнообразие от сливания, тъй като функционалните силни страни могат да бъдат прехвърляни между бизнеси.

4. По-висок растеж на нови или съществуващи пазари, произтичащ от комбинацията на двете фирми. Такъв би бил случаят, например, когато развита компания за потребителски продукти придобие компания от нововъзникващ пазар с изградена дистрибуторска мрежа и разпознаваемост на марката и използва тези силни страни, за да увеличи продажбите на своите продукти.

Оценката на стойността на оперативните синергии изисква да правим предположения за бъдещи парични потоци, темп на растеж, цена на капитал, период на конкурентно предимство и други, ето

защо прецизността на изчисленията и допусканията са от особена важност.

Финсовите синергии се материализират под формата на нови инвестиционни възможности, ръст на парични потоци, намалена цена на капитала, диверсификация, данъчни облекчения и по-висок капацитет на дълга. Съществуват четири вида финансови синергии, които са (Knoll, 2008):

1. Намаляване на корпоративния риск – или увеличаване на рисковия капацитет на цялата фирма, което означава способността на фирмата да поема повече риск. Липсата на парични средства може да бъде сериозен аргумент за публично търгувани компании, които имат лесен достъп до капитал и/или големи парични салда и искат да придобият малки частни компании с капиталови ограничения. Това може също да обясни защо стратегиите за придобиване, концентрирани върху закупуването на по-малки частни фирми работят доста добре на практика.

2. Създаване на вътрешен капиталов пазар – означава, че фирмата ще намали разходите си за финансиране и ще увеличи финансовата гъвкавост, което води до по-висока ликвидност на компанията и способността лесно да плаща на своите кредитори.

3. Данъчни предимства – чрез намаляване на данъчните задължения на фирмата, използвайки загубите в един бизнес за компенсиране на печалбите в другия бизнес, наричано още “счетоводство на печалбата”.

4. Финансови икономии от мащаба – намаляват транзакционните разходи при издаване на дългови и дялови ценни книжа.

Вниманието на аналитика при оценка на стойността на финансовата синергия следва да бъде съсредоточено върху недопускане на субсидиране на акционерите на целевите фирми чрез погрешно идентифициране на източници на синергия, използване на грешен дисконтов процент, двойно отчитане на стойността на синергията, премията за контрол и прекомерен оптимизъм в оценката.

В икономическата литература популярност добиват и нови видове синергия, в зависимост от източника ѝ. Feldman, and Hernandez (2021) разглеждат три нови източника на синергия (релационна, мрежова и непазарна), произтичащи при придобиване в резултат на промените във външната кооперативна среда на фирмите.

• *Релационна синергия* – стойността може да възникне от активи, споделени съвместно с други фирми. Тази стойност включва специфични за партньора активи като взаимно доверие, рутинни про-

цедури на управление, възможности за сключване на договори или капацитет за обмен на знания. Такива партньори биха могли да бъдат вертикални или хоризонтални.

- *Мрежова синергия* – когато придобиването на мишената и нейната мрежа от връзки поставя комбинираната фирма в по – добра структурна позиция. Мрежовите синергии се движат от два вида промени: наследяване на нови връзки, които целевата фирма въвежда към вече съществуващата мрежа на придобиващия или елиминиране на излишни връзки, които придобиващият и целта имат общо.

- *Непазарна синергия* – освен взаимодействия с договорни бизнес партньори, компаниите взаимодействат с различни заинтересовани страни в непазарната среда. Тези „вторични“ заинтересовани страни обикновено нямат официални договори с компанията, но добрите отношения с тях създават икономическа стойност чрез легитимност. Като резултат от непазарната синергия възниква допълнителна стойност от взаимодействието на комбинираната фирма с различни заинтересовани страни (NGO, асоциации) в непазарната среда.

Автори като Dubus and Legros (2022) говорят за наличието и на *информационна синергия*. Тя възниква естествено в зависимост от взаимното допълване на източници на данни и се превърна в основни елементи на сливания и придобивания между технологичните компании. Parker et.al (2021) допълват, че синергиите на данни могат да бъдат важен фактор, който може да помогне на обединената компания да предоставя по-ефективни услуги, които техните конкуренти на допълнителния пазар може да не са в състояние да предложат.

Общият елемент между тези нови форми на синергийни ефекти е тяхната предимно нематериална природа, което считаме, че ще добави нови предизвикателства пред анализаторите за тяхното остойностяване, наред с трудностите произтичащи от оценката на оперативната и финансова синергии.

Методика за оценка на стойността на синергията

Има две основни школи на мисълта по отношение на стойността на синергиите (Moreira and Janda, 2017). Едната твърди, че е безполезно да ги оценяваме, защото има малко доказателства, че е възможно да им се придаде стойност, като се вземат предвид толкова много различни допускания и променливи в моделите за оценка. Но ако това схващане е вярно, то компаниите не трябва да плащат толкова големи премии за синергия, ако не могат да я оценят. Дру-

гото течение е това, което автора подкрепя, а именно, че е възможно да се направи оценка на стойността на синергията, въпреки факта, че се правят предположения с неизвестно бъдеще.

За остойностяване на синергията най-често в практиката се използва метод базиран на дисконтираните парични потоци, предложен от Damodaran (2005). Този подход е широко възприет в корпоративната практика и се базира на няколко логични стъпки:

1. Оценка на вътрешно присъщата стойност на отделните компании, участващи в сливането чрез дисконтиране на очакваните парични потоци на всяка компания със среднопретеглената им цена на капитала (WACC).

2. Оценка на стойността на обединената компания без отчитането на синергийни ефекти (като сбор от отделните стойности, получени в стъпка 1).

3. Оценка на стойността на обединената компания с отчитането на синергийни ефекти, в следните подстъпки:

3.1. Отчитане на ефекта на синергията в очакваните парични потоци на обединената компания (включване на по-висок темп на ръст на приходите; по-висок размер на маржа на печалбата, поради икономии от мащаба и по-ниски данъци, поради наличието на данъчна изгода).

3.2. Отчитане на ефекта на финансовата синергия в дисконтовата норма на обединената компания и изчисляването на коригирана среднопретеглена цена на капитала (WACC) на новата единица.

3.3. Изчисляване на настоящата стойност на очаквания съвместен паричен поток със синергия чрез дисконтирането му с коригирания WACC.

4. Изчисляване на стойността на синергията като разлика между стойността от стъпка 3.3. и стъпка 2:

$$V_{synergy} = V_{ab} (with S) - (V_a + V_b) \quad (1), \text{ или}$$

$$V_{ab} (with S) = (V_a + V_b) + V_{synergy} \quad (2),$$

където: $V_{ab} (with S)$ – Стойността на обединената компания с отчитането на синергийните ефекти; V_a и V_b – Оценка на вътрешно присъщата стойност на отделните компании a и b ; $V_{synergy}$ – стойността на синергията от сделката.

С други думи синергията е налице, когато V_{ab} (със синергия) > $(V_a + V_b)$, т.е. дисконтираната настояща стойност на нетния увеличен паричен поток за определен период след сливането е положителна величина.

Проблеми при оценката на синергията

Много компании избират сливанията и придобиванията като инструмент за разширяване на нов пазар или нова област на експертиза, тъй като е по-бързо и по-евтино от поемането на риска самостоятелно посредством стратегията за органичен растеж. Brown, 2005 (цитирано в Basmah and Rahatullah, 2014) най-общо посочва сред причините за високия процент неуспехи на M&A, както следва:

- Прекалено оптимистична оценка на синергиите. Икономите от мащаба обикновено се постигат при определен размер на бизнеса. Въпреки това, разширяването над оптималното ниво води до непропорционални недостатъци на разходите, които водят до различни икономии от мащаба.
- Неадекватен предварителен дю дилиджънс, съчетано с невъзможност за ефективно изпълнение на сливането. Съпротивата срещу промяната и неспособността на придобитата компания да управлява добре промяната е основна причина за провала поради съпротивата на служителите и ръководството на двете участващи компании.
- Недостатъчно оценяване на проблемите с персонала, които ще възникнат, което се дължи основно на различните организационни култури във всяка компания.
- Доминиране на субективни фактори като статуса на съответните бордове на директорите.

За целите на настоящия доклад ще се разгледаме трудностите произтичащи от завишена оценка на очакваните синергии, и последващия често разрыв между фактическа и очаквана стойност на синергията, като една от причините за феномена наречен „проклятието на победителя“ (winner's curse) и платените значителни пазарни премии над стойността на акциите на компанията мишена. Прегледа на икономическата литература по въпроса позволява да се обособят четири групи проблеми при оценка на стойността на синергията, както следва:

1. Изчислителни грешки – доколкото оценката на синергиите е свързана с редица допускания и приближения, това поражда възможност от т.нар. грешки и изкривявания в стойността. Придобиващите фирми често субсидират акционерите на целевите фирми, като идентифицират погрешно източниците на синергия или използват *грешен дисконтов процент* при оценката на стойността ѝ.

- Паричните потоци, генерирани от синергията се натрупват към обединената компания, а не към целевата или придо-

биващата компания поотделно. Ето защо правилно е да се използва цената на капитала на обединената фирма за дисконтиране на тези парични потоци.

- Когато се оценява целевата компания следва да се използва цена на капитала, която отразява капацитета на дълга и цената на дълга, приложима към нея, а не стойностите на придобиващата компания – в противен случай се наблюдава трансфер на богатство към акционерите на целевата компания, без да имат конкретни заслуги.
- Данъчните спестявания, които възникват в резултат на придобивания, да се дисконтират погрешно с безрисков процент.
- Ако синергията включва навлизане в нови бизнеси с много различни рискови характеристики от тези, в които участват двете компании към момента на сделката, то дисконтовият процент трябва да бъде различен за да се отчете допълнителния риск.
- Прекомерният оптимизъм относно това кога ще се появят ползите от синергията често води до придаване на твърде висока стойност на синергията

Друга честа грешка е смесване и *двойно отчитане на стойностите на синергията и премията за контрол*. Стойността на контрола произтича от промяната на начина, по който се управлява един бизнес и ще бъде по-висока при лошо управлявани фирми. При много оценки на M&A сделки стойността на контрола и синергията се оценява заедно и е трудно да се определи къде свършва едното и къде започва другото. Комбинирайки двете рискуваме да използваме грешни дисконтови проценти, за да оценим всеки компонент. Синергията изисква два субекта за своето съществуване, а контролът, от друга страна, е изцяло в целевата фирма. Когато и двете са мотив за едно и също придобиване, най-добре е стойностите им да се оценят поотделно (таблица 1).

2. Конфликт на интереси. При повечето M&A сделки оценката дали сделката има икономически смисъл т.е. дали целевата компания е изгодна на предложената цена, се прави от консултантите по сделката – инвестиционните банкери на придобиващата компания. Този процес очевидно е податлив на конфликти на интереси и пристрастия. Таксите на консултантите зависят от сключването на сделката, а не от това дали тя създава акционерна стойност. Ако съчетаем това пристрастие с фактът, че мениджърите на повечето придобиващи компании вече са решили, че искат да извършат при-

Таблица 1. Етапи при оценка на сделка по сливания и придобивания

Компонент	Насоки при оценката
Стойност на синергия	<p>Оценка на обединената компания със синергия – включващо: по-висок темп на растеж на приходите; по-високи маржове, поради икономии от мащаба; по-ниски данъци, поради данъчни облекчения; по-ниска цена на дълга; по-висок коефициент на дълг поради по-нисък риск.</p> <p><i>Стойност на синергията = Стойност комбинираната фирма – Стойност на целевата фирма (с премия за контрол) – Стойността на придобиващата фирма</i></p>
Премия за контрол	<p>Оценка на компанията – мишена като оптимално управлявана – при оптимизиране на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Инвестиционна политика: По-висока възвръщаемост на проекти и продажба на непродуктивни активи; • Финансова политика: Преминете към оптимална капиталова структура; • Дивидентна политика: разпределяне на остатъчни дивиденди.
Стойност status quo	<p>Оценка на компанията – мишена такава, каквата е – със съществуващите вложения за инвестиционна, финансова и дивидентна политика.</p>

добиването на всяка цена, не е изненадващо наличието на толкова много лоши сделки, при които се наблюдава надценяване, респективно надплащане на сериозни пазарни премии за стойността на синергията и контрола.

3. Управленско високомерие – според Roll (1986) управленската гордост е в основата на надплащанията при много бизнескомбинации. Придобиващите фирми постоянно надценяват мащаба на синергията и подценяват колко време ще им отнеме да осигурят тази синергия. Синергийният капан се изразява в това че първо се реализират синергиите на разходите, които отнемат по-малко време, а в последствие се проявяват синергиите на приходите, които може и да не се реализират, предвид че изискват повече интеграция и обща стратегия за ефективност. Управленската гордост води до надценяване на синергийните ефекти, ирационално плащане на премии и се базира на убеждението на мениджърите, че са по-успешни и компетентни от средното ниво и следователно имунизират

ни срещу подобен род грешки. Sirower, (1997) отива и по-далеч като твърди, че би било по-евтино за акционерите сами да закупят акции на целевата компания, отколкото чрез своята компания с толкова висока премия.

4. Интеграционни трудности – липсата на планиране на процеса по интеграция и културни проблеми между двете обединяващи се компании проваля дори добре разчетени бъдещи синергийни ефекти. Необходим е задълбочен стратегически анализ на движещите сили на пазара, икономическите тенденции, бизнес портфолиото на придобиващата и целевата компании, ясен план за интеграция и управление. Синергиите, които са конкретни и планирани към момента на сливането, е по-вероятно да бъдат реализирани, отколкото неясните синергии. Реалистични планове и времева рамка за постигането на синергията, както и контрол на изпълнението трябва да бъдат въведени преди сливането да бъде завършено. Също така, синергията е много по-вероятно да се прояви, когато някой носи отговорност за реализирането ѝ.

Заклучение

Синергията е най-често посочваната причина за регистрираните значителни пазарни премии в хода на М&А сделките. Декларирането, че сделката ще доведе до подобрена конкурентоспособност или технологично лидерство не е гаранция че очакваната синергия ще се материализира в реална такава. Оценката на синергията е един от най-трудните моменти при оценката на М&А транзакциите. Необходима е ясна методология, реалистични прогнози и обективност на оценката.

Настоящият доклад разгледа някои основни проблеми при оценка на стойността на синергията – от изчислителни грешки в методологията, през конфликт на интереси, управленско високомерие и липса на стратегия за интеграция. Известно е, че колкото по-бързо бива реализиран синергийният ефект, толкова по-голяма е вероятността от успех на сделката, както и колкото по-сложен е източникът на синергия, толкова по-времеемка и по-малко вероятна е перспективата за успех. Освен това има по-голяма вероятност да получите дял от печалбите от синергията при придобиване, когато сте един участник в наддаването, отколкото ако сте един от множеството участници в търга (*winner's curse*).

Използвани източници

- Bain & Company. (2014). *Why some merging companies become synergy overachievers*. August 2014., достъпен на: https://www.bain.com/contentassets/1800162363584429af8134bf29679837/bain_brief_why_some_merging_companies_become_synergy_overachievers.pdf, последно посетен на 15.05.2023.
- Basmah A.Q. and & Rahatullah, M. (2014). Financial Synergy in Mergers and Acquisitions in Saudi Arabia, *The IEB International Journal Of Finance*, 9: p.182-199, достъпен на: <https://www.ieb.es/wp-content/uploads/2015/02/n9/2.pdf>, последно посетен на 25.04.2023.
- Bradley, M., Desai, A., Kim, E. H., (1988). Synergistic Gains from Corporate Acquisitions and their Division between the Stockholders of Target and Acquiring Firms, *Journal of Financial Economics* 1, p.3-40, достъпен на: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304405X8890030X>, последно посетен на 18.05.2023.
- Damodaran. A., (2005). *The value of synergy*, New York, Stern School of Business, Working paper, достъпен на: <https://ssrn.com/abstract=841486>, последно посетен на 05.06.2023.
- Dubus, A. and Legros,P. (2022). The Sale of Data: Learning Synergies Before M&As, *SSRN*, достъпен на: <https://ssrn.com/abstract=4322714>, последно посетен на 20.04.2023.
- Feldman, E. and Hernandez, E. (2021). Synergy in Mergers and Acquisitions: Typology, Lifecycles, and Value Forthcoming, *Academy of Management Review*, достъпен на: <https://ssrn.com/abstract=3816956>, последно посетен на 09.05.2023.
- Knoll, S. (2008). *Cross Business Synergies. A Typology of Cross-Business Synergies and a Mid-Range Theory of Continuous Growth Synergy Realization*, Gabler-Verlag, Frankfurt/Main.
- KPMG. (2008). *All to Play for, Striving for Post Deal Success*. достъпен на: http://www.strategies-for-managing-change.com/support_files/kpmgmergersurvey08.pdf, последно посетен на 28.05.2023.
- Moreira, D. & Janda, K. (2017). Measuring the M&A Value of Control and Synergy in Central and Eastern European Transition Economies with the Case of Avast-AVG Acquisition. *European Financial and Accounting Journal*. p. 157-170.
- Parker, G., Petropoulos, G. and Van Alstyne, M. (2021). Platform mergers and antitrust, *Industrial and Corporate Change*, Volume 30, Issue 5, p. 1307-1336, достъпен на: <https://ssrn.com/abstract=3608397>, последно посетен на 21.05.2023.
- Roll, R. (1986) The Hubris Hypothesis of Corporate Takeover. *Journal of Business*, 59, p. 197-216.
- Sirower, M.(1997). *The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Game*, New York: The free Press.

ИНФЛАЦИОНИРАТ ЛИ КЛАСИЧЕСКИТЕ ПРИНЦИПИ ЗА СПРАВЕДЛИВОСТ НА ДАНЪЦИТЕ?

Гл. ас. д-р Емил Калчев
Нов български университет
e.kalchev@nbu.bg

РЕЗЮМЕ: Справедливостта е ключов критерий за оценка качествата на данъците. Въпреки че е по-скоро философско понятие, справедливостта се тематизира в микроикономическата данъчна теория, защото, ако данъкоплатците имат съзнанието, че данъците, които дължат, са справедливи, те биха ги плащали, и обратно, биха се стремили да ги избягват или намаляват. Поради това още от древността се развиват аргументи, които доказват техния справедлив характер. По-късно тези аргументи изкрystalлизират в (нормативни) системи от принципи, които задават правилата, на които данъците трябва да отговарят – ако тези принципи са спазени, данъците са справедливи. Такава система е предложена от класикът на политическата икономия Адам Смит, които са познати до днес. Възниква въпросът, дали и доколко те са още актуални или са се обезценили в течение на времето?

Ключови думи: данъци, справедливост на облагането, принципи за справедливост на данъците.

ARE THE CLASSICAL PRINCIPLES OF TAX FAIRNESS INFLATING?

Chief Assist. Prof. Emil Kalchev, PhD
New Bulgarian University
e.kalchev@nbu.bg

ABSTRACT: Fairness is a key criterion for assessing the qualities of taxes. Although it is more of a philosophical concept, fairness is analyzed in microeconomic tax theory because if taxpayers are aware that the taxes they owe are fair, they would pay them, and conversely, they would seek to avoid or reduce them. Because of this, since ancient times, arguments have been developed that prove their just character. These arguments later crystallize into (normative) systems of principles that set the rules that taxes must conform to – if these principles are met, taxes are fair. Such a system was proposed by the classic of political economy Adam Smith, which are known to this day. The question arises, whether and to what extent they are still relevant or have they depreciated over time?

Keywords: *taxes, fairness of taxation, principles of tax fairness.*

Класически принципи за справедливост на данъците

Убеждението, че данъците са една необходимост и трябва надлежно да бъдат плащани, се постига най-лесно чрез доказването на техния справедлив характер. За да бъде справедливо, данъчното облагане трябва да почива върху убедителни принципи. Система от такива принципи формулира класикът на политическата икономия Адам Смит в своя знаменит труд “Богатството на народите”, издаден втората половина на XVIII век. По-късно тези принципи са наречени класически от друг именит икономист – Джон Стюърт Мил, и така са познати в литературата до днес. Тези принципи са (Смит, А., 2006):

- I. Поданиците на всяка една държава трябва да дават своя дял за издръжката на правителството в колкото е възможно по-близко съотношение със своите възможности, т.е. съобразно с дохода, който получават под закрилата на държавата (равномерност).
- II. Данъкът, който всяко лице е длъжно да плаща, трябва да бъде твърдо определен, а не произволен (определеност).
- III. Всеки данък трябва да се събира по времето и начина, който е най-удобен за данъкоплатеца (удобство).
- IV. Всеки данък трябва да е така замислен, че да взема или да удържа от джоба на народа колкото е възможно по-малко над онова, което носи на държавната хазна (ниски разходи).

Анализ на I класически принцип

Нека разгледаме I класически принцип – равномерност, и поспециално формулировката „... съобразно с дохода, който получават под закрилата на държавата”. От нея става ясно, че между държавата, осигуряваща закрила (защита), и поданиците (в република – гражданите), които реализират доход, закриляни от държавата, съществува съдружие. Държавата осигурява защита, а поданиците реализират доход под защита, част от който споделят с държавата, без който той не би бил възможен. С други думи гражданите са длъжни да плащат за това, което получават – това Аристотел нарича „пропорционално“ справедливо (Гочев, Г., 2018). Нещо повече, сумата на плащането не константна (както при поголовния данък), а зависи от резултата (дохода), постигнат с общото усилие на държавата и данъкоплатец (нещо, което има много общо с Аристотелевата „дистрибутивна“ справедливост)

Анализ на II класически принцип

II класически принцип – определеност. Голяма стъпка напред в еволюцията на данъчното облагане е ограничаването произвола на властимащите. В миналото владетелите често определяли колко приходи от данъци искат да получат и предоставяли правото на събиране на други, които реализирали печалба, събирайки повече данъци, отколкото владетелят желаел. Очевидно е, че за такова облагане вторият класически принцип – определеност, не е изпълнен. Данъкоплатците не знаели предварително какви и колко данъци трябва да плащат. Те не можели да планират, страхували се от данъчния произвол и правели всичко възможно да не плащат. Днес, за да бъдат получени от Националната агенция по приходите или общините, данъците трябва да бъдат ясно определени (в т.ч. и изключенията от тях), изчислени по регламентирания начин и внесени по определения ред и в предвидените срокове. Ако това не стане, се предвиждат санкции – глоби, принудително изпълнение, наказателноправни последици.

Определеността на данъците е превърната в конституционно изискване – „Гражданите са длъжни да плащат данъци ..., установени със закон ...” (Конституция, 2023). Тя е важно условие за планиране на данъчните плащания както от страна на публичната власт, така и от страна на данъкоплатците (граждани и фирми).

За данъците с по-опростена структура, включително и тези с по-малко изключения, няма съмнение, че е изпълнено: “Данъкът трябва да бъде твърдо определен, а не произволен.” За по-сложните данъци (в т.ч. с много изключения) не може да се твърди, че са “произволни”, но те със сигурност на са и “твърдо определени”, защото ако това беше така, данъчните консултанти по света не биха имали работа. А те напротив повсеместно живеят добре. Следователно, това че днес данъците са дефинирани изключително в закони е необходимо, но не и достатъчно условие за пълноценно прилагане на класическия принцип за определеност. Оказва се, че тяхната опростена и системно организирана икономическа структура участва в значителна степен в постигането на този принцип (Rose, M., 2003).

Анализ на III класически принцип

III класически принцип – удобство. Този принцип предполага партньорски отношения между държавата и данъкоплатците. Ако тя събира данъците си, когато и както на тях им е удобно, те с по-голямо желание ще ги плащат. Как се проектира той върху една главно аг-

рарна икономика, подобна на тази от времето на Адам Смит, е доста ясно, но как да го отнесем към съвременните бизнес процеси, които в значителна степен са индиферентни към ритъма на природата?

Всяка стопанска дейност е сложен (а често и продължителен) процес, състоящ се от етапи на инвестиране, производство и продажба на продукцията. Едва след приспадане на разходите по трите етапа от приходите се достига до резултата от дейността – дохода, печалбата. Не е безразлично в кой момент от този процес трябва да се плащат данъци, защото те могат негативно да го повлияят. В условия на неразвита или блокирана (примерно поради финансова криза) банкова система значението на този принцип е още по-голямо, защото в този случай данъкоплатците много по-трудно могат да заемат средства за заплащане на данъци. Ако те се плащат от и върху дохода, когато той е реално получен, облагането е удобно, защото нанася най-малки допълнителни вреди.

Нека за илюстрация предположим, че предприятие (напр. ООД) разполага с 1 млн. лв. собствен капитал и закупува производствено оборудване в началото на годината. В края ѝ то начислява линейни амортизации с годишна норма 30 на сто, съобразно Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО). Следователно максималните разходи за амортизации (свързани с оборудването) са 300 хил. лв. (30 на сто от 1 млн. лв.). Ако нетните оперативни приходи за годината са 400 хил. лв. (приходи от продажби 900 хил. лв., намалени с разходите по дейността 500 хил. лв.) и ООД-то не е ползвало кредит, печалбата преди данъци ще бъде 100 хил. лв. (400 хил. лв. нетни оперативни приходи минус 300 хил. лв. амортизации). Върху тази печалба се дължат 10 процента корпоративен данък, т.е. 10 хил. лв. Каква е всъщност финансовата равностметка от тази година? В началото ѝ дружеството е разполагало с 1 млн. лв. и с тях е заплатило оборудването. От реализираните продажби са постъпили 900 хил. лв., но от тях 500 хил. лв. са били заплатени по дейността. Крайният резултат е следният: плащания 1,5 млн. лв. (в т.ч. за инвестиции 1 млн. лв. и оперативни 500 хил. лв.), постъпления 900 хил. лв. Или, до момента е налице е паричен дефицит от 600 хил. лв. Възниква въпросът дали е удобно за дружеството да плаща данък от 10 хил. лв., при условие че е на фактическа загуба (дефицит) – то не си е възвърнало и половината от платени пари за инвестицията? Очевидно е, че данъкът в този случай е неудобен – той не е наложен върху реален положителен финансов резултат. Нека си представим по-нататък влошена стопанска конюнктура поради материализация на системен риск (пандемия, война, галопираща

инфлация, политическа нестабилност и т.н.). В такава ситуация дружеството може и да не реализира необходимите приходи (което е и вероятно), за да възвърне разходите по инвестицията. Ще се наложи да бъде ликвидирано, а за старото оборудване може и да няма пазар. В такъв случай инвестиционното начинание е било неуспешно. Въпреки това дружеството е плащало данък, който допълнително е увеличил загубата му.

Анализ на IV класически принцип

IV класически принцип – ниски разходи. Важен елемент от ефективността на данъчното облагане (в широк смисъл) е цената му, т.е. размерът на разходите по плащането и събирането на данъци.

Нека изброим някои разходи, които данъкоплатците плащат във връзка с декларирането и превеждането на данъците: счетоводни, транспортни, пощенски, телефонни, консултантски, загуба на работно време и т.н. От платените данъци се издържа данъчната администрация – Национална агенция за приходите (НАП) и данъчните служби на общините, както и всички други звена на публичната власт, имащи отношение към данъците (разходи по събирането).

Наблюдават се стъпки за намаляване на разходите по облагането с данъци. Те често влияят както на разходите по плащането, така и на тези по събирането. НАП беше създадена именно с очаквания за икономии от мащаба по събирането. От друга страна, в данъчните закони се допускат несистематични опростяващи елементи като патентния, туристическия данък и т.н., въпреки че подобни данъци са в потенциален конфликт със систематиката на останалите разпоредби, което е база за възникване на данъчно свръхвреме и погрешно насочване на ресурсите в стопанството. Беше въведено електронно деклариране и плащане на данъците, спестяващо разходи, време и усилия.

Междувременно се ускори глобалният процес на дигитализация и въвеждане на изкуствен интелект в много области на живота – в техниката, медицината, организацията, комуникацията, медиите, контрола, сигурността, военното дело и т.н. Тези процеси не само имат силно влияние върху икономиката, но и радикално ще реорганизируют финансовия, производствения и дори аграрния сектор (Димитрова, Р., 2018; Пиев, Р., 2022; Voescu, I.Y./Kostenarov, K.D., 2020). В хода на дигитализацията се очаква значително развитие и във фискалната област в посока удобство както за данъкоплатците, така и за заетите по събиране на налозите. По-специално дигитализацията и изкуственият интелект ще подобрят услугата по събирането,

радикално ще засилят контрола върху плащането им и ще подобрят значително събираемостта (Илиев, П., 2018 и 2019). Въвеждането на тези технологии предполага значителни инвестиционни разходи, висок професионализъм и ясна стратегия по управлението им. От трета страна, дигитализацията и прилагането на изкуствен интелект предявяват изисквания и специфична грамотност към тези, които ги ползват и управляват.¹ Едва тогава те ще развият своя потенциал и донесат ползите, очаквани от тях. Например, тези технологии вероятно ще направят възможни промени, които сега изглеждат нереалистични – прогресивен общ данък върху потреблението, гъвкави тарифи за облагане в зависимост от зададени критерии и т.н. Цената на всичко това е всестранен контрол върху данъкоплатците от страна на публичната власт, а дали това ще им е удобно, остава въпрос за бъдещи изследвания.

Дори общите разходи на облагането да са ниски, възниква въпросът доколко те са справедливо разпределени между данъкоплатците и публичната власт (дистрибутивна справедливост)? Това разпределение произтича от задълженията по определяне и събиране на данъците.

Данъкоплатците са длъжни: да определят кои данъци трябва да плащат, да съберат необходимата счетоводна информация, да изчислят размерите им, да ги декларират в определените срокове и да преведат сумите по сметките на НАП и общините, в т.ч. текущо да извършват споменатите дейности в рамките на авансовото плащане на данъците.

Публичната власт се грижи за данъчното законодателство, администрирането и контрола по събирането. Гарантирайки приходите си, тя вменява в задължение на предприятията (безплатно) да действат като „данъчни агенти“, като определят, събират и внасят данъците на своите служители, собственици, партньори, клиенти и т.н. (удържане на източника). Така държавата спестява разходи по събирането и контрола, прехвърляйки ги на предприятията, а те от своя страна се стремят да ги прехвърлят върху служителите, клиентите и доставчиците си. Например данъкът върху дохода от трудови правоотношения се събира от работодателя, а данъкът върху доба-

¹ Например в банковия сектор, другият финансов сектор, сравним по обхват с фискалния и значително по-напреднал в дигитализацията и въвеждането на изкуствен интелект, се предполага определено ниво на финансова грамотност (Димитрова, Р., 2022). Нямаме основание да мислим, че това не се отнася и за данъкоплатците.

вената стойност от всички фирми в една производствена и търговска верига, а не от крайния потребител, който реално го понася.

Изводи

В обобщение класическите принципи на Адам Смит обхващат по-скоро процеса на събиране на данъците (II, III и IV принцип), отколкото са техен икономически конструктивен принцип от гледна точка на справедливостта. Такъв се оказва само I принцип – равномерност. Тематизирането на тези принципи в съвременен контекст създаде по-широка рамка да засегнем проблема за справедливостта на облагането, в т.ч. във връзка със събирането на данъците, а не само ориентирана към тяхната (статична) икономическа конструкция. Въпреки близо двеста и петдесет годишната история на тези принципи, те се оказват актуални до наши дни.

Използвани източници:

- Гочев, Г. (2018) (Съст.). Платон, Ксенофонт, Аристотел. Икономика. Античните автори за дома и стопанството. София: Нов български университет. (Gochev, G. (2018). Platon, Ksenofont, Aristotel. Ikonomika. Antichnite avtori za doma I stopanstwoto. Sofia: Nov bulgarski universitet.)
- Димитрова, Р. (2018). Пълна дигитализация на дейността – поредното предизвикателство за търговските банки. *Годишник „Икономика и бизнес“*. София: Нов български университет, с. 6–13. (Dimitrova, R. (2018). Palna nigitalizazia na deinosta – porednoto predizvikatelstvo za targovskite banki. Godishnik “Ikonomika I biznes”. Sofia: Nov balgarski univeritet).
- Димитрова, Р. (2022). Финансовата грамотност на клиентите – важен фактор за успешна дигитализация на банките. *Народностопански архив*, 1, с. 24–35. (Dimitrova, R. (2022) Finansovata gramotnost na klientite – vajen factor za uspeshna digitalisazia na bankite. Narodnostopanski arhiv, 1, s. 24–35)
- Илиев, П. (2018). Фискален контрол върху стоки с висок фискален риск. *Годишник „Икономика и бизнес“*. София: Нов български университет, с. 122–8. (Iliev, P. (2018). Fiskalen control varhu stoki s visok fiskalen risk), Godishnik “Ikonomika I biznes”. Sofia; Nov balgarski universitet, s. 122–8.)
- Илиев, П. Необходимост от дигитализация в контрола и одита. Сборник с доклади от XII Научно-приложна конференция с международно участие. Варна: НТС, 2019, с. 168–73. (Iliev, P. Neobhodimost ot digitalisazia v kontrola I odita. Sbornik s dokladi ot XII Naucno-prilojna konferenzia s mejdunarodno ucastie. Varna: NTS, c. 168–73.)

- Конституция (2023). Конституция на Република България <https://lex.bg/laws/ldoc/521957377>, посетен на 06.05.2023 г. (Konstitutsia (2023). Konstitutsia na Republika Bulgaria <https://lex.bg/laws/ldoc/521957377>, poseten na 06.05.2023 g.)
- Смит, А. (2006). Богатството на народите. София: Рата (Smit, A. (2006). Bogatstvoto na narodite. Sofia: Rata.)
- Boevsky, I. Y., Kostenarov, K. D. The potential of digitalization for increasing members' satisfaction of Bulgarian cooperatives. 2020, IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 940 012073.
- Iliev, P. Accounting, digitalization, control. KNOWLEDGE – International Journal, Vol. 53(1), 2022, pp. 125–9.
- Rose, M. (2003). Vom Steuerchaos zur Einfachsteuer. Der Wegweiser durch die Steuerdebatte. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

CONTENTS

PLENARY SESSION

- 17 The flexibility of the labour markets in the EU and the EMU: opportunities and challenges in the social field in the preparation of Bulgaria to join the EMU
Tatiana Houbenova-Delisivkova
- 39 Green bonds in Europe: towards more non-banking activities
Sarah Goldman

SESSION 1:

INTERNATIONAL ECONOMICS: MARKETS AND POLICIES

- 53 Innovation policy and economic and inclusive development: the case of “One Health” as a sectoral innovation policy in Cameroon
Vanessa Casadella, Gérard de la Paix Bayiha, Sofiane Tahi
- 73 Greening the Belt & Road Initiative: trends and evolutions in China’s energy investments and projects
Elizabeth Yoneva
- 87 Romania’s adaptation to European climate change strategies
Oana Chindriș-Văsioiu, Mădălina Tocan
- 97 Econometric analysis of energy dependency in the EU, Bulgaria, and Romania
George-Cornel Dumitrescu
- 109 Quo Vadis Eurozone?
Iulia Monica Oehler-Șincai, Andrei Rădulescu
- 123 Lebanon’s currency crisis: a case of asymmetric rivalries
Hicham Hachem
- 135 The new EU screening regulations on foreign direct investments: factors and effects
Elena Spasova
- 149 The internationalization of yuan: current situation and future
Shouyi Zhang

167 De-dollarization of the global economy: are we moving towards a multipolar monetary system?
Tsvetelina Marinova

181 Public expenditure and economic growth: new empirical evidence from Southeast Europe
Desislava Stoilova

SESSION 2:

MARKETING AND STRATEGIC CORPORATE POLICIES

196 The company's intellectual property – a factor for sustainable competitiveness in the 21st century
Mariya Markova

212 Significance of visual identity in digital marketing in tourism based on examples from Bulgaria
Nevyana Krasteva, Desislava Aleksova

224 Without macromarketing management: crises, chaos and instability
Boyan Durankev, Kristian Ivanov

234 Synchronizing user emotions and perceptions when introducing marketing innovations
Nadezhda Dimova

244 Fragments from the age differences of the generations on the consumer behaviour
Borislav Atanasov

256 Measuring the immeasurable: challenges to metrics in brand management and the power of customer loyalty
Dimitar Trendafilov

270 Economic impact of the cruise industry
Irena Emilova, Margarita Misheva

278 Opportunities and challenges for enterprises in occupational medicine
Megi Dakova, Yoanna Ovnarova

288 Externalization of activities in the global value chains: implications on profitability of factoryless goods producing firms
Tsvetomir Tsanov

- 310 Architecture of a web-based platform for creating practical tasks for students from real business cases
Penyo Georgiev
- 318 Conceptual model of a laboratory for digital management in business
Penyo Georgiev
- 326 The impact of voluntary labeling schemes on consumer choice
Rositsa Nakova
- 338 Theoretical framework of risk management in cooperatives
Ivan Boevsky, Krasimir Kostenarov

SESSION 3:

GLOBAL TRANSFORMATIONS AND GREEN TRANSITION

- 350 A return to protectionism: trade barriers towards the European Union and the “new framework” of preferential trade agreements
Eduard Marinov
- 370 Circular economy, international business and global supply chains
Dobroslav Mollov
- 382 New technologies in the practice of international business
Dobroslav Mollov
- 394 The future of work: transformations and implications for economic growth in the 21st century
Juliana Hadjitchoneva
- 414 Political economy of generative artificial intelligence
Hristo Prodanov
- 426 Doughnut economics: economic model for the 21st century? Between the contestation of the economic mainstream and a new version of sustainable development
Radosveta Krastanova
- 444 Income distribution among the European countries under conditions of international economic integration policies
Diana Genkova

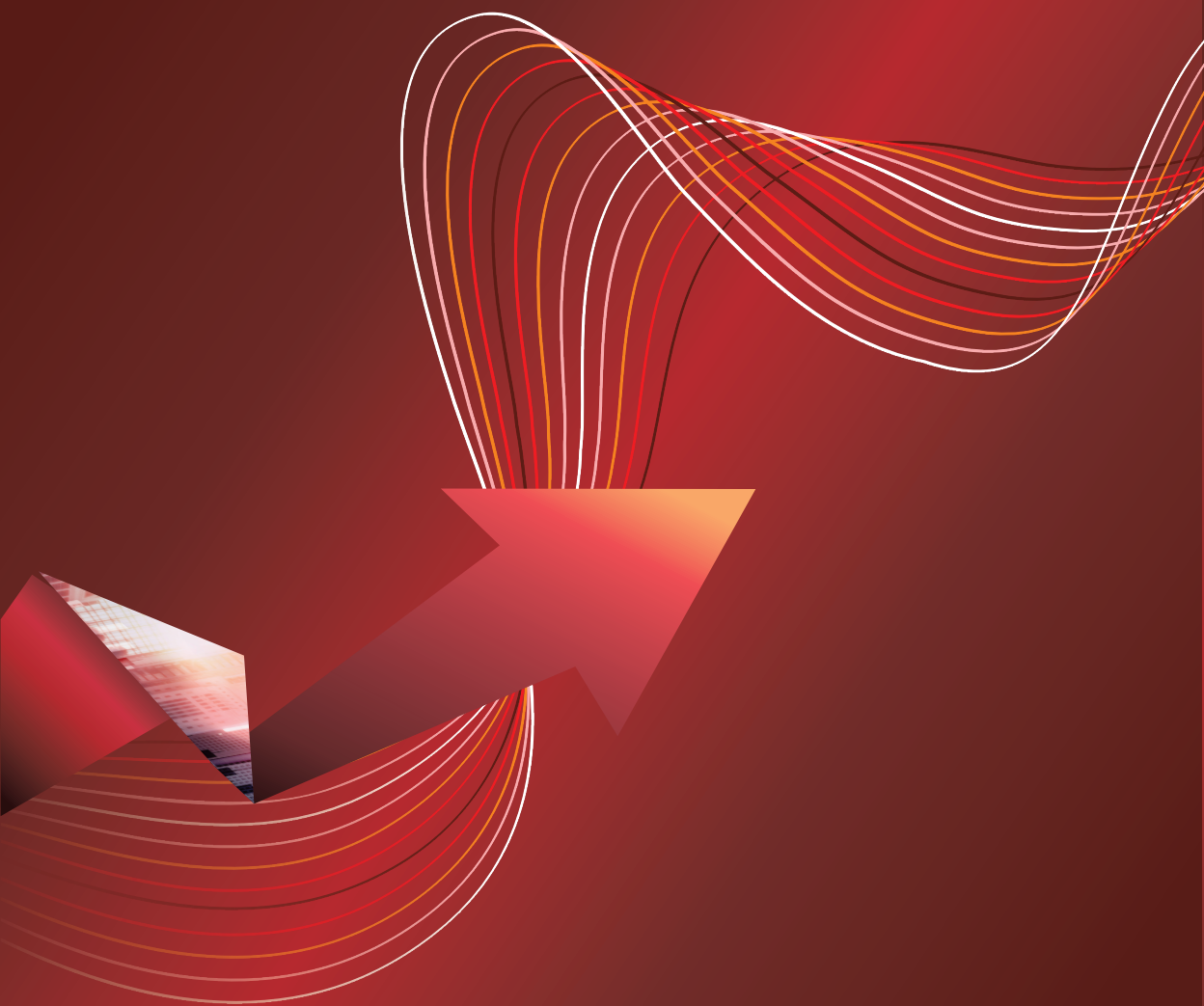
- 458 Labour productivity and wage dynamics in selected South-East European countries
Nikolay Velichkov, Dimitar Damyanov
- 472 The challenges of green business models as a new marketing approach
Nadejda Dimova, Mina Karpuzova
- 486 Sustainability reporting: principles and practice in Bulgarian companies
Petya Petrova
- 500 Expenditure on environmental protection in Bulgaria: comparative analysis to the EU countries
Vania Ivanova, Nikolay Velichkov
- 510 Analysis of the relationship between economic growth and ESG indicators in the EU
Victor Avramov
- 520 Transition to a green economy in the European Union – policies, challenges and objectives
Kiril Anachkov
- 532 Blue diplomacy – policies and strategies for transborder water cooperation
Milena Angelova
- 544 Policies to encourage innovation in agribusiness
Petia Branzova, Annie Dimitrova
- 556 Health infrastructure and competitiveness in the terms of COVID pandemic
Maria Marikina
- 570 Analysis of the existing social determinants of health models
Ekatherina Tzvetanova-Georgieva

SESSION 4:
FINANCE AND ACCOUNTING

- 580 Bulgarian exports in conditions of international inflationary processes
Nedyalko Nestorov

- 588 The European Union's new architecture for macroeconomic and fiscal management during 2021–2027
Iana Paliova
- 600 The French neocolonial grip on West Africa
Zhivko Valkov
- 614 Financial institutions' role in implementing the EU Sustainable Finance Disclosure regulation (SFDR)
Alexander Apostolov
- 626 Methodology for construction of analytical models
Krasimir Kulchev
- 638 Analysis of the efficiency of costs for live labor in enterprises – problems and solutions in crisis conditions
Rositsa Ivanova
- 652 Analysis of housing market trends in Europe for the period 2020–2022
Kristina Chavdarova, Ralitsa Dimitrova
- 664 Theoretical-methodological approaches for the evaluation of reporting objects in foreign trade transactions
Stanislava Pancheva
- 676 Specifications in the accounting reporting of life insurance companies activities
Maia Natchkova
- 688 The role of management accountants in guaranteeing sustainability information
Iliyana Stoyanova
- 700 Assessment and measurement of expected credit losses by applying the impairment model adopted in IFRS 9 Financial Instruments
Kiril Luchkov
- 712 Control and controlling
Plamen Iliev
- 722 The financing with equity capital – a basic for the implementation of the enterprise's investment policy
Tsvetelina Nenkova

- 728 Digitization of the lending process –
a premise for greater satisfaction of bank customers
Reneta Dimitrova
- 740 Trends and challenges to automobile insurance in the
conditions of financial crises
Nadya Georgieva
- 750 Risks in the use of platforms for
financial information by individual investors
Stefani Andreeva
- 764 Expansion challenges for lending companies abroad
Cvetomir Bankov
- 776 Problems in assessing the value of synergy in
mergers and acquisitions
Ralitsa Dimitrova
- 788 Are the classical principles of tax fairness inflating?
Emil Kalchev



ISBN 978-619-233-291-4 (печатно издание)
ISBN 978-619-233-292-1 (електронно издание)