

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY
„International Economics and Politics” Faculty
Department of „International Economic Relations and Business”

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:
ШЕСТНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО

THE MEMBERSHIP OF BULGARIA
IN THE EUROPEAN UNION:
SIXTEEN YEARS LATER

Том 1
Доклаги на български език

Volume 1
Papers presented in Bulgarian language

Октомври 2023 г., УНСС
October 2023, UNWE – Sofia

Издателски комплекс – УНСС
София, 2024

Редакционен съвет

Доц. д-р Паскал Желев, УНСС

Доц. д-р Доброслав Моллов, УНСС

Доц. д-р Александър Христов, УНСС

Доц. д-р Елена Симеонова, УНСС

Гл.ас. д-р Стела Живкова, УНСС

Проф. д-р Ингрид Шикова, Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Проф. д-р Татьяна Хубенова, Българска академия на науките

Проф. д-р Матилда Александрова, УНСС

Проф. д-р Виржиния Желязкова, Висше училище по застраховане и финанси

Проф. д-р Милен Балтов, Бургаски свободен университет

Проф. д-р Преслав Димитров, Югозападен университет „Св. св. Кирил и Методий“

Проф. д.ик.н. Карим Фахир Наама, Великотърновски университет

Доц. д-р Десислава Стоилова, Югозападен университет „Св. св. Кирил и Методий“

Доц. д-р Георги Маринов, Икономически университет, Варна

Проф. д-р Елиф Ючкан Дагдемир, Университет Анадола, Турция

Проф. д-р Мирко Трипуноски, FON University, North Macedonia

Проф. д-р Душко Димитриевич, Institute of International Politics and Economics, Belgrade, Serbia

Доц. д-р Силвана Йовческа, FON University, North Macedonia

Доц. д-р Мая Трипуноска, FON University, North Macedonia

Всички права запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространяване на сборника или на части от него по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© **Колектив**

© **ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС**

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел.: 02 8195 251

Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел.: 02 8195 551

Гл. редактор: Тодорина Недева, тел.: 02 8195 564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
1700 София, район „Студентски“, ул. „8-ми декември“ № 19

СЪДЪРЖАНИЕ

ЕВРОЗОНАТА И БЪЛГАРИЯ – РЕЦЕСИЯ ИЛИ ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Васил Петков.....7

THE EUROZONE AND BULGARIA – RECESSION OR ECONOMIC GROWTH

Vasil Petkov

ЦИФРОВТО ЕВРО – ПЕРСПЕКТИВИ И ОЧАКВАНИЯ

Моника Моралийска, Здравко Бешенджиев23

THE DIGITAL EURO – PERSPECTIVES AND EXPECTATIONS

Monika Moraliyska, Zdravko Beshendjiev

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА В СТРАНИТЕ ОТ ЛАТИНСКА АМЕРИКА

Веселина Димитрова.....32

CHALLENGES TO THE CIRCULAR ECONOMY IN LATIN AMERICAN COUNTRIES

Vesselina Dimitrova

КЛИМАТИЧНИ ПРОМЕНИ И БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС – ОТГОВОР И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Илина Мутафчиева42

CLIMATE CHANGE AND BULGARIAN COMPANIES - RESPONSE AND CHALLENGES

Ilina Moutafchieva

ОЦЕНКА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ЗЕЛЕНАТА СДЕЛКА ПРЕЗ ВТОРАТА ГОДИНА

Даниъл Константинов Танев.....50

ASSESSMENT OF THE PERFORMANCE OF THE GREEN DEAL IN THE SECOND YEAR

Daniyl Tanev

ПАЗАРЕН ПОТЕНЦИАЛ НА БИО ПРОДУКТИТЕ В ЕВРОПА

Яна Сергеева Данаилова60

MARKET POTENTIAL OF ORGANIC PRODUCTS IN EUROPE

Yana Danailova

АНАЛИЗ НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ И СТРАНИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС (2019-2025 Г.)

Камелия Хаджишлиева-Бидерман.....71

ANALYSIS OF THE CONSUMPTION OF ORGANIC PRODUCTS IN BULGARIA AND EU MEMBER COUNTRIES (2019-2025)

Kamelia Dragomirova Biderman

ТРАНСФОРМАЦИЯ КЪМ УСТОЙЧИВОСТ – ЕВРОПЕЙСКИ АСПЕКТИ <i>Габриела Методиева</i>	83
TRANSFORMATION TOWARDS SUSTAINABILITY – EUROPEAN ASPECTS <i>Gabriela Metodieva</i>	
УСТОЙЧИВО БЪДЕЩЕ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БЛГАРСКИТЕ ФИРМИ <i>Даниела Цветкова</i>	93
SUSTAINABLE FUTURE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR BULGARIAN COMPANIES <i>Daniela Tsvetkova</i>	
УСТОЙЧИВОСТ НА ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКАТА ФАРМАЦЕВТИЧНА ИНДУСТРИЯ <i>Валентин Маринов</i>	101
SUPPLY CHAIN SUSTAINABILITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN PHARMACEUTICAL INDUSTRY <i>Valentin Marinov</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА КРЕАТИВНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО <i>Силвия Георгиева</i>	112
ECONOMIC AND SOCIAL DIMENSIONS OF CREATIVE ENTREPRENEURSHIP <i>Silviya Georgieva</i>	
СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И СОЦИАЛНИ ИНОВАЦИИ <i>Невсе Камбер Арнауд</i>	122
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATIONS <i>Nevse Kamber Arnaud</i>	
ЧЕСТОТА НА ПОКУПКА И КОЛИЧЕСТВО В СЪВРЕМЕННИЯ МАРКЕТИНГ <i>Александър Христов</i>	139
SHOPPING FREQUENCY AND QUANTITY IN MODERN MARKETING <i>Alexander Hristov</i>	
„ОПТИМИЗАЦИЯ ЗА ТЪРСЕЩИ МАШИНИ В ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ И НЕЙНАТА РОЛЯ В АЛГОРИТЪМА НА ЧАТ GPT” <i>Виктория Лозева-Колева</i>	147
SEARCH ENGINE OPTIMIZATION IN DIGITAL MARKETING AND ITS ROLE IN CHAT GPT ALGORITHM <i>Viktoria Lozeva</i>	
ТРУДНИЯТ ПЪТ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА ТУРЦИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ <i>Петя Василева</i>	157

THE DIFFICULT ROAD TO TURKEY'S ACCESSION
TO THE EUROPEAN UNION

Petya Vasileva

БЕЖАНСКАТА ТЕЖЕСТ ВЪРХУ БЪЛГАРИЯ

Атанас Павлов.....167

REFUGEE BURDEN ON BULGARIA

Atanas Pavlov

**АГНОСТИЧЕН ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА
НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЕФЕКТИ
ОТ ИНСТРУМЕНТИТЕ НА ЕС В БЪЛГАРИЯ**

Ивайло Беев, Иван Тодоров175

AN AGNOSTIC APPROACH TO ASSESSING
THE MACROECONOMIC EFFECTS OF EU INSTRUMENTS
IN BULGARIA

Ivaylo Beev, Ivan Todorov

**ВАЛУТНИЯТ ПАЗАР И ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА
ИНТЕГРАЦИЯ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗИ**

Ирена Николова.....184

FOREIGN EXCHANGE MARKET AND EUROPEAN ECONOMIC
INTEGRATION IN TIMES OF CRISES

Irena Nikolova

**ИНФЛАЦИЯТА В СТРАНИТЕ ОТ ЕС ПО ВРЕМЕ
И СЛЕД ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19**

Валентин Билянски.....193

INFLATION IN EU COUNTRIES DURING AND AFTER
THE COVID-19 PANDEMIC

Valentim Bilyanski

**ПРИЕМАНЕ НА ЕВРОТО – НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ
ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА**

Бетина Минкова, Веселина Борисова, Габриела Димова.....205

ADOPTION OF THE EURO – NEW OPPORTUNITIES
FOR THE BULGARIAN ECONOMY

Betina Minkova, Vesselina Borisova, Gabriela Dimova

**ПАЗАРИТЕ ЗА РАСТЕЖ В ЕВРОПА КАТО ИНСТРУМЕНТ
ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЧРЕЗ КАПИТАЛОВИЯ ПАЗАР**

Снежана Йотинска.....213

GROWTH MARKETS IN EUROPE AS A TOOL FOR FINANCING
OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH
THE CAPITAL MARKET

Snezhana Yotinska

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЕН НАДЗОР В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ. ВЪВЕЖДАНЕ, ИНСТИТУЦИИ И ЕФЕКТИ.	
<i>Елена Димитрова – Цонева</i>	225
MACROPRUDENTIAL SUPERVISION IN THE REPUBLIC OF BULGARIA. ESTABLISHMENT, INSTITUTIONS AND EFFECTS	
<i>Elena Georgieva Dimitrova – Tsoneva</i>	
ТЕОРЕТИЧНИТЕ ОСНОВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ	
<i>Вяра Цветанова Лавчева</i>	239
THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION	
<i>Vyara Tsvetanova Lavcheva</i>	
ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЕС В СВЕТОВНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ И ПОЛИТИЧЕСКИ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Вълко Джанкардашлийски</i>	252
THE EUROPEAN UNION IN THE WORLD ECONOMY. DEVELOPMENT OF THE EU IN THE NEW ECONOMIC AND POLITICAL ORGANIZATIONS	
<i>Valko Dimitrov Dzhankardashliski</i>	
ИНИЦИАТИВАТА „ТРИ МОРЕТА“ КАТО ОТГОВОР НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА	
<i>Диляна Димитрова</i>	272
THE THREE SEAS INITIATIVE – A RESPONSE TO THE ECONOMIC AND GEOPOLITICAL CHALLENGESWRITE THE TITLE OF YOUR ARTICLE	
<i>Dilyana Dimitrova</i>	
БАЛКАНСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО СЪТРУДНИЧЕСТВО – ФАКТОР ЗА ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ В РЕГИОНА	
<i>Ашот Гегамович Казарян</i>	280
BALKAN ECONOMIC COOPERATION – A FACTOR FOR EUROPEAN INTEGRATION IN THE REGION	
<i>Ashot Kazaryan</i>	
ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА АЕРОНАВИГАЦИОННИТЕ УСЛУГИ В ЕВРОПА	
<i>Екатерина Кирилова Стефанова</i>	294
PRICING OF AIR NAVIGATION SERVICES IN EUROPE	
<i>Ekaterina Stefanova</i>	

ЕВРОЗОНАТА И БЪЛГАРИЯ – РЕЦЕСИЯ ИЛИ ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Васил Петков

е-мейл: v.petkov@unwe.bg¹

Резюме

Целта на настоящето изследване е на базата на емпирична и статистическа информация за петгодишен ретроспективен период да се проследят в динамика основните макроикономически показатели за еврозоната, за избрани страни от еврозоната и за България. По този начин да се открият приликите и разликите в икономическото развитие и се изследват причинно-следствените връзки. Въпреки усилията да се смекчат негативните външни шокове, растежът на brutния вътрешен продукт се забавя през 2023 г. Равнището на инфлация се понижава чувствително на фона на значително повишаване на лихвените проценти, като за сметка на това икономическата активност ще продължи да се забавя. Инвестициите имат незначителен принос върху съвкупния продукт, а външната търговия се свива. Въз основа на анализа на взаимозависимостите и на особеностите на цикличното развитие на разглежданите икономики, вкл. и на България, най-вероятният сценарий за краткосрочно им развитие е рецесия или нисък, но нестабилен, икономически растеж.

Ключови думи: еврозона, България, рецесия, икономически растеж

JEL: E30, F01

Увод

Световната икономика отново е изправена пред редица предизвикателства, което неизбежно води след себе си спад на съвкупния брутен вътрешен продукт (БВП). Повсеместното повишаване на лихвените проценти от страна на централните банки с цел овладяване на инфлацията забавя икономическата активност. До известна степен тази политика има ефект особено в САЩ и страните от еврозоната. Въпреки това очакванията за бързо овладяване на инфлацията не се оправдават и тя се превръща в основен проблем за повечето икономики в света. Агресивното повишаване на лихвените проценти е единственото доказано средство за борба с нея, но винаги ефектите идват със закъснение, а ако се прекали – безработицата ще започне да се повишава, което със сигурност ще доведе до рецесия. В крайна сметка двигателите на растежа на световната икономика ще бъдат

¹ доц. д-р Васил Стефанов Петков, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Университет за национално и световно стопанство, гр. София

отново развиващите се икономики и нововъзникващите пазарни икономики съгласно терминологията на Международния валутен фонд (МВФ).

След неособено доброто представяне на първата и втората по големина икономика в света (САЩ и Китай) през първото и второто тримесечие на 2023 г. предварителните данни за периода юли-септември 2023 г. вдъхват известен оптимизъм. БВП и на двете страни нараства, икономическата активност се увеличава и очакванията на икономическите субекти са по-скоро позитивни. При Япония, която е трета по големина икономика в света, първите две тримесечия на 2023 г. показват устойчивост и нарастване на БВП, но третото тримесечие определено е разочароващо (с близък до нула растеж на БВП) при обезценяваща се валута.

Великобритания още не може да се измъкне от спиралата „криза на разходите за живот“, където в стремеж да компенсират инфлацията управляващите предприеха действия по значително увеличаване на възнагражденията, което доведе до допълнително нарастване на цените. В ЕС и в частност в еврозоната продължава цикълът на нисък икономически растеж, който се запазва и от продължаващото увеличаване на лихвените проценти. Въпреки чувствителното намаляване на инфлацията икономиките на всички страни-членки са изложени на редица рискове: проблеми с осигуряването на достатъчно енергоизточници на приемливи цени, с мигрантите, с войната в Украйна, а от скоро и с конфликта в Близкия изток. Локомотивът на еврозоната (Германия) може би се оказва най-силно засегнат. Резултатът е нисък икономически растеж и движение по ръба на рецесията. Втората по големина икономика в еврозоната Франция регистрира растеж през отделните тримесечия на 2023 г. малко под 1 %. Италия също редува отрицателен и положителен прираст на БВП. Вече стана „модерно“ в страните от еврозоната постигането на растеж от 1 % да се нарича „силно възстановяване“.

Когато основните партньори на България са страните от ЕС и в частност еврозоната и икономиката на страната е силно обвързана с техните икономики, проблемите неизбежно се пренасят. Въпреки че е налице известен лаг във времето представянето на българската икономика през 2023 г. започна да се влошава както по линия на ръст на БВП, така и по отношение на инвестиции и износ.

В настоящия доклад ще бъде разгледано състоянието на еврозоната, на избрани страни от еврозоната и на българската икономика, както и ще бъдат направени прогнози за краткосрочното им развитие. На базата на сравнителен и емпиричен анализ чрез използване на сравними статистически данни ще бъде направен опит да се проследи връзката между цикличното развитие на еврозоната и цикличното развитие на българската икономика. По този начин при възникване на икономически затруднения в еврозоната ще може да се прогнозира кога те ще започнат да оказват влияние върху България.

Еврозоната – състояние и перспективи за развитие

След успешното стартиране на проекта “единна валута” и присъединяването на все повече страни към еврозоната Световната финансова и икономическа криза от 2007 г.-2009 г. оказва негативно влияние върху голяма част от страните. Появиха се дълговите кризи в т.нар. страни от групата “PIIGS” – Португалия, Италия, Ирландия, Гърция и Испания. Възстановяването беше трудно и мъчително. През второто десетилетие на XXI век еврозоната като цяло и голяма част от страните в нея регистрираха изключително нисък икономически растеж. Появи се дефлация, която доведе до увеличаване на дълговото бреме. Изборът на политиката на „финансова дисциплина“ пред „увеличаване на държавните разходи“ с цел стимулиране на икономиките допълнително утежни ситуацията. През този период приличен икономически растеж в отделни години регистрираха основно страни извън еврозоната – Полша, Чехия, Румъния и др.

През третото тримесечие на 2019 г. се появиха сигнали за предстояща криза (най-вече в Германия) и очакванията бяха да се навлезе в поредната „закономерна“ циклична криза, но пандемията от COVID-19 изкриви цикличното развитие на еврозоната – регистрира се значителен спад през отделни тримесечия в икономическата активност. Възстановяването беше бавно, но сигурно, до появата на инфлацията. Основни причини за нея се оказаха непрекъснатото нарастване на цените на енергоизточниците, пускането на т.нар. „хеликоптерни пари“ за справяне с неблагоприятните последици от пандемията, както и войната в Украйна, което допълнително разклати веригите на доставки и доведе до повишаване на цените на водещите суровини. Еврозоната продължи да регистрира нисък икономически растеж, а икономическата активност започна да се забавя още повече в резултат на повишаването на лихвените проценти.

Еврозона и САЩ

Въпреки затрудненията и новите предизвикателства пред световната икономика САЩ се оказаха по-подготвени и своевременно предприеха действия по повишаване на лихвените проценти. В резултат на това инфлацията бързо започна да се понижава, но въпреки това пазарът на труда остава стабилен. През третото тримесечие на 2023 г. БВП на САЩ нараства с 4,9 % на годишна база (за периода април-юни растежът е само 2,1 %) (IMF, 2023). По-високите възнаграждения водят до увеличаване на потребителските разходи за покупка, както на стоки, така и на услуги. Всъщност само потреблението допринася за 2,69 процентни пункта растеж на БВП. Държавните разходи също се повишават, но инвестициите се понижават за първи път от две години насам. Докато в САЩ промишленото производство се повишава през октомври 2023 г. след петмесечно свиване на поръчките, а секторът на

услугите се съживява, то икономическата активност в еврозоната спада в резултат на същественото забавяне в повечето страни (основно в Германия).

За съжаление в ЕС и в частност еврозоната започна процес на “деиндустриализация” и много компании от индустриалния сектор започнаха да се преместват в САЩ, защото условията са по-добри – по-ниски цени на енергоресурси и на суровини и материали, по-лесен достъп до иновации и по-поносима макроикономическа среда. По този начин САЩ в краткосрочен период най-вероятно ще избегнат рецесията, а вместо това ще се наблюдава „меко приземяване“ – бавен, но стабилен икономически растеж.

Актуализираната прогноза на МВФ също показва, че световната икономика ще се забави като растежът в САЩ ще е 2,1 % за 2023 г. и 1,5 % за 2024 г., докато при еврозоната съответно – 0,7 % и 1,2 % (Таблица 1). В краткосрочен период съкращаване на предлагането на суров петрол и геополитическите събития могат да доведат до по-нисък растеж в сравнение с очакваното от МВФ.

Таблица 1: Прогноза за растежа на БВП (процентна промяна, %)

Свят			САЩ			Еврозона		
2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
3,5	3,0	2,9	2,1	2,1	1,5	3,3	0,7	1,2

Източник: International Monetary Fund, ‘World Economic Outlook’, October 2023.

Забележка: 2023 г. – прогноза и 2024 г. прогноза.

Еврозона – основни макроикономически показатели

БВП в еврозоната нараства само с 0,1 % през първото тримесечие на 2023 г. на тримесечна база и с 1,2 % на годишна. Въпреки че от есента на 2022 г. се наблюдава значително понижаване на цените на енергоизточниците, именно те се посочват като основна пречка пред растежа. През второто тримесечие на 2023 г. растежът на БВП е 0,1 % спрямо първо тримесечие и 0,5 % спрямо същото тримесечие на 2022 г. (Eurostat, 2023c). През третото тримесечие на 2023 г. БВП на еврозоната спада с 0,1 % спрямо предходното тримесечие и се повишава с 0,1 % спрямо същото тримесечие на 2022 г. (Eurostat, 2023d).

Таблица 2: Растеж на БВП на Еврозона и на ЕС по тримесечия (процентна промяна (%), спрямо същото тримесечие на преходната година)

Еврозона				ЕС			
2022Q4	2023Q1	2023Q2	2023Q3	2022Q4	2023Q1	2023Q2	2023Q3
1,8	1,2	0,5	0,1	1,7	1,1	0,4	0,1

Източник: Eurostat (2023d), GDP down by 0.1% in the euro area and up by 0.1% in the EU, October 2023.

От Таблица 2 по-горе се вижда, че растежът намалява през последните четири тримесечия, както и че при еврозоната растежът е малко по-голям, тъй като водещите икономики в ЕС са членки на еврозоната.

По отношение на инфлацията в еврозоната се наблюдава съществено понижение през последната една година като резултат от агресивните действия на Европейската централна банка по повишаване на лихвените проценти. Годишната инфлация през септември е 4,3 %, докато през септември 2022 г. тя е била 9,9 % Eurostat (2023a). Тези нива надвишават в пъти общото покачване на цените в годините преди кризата с COVID-19. Повишаването на лихвените проценти обаче трябва да бъде съобразено с факта, че ефектите се проявяват с известен лаг във времето. Например по отношение на безработицата – може да се очаква нейното повишаване в рамките на до 6-12 месеца. Независимо от това възможността за създаване на пари намалява и това постепенно охлажда икономическата активност.

Основните макроикономически показатели за еврозоната са поместени в Таблица 3 по-долу. Данните са по години и включват членовете на еврозоната в съответната година (например за 2023 г. е включена Република Хърватия). В ретроспективен период нарастването на БВП преди пандемията е в рамките на около 1,5 % на година. През 2020 г. е регистриран значителен спад, който е последван от бързо възстановяване през 2021 г. За 2022 г. растежът е над средния за света, но очакванията за продължаващо забавяне на икономическата активност резултират в прогноза за едва 0,7 % растеж през 2023 г. (IMF, 2023). В абсолютно изражение БВП по текущи цени не отбелязва никакъв съществен растеж. Безработицата постепенно намалява за разглеждания период, но остава по-висока спрямо нивата в САЩ.

По отношение на инвестициите като процент от БВП се отчита постепенно нарастване от 2018 г. до 2023 г. От изключително значение е еврозоната и ЕС като цяло да се превърнат в привлекателно място за инвестиции, което може да създаде допълнителна добавена стойност за икономиките. За съжаление войната в Украйна и последващите действие на ЕС, намерили израз в различни пакети санкции спрямо Руската федерация, подкопават доверието

в зачитането на изключителното право на собственост. И разбира се еврозоната и ЕС трябва да се превърнат отново в център за създаване на иновации, за да се повиши конкурентоспособността и да не изостават в конкурентната битка с ЕС, Китай и други водещи икономики.

При външната търговия се отчита съществено намаляване на темпа на нарастване на износа и вноса, а очакванията за 2023 г. са направо съкрушителни. От водещ център на търговията в края на XX и началото на XXI век, сега Съюзът има второстепенна роля.

Правителствените разходи и общият правителствен дълг в процент от БВП се повишават с лек спад през последните две години от разглеждания период. Отново стои въпросът за намирането на баланса между повече разходи с цел стимулиране на икономиката и ограничения, за да не се стигне до свръхзадлъжнялост.

Таблица 3: Водещи макроикономически показатели за еврозоната (ЕС-20) за периода (2018 г. – 2023 г.)

Индикатор	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
БВП, постоянни цени (%-на промяна)	1,787	1,594	-6,078	5,620	3,334	0,663
БВП, текущи цени (млрд. \$)	13 767,787	13 483,079	13 142,633	14 697,254	14 150,699	15 478,354
Общо инвестиции (% от БВП)	21,903	22,789	22,340	22,987	24,191	23,315
Инфлация (%-на промяна)	1,755	1,196	0,252	2,588	8,384	5,551
Обем на вноса, общо (%-на промяна)	3,817	4,782	-8,600	9,226	7,860	1,138
Обем на износа, общо (%-на промяна)	3,564	2,989	-9,330	11,442	7,268	1,722
Безработица (% от работната сила)	8,217	7,592	7,967	7,717	6,733	6,599
Правителствени разходи (% от БВП)	46,868	46,934	53,463	52,444	50,625	50,056
Общ правителствен дълг (% от БВП)	85,738	83,711	96,779	94,765	90,968	89,600

Източник: International Monetary Fund, ‘World Economic Outlook Database’, October 2023.

Забележка: За 2023 г. (*) данните са прогнозни.

Макроикономическо състояние в избрани страни от еврозоната

С цел съпоставимост се работи със едни и същи макроикономическа показатели, както за еврозоната, така и за избрани страни, членуващи в еврозоната, както и за България. Разглеждат се двете водещи икономики – Германия и

Франция, относително съпоставимите на България по население и територия страни – Австрия и Гърция, както и соченият за отличник по отношения на някои от критериите за членство в еврозоната – Естония.

Най-голямата икономика в блока регистрира спад в БВП през 2022 г., като започва да стагнира през първите месеци на 2023 г. в сравнение с последната четвърт на 2022 г. Очакванията са тя да отбележи нулев или отрицателен растеж през настоящата година в резултат на високата инфлация, повишаването на лихвените проценти и неблагоприятните перспективи пред световната икономика. Водещата икономика в Европа отчита растеж на БВП в размер на 0,0 % за второ тримесечие на 2023 г. по сезонно и календарно изгладени данни. За първите три месеца на 2023 г. спадът е от -0,1 %. Заплашена от деиндустриализацията германската икономика дърпа надолу еврозоната и ЕС като цяло по отношение на икономическия растеж. Същевременно инфлацията е над средната за еврозоната, но безработицата е доста по-ниска. При правителствените разходи и общият правителствен дълг като процент от БВП се наблюдава спад. Данните на Статистическата служба на Германия показват, че търговията вече не е сред водещите двигатели на растежа. За 2023 г. представянето се очаква да бъде крайно незадоволително по отношение на нарастването на износа и на вноса.

Франция също отчита спад в БВП, но по-малък в сравнение с този на Германия. Една от причините е, че страната традиционно разчита повече на сектора на услугите. Инвестициите като процент от БВП нарастват, инфлацията традиционно е по-ниска от средната за еврозоната, но нивата на безработица са високи. Дългът е вторият най-висок от страните, които се разглеждат в настоящото изследване. При външната търговия – нарастването на износа и вноса са задоволителни, въпреки че се очаква спад за 2023 г.

Австрия отчита близо 5 % растеж на БВП през 2022 г., но за 2023 г. очакванията са той да е близо до 0 % (МВФ). Инвестициите като процент от БВП са съпоставими с тези при Германия и Франция. Нивата на правителствените разходи и дълга са задоволителни. Инфлацията е над средната за еврозоната и се очаква да остане такава. Равнището на безработица е приемливо.

Гърция бързо успя да подобри своето макроикономическо представяне както в годините след пандемията, така и спрямо периодите на нисък икономически растеж преди това. Инвестициите като процент от БВП постепенно се повишават, но са значително по-ниски спрямо другите разглеждани страни. Инфлацията е около средната за еврозоната. При външната търговия процентното нарастване на износа и вноса се забавя. Безработицата си остава голям проблем – с нива от над 10 %. В резултат на дълговата криза общият правителствен дълг като процент от БВП е твърде висок, но се отчита непрекъснат спад.

Естония, както и другите прибалтийски страни, е най-засегната от войната в Украйна и високите цени на енергоизточниците, суровините и храните.

Инфлацията е два пъти по-висока от средната за еврозоната. Още през 2022 г. Естония отчита спад в БВП и очакванията са 2023 г. също да завърши със спад. При външната търговия се отчита съществен спад за 2022 г., а 2023 г. ще бъде доста разочароваща. Въпреки че Естония е отличник по отношение на дълга спрямо БВП, инвестициите също са с по-висок относителен дял, но безработицата е по-висока, вкл. и спрямо тази в България.

Германия, Австрия и Естония със сигурност ще изпаднат в рецесия до края на 2023 г., а при Франция и Гърция растежът ще е в рамките на до 1 % на годишна база.

Таблица 4: Водещи макроикономически показатели на избрани страни от еврозоната за периода (2018 г.– 2023 г.)

Страна	Индикатор	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
Германия	БВП, постоянни цени (%-на промяна)	0,984	1,071	-3,829	3,169	1,804	-0,535
Германия	БВП, текущи цени (млрд. \$)	3 976,246	3 889,607	3 884,615	4 281,348	4 085,681	4 429,838
Германия	Общо инвестиции (% от БВП)	21,920	21,870	21,969	23,217	25,029	23,805
Германия	Инфлация (%-на промяна)	1,935	1,354	0,371	3,212	8,666	6,324
Германия	Обем на вноса, общо (%-на промяна)	4,120	3,376	-8,901	8,761	6,771	0,175
Германия	Обем на износа, общо (%-на промяна)	2,400	2,297	-10,032	9,488	3,451	0,939
Германия	Безработица (% от работната сила)	3,208	2,975	3,625	3,575	3,067	3,264
Германия	Правителствени разходи (% от БВП)	44,321	45,003	50,462	50,937	49,477	49,322
Германия	Общ правителствен дълг (% от БВП)	61,905	59,549	68,746	68,960	66,113	65,861
Франция	БВП, постоянни цени (%-на промяна)	1,818	1,889	-7,682	6,370	2,522	0,951
Франция	БВП, текущи цени (млрд. \$)	2 792,223	2 729,171	2 645,300	2 958,431	2 780,136	3 049,016
Франция	Общо инвестиции (% от БВП)	23,857	24,365	24,086	24,875	26,278	25,624
Франция	Инфлация (%-на промяна)	2,098	1,297	0,526	2,066	5,904	5,634
Франция	Обем на вноса, общо (%-на промяна)	2,946	2,471	-12,649	9,142	8,801	2,867

Франция	Обем на износа, общо (%-на промяна)	4,516	1,641	-17,072	10,669	7,364	4,448
Франция	Безработица (% от работната сила)	9,017	8,425	8,025	7,858	7,317	7,356
Франция	Правителствени разходи (% от БВП)	55,645	55,352	61,347	59,115	58,336	56,781
Франция	Общ правителствен дълг (% от БВП)	97,783	97,426	114,650	112,963	111,800	110,031
Австрия	БВП, постоянни цени (%-на промяна)	2,425	1,517	-6,454	4,557	4,849	0,095
Австрия	БВП, текущи цени (млрд. \$)	455,198	444,670	434,877	480,688	471,026	526,182
Австрия	Общо инвестиции (% от БВП)	25,726	25,349	25,647	27,780	26,973	24,496
Австрия	Инфлация (%-на промяна)	2,122	1,490	1,386	2,756	8,610	7,840
Австрия	Обем на вноса, общо (%-на промяна)	5,348	2,087	-9,229	13,712	6,428	3,470
Австрия	Обем на износа, общо (%-на промяна)	5,198	3,985	-10,652	9,593	9,577	3,604
Австрия	Безработица (% от работната сила)	5,225	4,808	5,475	6,183	4,767	5,107
Австрия	Правителствени разходи (% от БВП)	48,758	48,672	56,783	56,054	52,798	51,714
Австрия	Общ правителствен дълг (% от БВП)	74,074	70,635	82,925	82,321	78,482	74,761
Гърция	БВП, постоянни цени (%-на промяна)	1,668	1,884	-9,004	8,434	5,914	2,462
Гърция	БВП, текущи цени (млрд. \$)	212,146	205,279	188,775	215,017	219,238	242,385
Гърция	Общо инвестиции (% от БВП)	13,150	12,436	14,961	18,147	21,412	20,836
Гърция	Инфлация (%-на промяна)	0,774	0,517	-1,262	0,574	9,300	4,118
Гърция	Обем на вноса, общо (%-на промяна)	7,262	0,913	-1,922	11,445	2,994	0,969
Гърция	Обем на износа, общо (%-на промяна)	9,064	3,329	-22,873	23,060	9,175	3,325
Гърция	Безработица (% от работната сила)	19,300	17,325	16,325	14,775	12,425	10,826
Гърция	Правителствени разходи (% от БВП)	48,496	48,067	60,053	57,701	52,497	48,931
Гърция	Общ правителствен дълг (% от БВП)	190,674	185,533	212,431	200,742	178,112	167,972

Естония	БВП, постоянни цени (%-на промяна)	3,784	4,034	-0,965	7,249	-0,461	-2,269
Естония	БВП, текущи цени (млрд. \$)	30,639	31,294	31,305	36,889	37,951	41,799
Естония	Общо инвестиции (% от БВП)	28,030	26,541	29,699	31,046	30,713	28,229
Естония	Инфлация (%-на промяна)	3,412	2,268	-0,634	4,487	19,447	9,985
Естония	Обем на вноса, общо (%-на промяна)	5,928	3,735	1,301	23,235	3,200	-7,673
Естония	Обем на износа, общо (%-на промяна)	2,899	5,031	-5,454	22,128	3,008	-3,437
Естония	Безработица (% от работната сила)	5,371	4,448	6,806	6,177	5,571	6,663
Естония	Правителствени разходи (% от БВП)	39,271	39,126	44,927	41,838	39,619	42,341
Естония	Общ правителствен дълг (% от БВП)	8,204	8,491	18,572	17,755	18,487	21,601

Източник: International Monetary Fund, 'World Economic Outlook Database', October 2023.

Забележка: За 2023 г. (*) данните са прогнозни.

България – състояние и перспективи за развитие

Преди COVID-19 България регистрира нарастване на БВП от до 4 % на годишна база като спадът през 2021 г. е един от най-ниските сред разглежданите страни. Възстановяването през 2021 г. е значително и се задминават предкризисните нива. За 2022 г. БВП нараства с приблизително същия темп, както средното за еврозоната. От разглежданите страни само Австрия и Гърция отчитат по-голям растеж. За първите две тримесечия на 2023 г. БВП нараства с по-малък темп – 2,5 % за първо и 2,1 % за второ спрямо същия период на 2022 г. Прави впечатление, че ръстът е по-малък, въпреки че Българска народна банка със закъснение започна да повишава основния лихвен процент. Последното означава, че със сигурност ще наблюдаваме по-нисък растеж в краткосрочен период.

През последните години инвестициите нямат голям принос за увеличаване на БВП, а като % от БВП са с няколко процента пункта по-малко спрямо средното за еврозоната. Въпреки че след приемането на страната в ЕС инвестициите са един от основните двигатели на растежа, към момента те са няколко пъти по-ниски в абсолютно изражение.

Покачването на средното равнище на цените винаги е било в рамките на приемливите граници от 2-3 % на година, но от 2022 г. насам равнището на инфлация е значително по-високо от това в еврозоната. В края на септември 2023 г. само Унгария, Чехия, Полша и Румъния отчитат по-висока годишна инфлация, а при страните-членки на еврозоната – само Република Хърватия и Словакия. Когато се сравнява в динамика силно впечатление прави значителното понижаване на инфлационните равнища при прибалтийските страни – от над 20 % преди година до под средното за еврозоната.

През 2021 г. и 2022 г. силно нарастват както износът, така и вносът, но от началото на 2023 г. се отчита значителен спад в износа както в относително, така и в абсолютно изражение – общо и към трети страни. Докато за известен период от време през 2022 г. и 2023 г. вътрешнообщностната търговия беше с положително салдо, то в последните месеци вносът надвишава износа (при търговията с ЕС).

Пазарът на труда остава стабилен и се отчита дори минимално понижаване на равнището на безработица. Винаги остава отворен въпросът за изчисляването на показателите за пазара на труда, тъй като съгласно Преброяване 2021 г. населението на България е малко над 6,5 млн. души, но на практика по-малко пребивават трайно на територията на страната. Както при повечето развити икономики, така и в България, се наблюдава влошаването на възрастовата структура, но броят на активното население в България намалява с по-бързи темпове. Последното означава, че ще възникнат проблеми, свързани с приходите от данъци и пенсионната система може и да не издържи. Прави впечатление, че нараства честота на теглене на нови заеми, но въпреки това правителственият дълг е в нормални граници. Същевременно правителствените разходи са недостатъчни. В допълнение в България усвояването на средства по различни програми и фондове на ЕС е крайно недостатъчно и това води до по-малко инвестиции и по-малка добавена стойност.

За съжаление обаче нарастването на БВП и на покупателната способност в динамичен порядък изостава в сравнение с останалите страни-членки на еврозоната и на ЕС, което означава, че при тези темпове трудно ще бъдат достигнати средноевропейските равнища.

Горното показва, че България силно ще забави темпа си на икономическо развитие като доказателство за това е понижаването на икономическата активност и индекса на промишленото производство през последните месеци. При засилване на външните шокове инфлацията в страната ще остане по-висока в сравнение с тази в еврозоната.

Таблица 5: Водещи макроикономически показатели за България (2018 г. – 2023 г.)

Индикатор	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
БВП, постоянни цени (%-на промяна)	2,685	4,038	-3,959	7,635	3,361	1,663
БВП, текущи цени (млрд. \$)	66,428	68,920	70,346	84,120	89,115	103,099
Общо инвестиции (% от БВП)	21,214	20,998	20,336	21,074	20,739	20,677
Инфлация (%-на промяна)	2,631	2,457	1,219	2,842	13,019	8,498
Обем на вноса, общо (%-на промяна)	5,763	5,220	-4,933	9,292	9,424	2,636
Обем на износа, общо (%-на промяна)	1,737	3,974	-10,285	7,811	6,920	4,370
Безработица (% от работната сила)	5,273	4,275	5,207	5,346	4,243	4,600
Правителствени разходи (% от БВП)	34,311	35,853	37,792	38,597	38,242	37,345
Общ правителствен дълг (% от БВП)	20,066	18,307	23,187	22,457	21,844	20,993

Източник: По данни на НСИ, Eurostat и OECD.Stat.

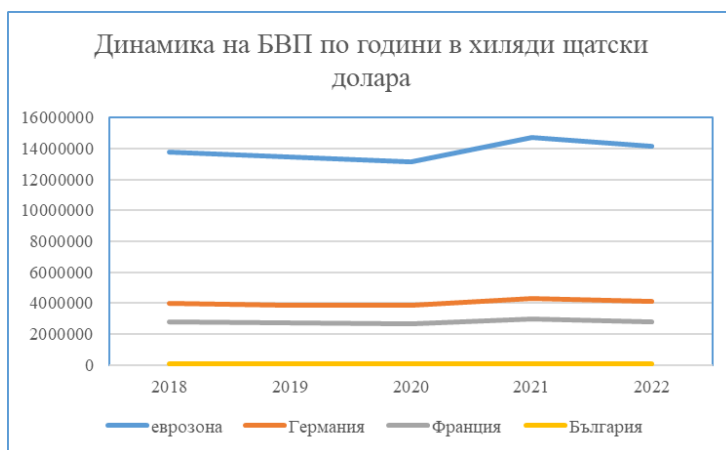
Съпоставка между цикличното развитие на еврозоната и на България

Въз основа на данните и графичното представяне на Фигура 1 и Фигура 2 пиковите и спадовете в абсолютното и в процентното изменение на БВП на България са съответно малко по-високи и малко по-ниски спрямо тези в еврозоната, Същевременно те настъпват или по същото време или след известен период от време, т.е. със закъснение от едно до две тримесечия. Последното показва, че външните стимули за икономически растеж или външните шокове оказват влияние нетолкова директно върху България, а посредством състоянието на еврозоната (ЕС), Една от основните причини за това е, че страните от ЕС и в частност еврозоната са основните търговски партньори на България,

За първото тримесечие на 2023 г. растежът на БВП на България е 2,5 % спрямо растеж от 1,2 % за еврозоната, докато за второ тримесечие при България имаме растеж от 2,1 % спрямо 0,5 % нарастване на БВП за еврозоната (процентна промяна спрямо същото тримесечие на предходната година). За трето тримесечие на 2023 г. растежът при еврозоната е само 0,1 %, което означава, че за България той ще бъде най-вероятно не повече от 1,5 %.

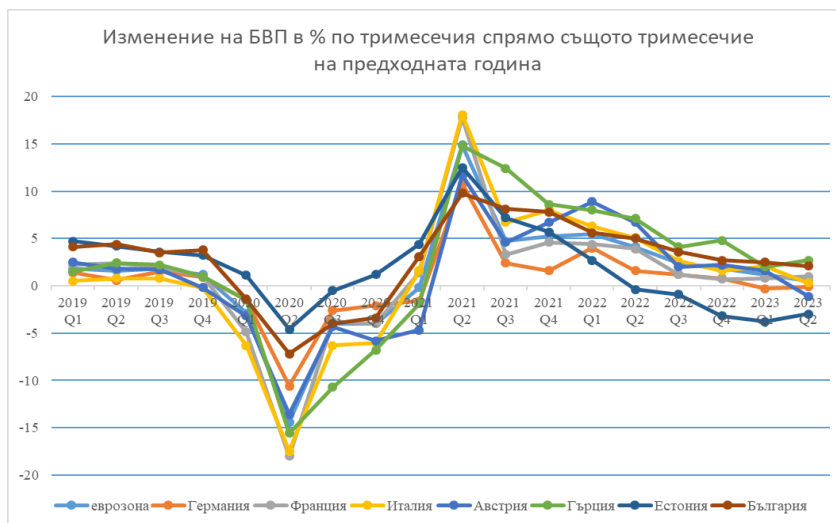
Видно от Фигура 2 германската икономика показва признаци на “задъхване” още от 2019 г., което означава, че са необходими структурни промени и повече инвестиции в иновации и технологии. При сегашното състояние

най-вероятно България ще изпадне в рецесия или в период на нисък, но несигурен, икономически растеж с относително по-висока инфлация следвайки със закъснение състоянието в еврозоната и в частност Германия.



Източник: По данни на International Monetary Fund, 'World Economic Outlook Database', October 2023.

Фигура 1: БВП на еврозоната, Германия, Франция и България по години за периода 2018 г. – 2022 г. в хил. щатски долара



Източник: По данни на НСИ, Eurostat и OECD.Stat.

Фигура 2: Изменение на БВП в % по тримесечия спрямо същото тримесечие на предходната година в еврозоната, Германия, Франция, Италия, Австрия, Естония и България за периода 2018 г. – второ тримесечие на 2023 г.

Заклучение

За разлика от САЩ и Китай еврозоната продължава да се намира в лоша кондиция. Икономическият растеж е значително по-нисък, равнището на инфлация и безработица са по-високи, а същевременно локомотивът на европейската икономика Германия изпитва сериозни затруднения. Високата инфлация продължава да забавя индустриалното производство, което неизбежно ще доведе до проблеми в останалите икономики в еврозоната и в ЕС.

Еврозоната пострада в най-голяма степен от външните шокове, свързани с повишаването на цените на енергоизточниците, на основните суровини и на храните, както и от растройването на веригите на доставка и повишаването на транспортните разходи. Войната в Украйна допълнително “изтисква” ресурсите, а при разрастване на конфликта в Близкия изток натискът ще бъде още по-голям.

На база на анализа на данните на основните макроикономически показатели се очертава прогноза за навлизане в рецесия през четвърто тримесечие на 2023 г. или най-късно през първо тримесечие на 2024 г. Това по принцип е и период на традиционно забавяне на икономическата активност (зимни месеци), а допълнителен шок ще бъде едно значително повишаване на цените на енергоресурсите (особено на суровия петрол).

Инвестициите, държавните разходи и външната търговия постепенно намаляват своето значение за нарастването на brutния вътрешен продукт. Остава да се разчита единствено на вътрешното потребление. То може да остане стабилно до момента, в който икономическата активност силно се забави в резултат на агресивното повишаване на лихвените проценти. След това ще настъпи намаляване на покупателната способност, а това от своя страна още повече ще засегне икономическата активност.

Същото е и положението при България. През 2022 г. основен двигател на растежа беше износьт и повишаването на индустриалното производство. Но тези показатели силно се влошават през 2023 г., което означава, че страната ще се нуждае от силно вътрешно потребление. Такова ще е възможно само до края на годината с оглед на факта, че относително по-голяма част от покупките домакинствата извършват в периода октомври-декември. От началото на 2024 г. ще настъпи период на влошаване на икономическата конюнктура, което ще доведе до значително свиване на растежа на БВП. България няма как да не се влияе от състоянието на еврозоната и на ЕС като очакванията отново са за рецесия или нисък, но нестабилен, икономически растеж с известно закъснение спрямо цикличното развитие на икономиката на еврозоната, т.е. през първо и второ тримесечие на 2024 г. В допълнение през този период ще започне да оказва влияние и покачването на основния лихвен процент от страна на Българска народна банка, което се случва с доста по-голямо изоставане от това на Европейската централна банка. Строителният сектор

също ще бъде засегнат, защото ще се ограничи “създаването на пари”, а той се оказва доста устойчив през последните години.

Използвана литература

1. НСИ, БВП – разходи за крайно потребление, достъпно на: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=1174 (дата на достъп: 09 октомври 2023).
2. Eurostat (2023a), ‘Annual inflation down to 4,3% in the euro area’, 18 October 2023, available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/17689333/2-18102023-AP-EN,pdf/028b6ff3-2775-c4fb-4649-bbc8a0a46579> (accessed 18 October 2023).
3. Eurostat (2023b), Quarterly National Accounts, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Quarterly_national_accounts_-_GDP_and_employment#Quarterly_GDP_growth (accessed 07 October 2023).
4. Eurostat (2023c), GDP main aggregates and employment estimates for the second quarter of 2023, available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/17467476/2-07092023-AP-EN,pdf/7e5a0792-7a97-eac1-de9d-6461274a3f56> (accessed 24 September 2023),
5. Eurostat (2023d), GDP down by 0,1% in the euro area and up by 0,1% in the EU, available at: <file:///C:/Users/VPUser/Downloads/2-31102023-BP-EN,pdf> (accessed 31 October 2023)=
6. International Monetary Fund (2023), ‘World Economic Outlook’, October 2023, available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/10/10/world-economic-outlook-october-2023> (accessed 10 October 2023).
7. International Monetary Fund (2023), World Economic Outlook Database, October 2023, available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October/select-country-group> (accessed 10 October 2023).
8. OECD, Stat. (2023), Quarterly real GDP growth, available at: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=350#> (accessed 08 October 2023).

THE EUROZONE AND BULGARIA – RECESSION OR ECONOMIC GROWTH

Assoc, Prof. Vasil Petkov, PhD,

*'International Economic Relations and Business' Department,
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria,
e-mail: v.petkov@unwe.bg*

Abstract

The purpose of the study is to track the dynamics of the main macroeconomic indicators for the euro area, for selected countries in the euro area and for Bulgaria, based on empirical and statistical information for a five-year retrospective period. In this way, similarities and differences in economic development can be highlighted and cause-and-effect relationships can be explored. Despite efforts to mitigate negative external shocks, gross domestic product growth slows during 2023. The level of inflation is decreasing significantly due to the increase in interest rates, but at the expense of this, the economic activity will continue to slow down. Investment has a negligible contribution to the aggregate product, and foreign trade is shrinking. Based on the analysis of interdependencies and the peculiarities of the cyclical development of the considered economies, including Bulgaria, the most likely scenario for their short-term development is either recession or low but unstable economic growth.

Key words: Eurozone, Bulgaria, recession, economic growth

JEL: E30, F01

ЦИФРОВОТО ЕВРО – ПЕРСПЕКТИВИ И ОЧАКВАНИЯ

Моника Моралийска¹, Здравко Бешенджиев²

е-мейл: mmoraliyska@unwe.bg, е-мейл: zdravkobe6@gmail.com

Резюме

Дигитализацията, глобализацията и навлизането на изкуствения интелект тласкат света към скоростна промяна. Засягайки всички сфери от общественно-икономическия живот, промяната не подмина и банковия сектор, който в последното десетилетие претърпя сериозна метаморфоза. Десетилетие след появата на първата криптовалута, днес финансовите институции на ЕС, както и политическите му ръководители, са на крачка от въвеждането на цифрово евро. Настоящият доклад синтезира основните очаквания от въвеждането на цифровото евро и анализира както възможните ползи, така и потенциалните рискове от неговата употреба. Ограниченията на изследването са свързани с неизвестността на проблема, произтичащ от динамичното развитие на технологиите и тяхното приложение в бизнеса и финансите.

Ключови думи: цифрово евро, цифрови разплащания, дигитализация, ЕС

JEL: O33, B52, E5, F3

Увод

Цифровизацията и дигитализацията променят живота ни, включително и начина, по който плащаме. Употребата на пари в брой за извършване на плащания намалява, а пандемията от коронавирус (COVID-19) ускори преминаването към пазаруване онлайн и към цифрови плащания. Десетилетие след появата на първата криптовалута, днес финансовите институции на ЕС, както и политическите ръководители са на крачка от въвеждането на цифрово евро. То ще бъде електронна форма на еврото в брой за цифровизирания свят. То би предоставило на потребителите възможност да използват пари на централната банка в цифрова форма в допълнение към банкнотите и монетите. Цифровото евро би улеснило живота на гражданите, осигурявайки нещо несъществуващо понастоящем – цифрово платежно средство, което е всеобщо прието навсякъде в еврозоната, за плащания в магазини, онлайн или между отделни лица. Подобно на парите в брой цифровото евро би било безрисково, широко достъпно, удобно и безплатно за основни употреби. Нещо повече, очаква се то да укрепи стратегическата независимост и

¹ Доц. д-р Моника Моралийска, катедра «МИО и бизнес», УНСС, ORCID: 0000-0002-6199-9458

² Здравко Бешенджиев, студент, Университет за национално и световно стопанство

паричния суверенитет на Европа, засилвайки ефективността на плащанията в Европа като цяло, стимулирайки иновациите и повишавайки устойчивостта срещу потенциални кибератаки.

Настоящият доклад синтезира основните очаквания от въвеждането на цифровото евро и анализира както възможните ползи, така и потенциалните рискове от неговата употреба. Ограниченията на изследването са свързани с неизвестността на проблема, произтичащ от динамичното развитие на технологиите и тяхното приложение в бизнеса и финансите.

Цифровото евро като проект

На 28 юни 2023 г. Европейската комисия (ЕК) представи законодателни предложения относно цифровото евро, както и относно статута на евро-банкнотите и евромонетите като законно платежно средство (Европейска комисия, 2023). ЕК предлага два взаимно допълващи се набора от мерки, за да гарантира, че хората ще разполагат и с двата варианта за плащане. Законодателното предложение е за създаване на правна рамка за евентуално цифрово евро като допълнение към евробанкнотите и евромонетите. Това би гарантирало, че хората и предприятията имат допълнителен избор — в добавка към предоставяните от частни доставчици възможности — който им позволява да плащат по дигитален път с широко приета, евтина, сигурна и устойчива форма на публични средства в еврозоната. Цифровото евро ще гарантира неприкосновеността на личния живот, като никой орган, в т.ч. Европейската централна банка, няма да има достъп до личните данни на гражданите. Подобно на парите в брой днес, цифровото евро ще бъде достъпно наред със съществуващите национални и международни частни платежни средства, като например карти или приложения. То ще работи като цифров портфейл. Хората и предприятията биха могли да плащат с цифровото евро по всяко време и навсякъде в еврозоната (European Central Bank, 2023).

Според заместник-председателят на Европейската комисия с ресор икономика Валдис Домбровскис цифровото евро ще бъде логично допълнение към парите в брой, но няма да ги замести. В момента две трети от дигиталните плащания в ЕС се обработват от малко на брой глобални оператори. Въвеждането на цифровото евро ще промени това и ще позволи на европейски играчи да участват на пазар, който в момента е доминиран от чужди компании (Мениджър нюз, 2023).

Европейският комисар по финансовите услуги Майред Макгинес смята, че няма да бъде осъществяван контрол върху това как хората могат да харчат дигиталната валута, както и че тя няма да бъде използвана за следене. Той е на мнение, че основните услуги за цифровото евро ще бъдат безплатни, като например откриването или закриването на сметка. Цифровото евро ще бъде

лесно за употреба за хора с увреждания, възрастни или хора със слаби дигитални умения. Цифровото евро ще бъде разпределяно основно от частни доставчици на платежни услуги. Те ще имат правото да налагат такси, но за тях ще има лимит, за да няма надценка (БНР, 2023).

Проучвателният етап на проекта за цифрово евро ще приключи през есента на 2023 г. Ако Управителният съвет одобри следващия етап в проекта, ЕЦБ ще разработи и изпита възможни технически варианти и бизнес механизми, необходими за предоставянето на цифрово евро. Евросистемата ще внесе всички необходими промени в дизайна на цифровото евро, произтичащи от обсъжданото законодателство. Двата процеса – законодателство и дизайн – ще се развиват успоредно, така че Евросистемата да може бързо да емитира цифрово евро, ако и когато има основание за това. Управителният съвет ще вземе решение дали да емитира цифрово евро едва след приемането на законодателния акт от Съвета на ЕС и Европейския парламент.

Очаквани ползи от въвеждането на цифровото евро

Цифровото евро все още е на етап проект и обществено обсъждане. Проучвателната фаза на проекта ще приключи през октомври 2023 г. Управителният съвет на ЕЦБ ще реши дали да премине към фазата на подготовка и изпитване на цифровото евро през есента на 2023 г.

Според Европейската централна банка цифровото евро може да подпомогне целите на Евросистемата, като предостави на гражданите достъп до безопасна форма на пари в бързо променящия се цифров свят. То също би подкрепило стремежа на Европа към непрекъснати иновации и би допринесло за неговата стратегическа автономия, като предостави алтернатива на чуждестранните доставчици на плащания (European Central Bank, 2020).

Като цяло дигиталното евро предоставя множество предимства като сигурност на транзакциите, възможност за финансово приобщаване на населението без банкови услуги, рентабилност и елиминиране на риска от банкови фалити (Vasilescu & Sitnikov, 2022). Като цяло цифровото евро има потенциала да революционизира начина, по който се извършват плащанията в Европа и да доведе до значителни промени в живота на икономическите агенти (Duarte et al., 2023).

Към момента могат да бъдат систематизирани следните очаквани ползи от въвеждането на цифровото евро:

- Финансово приобщаване

Цифровото евро ще даде достъп до банкови услуги и на хора, които в момента нямат достъп до такива. Така на потребителите ще се предложи алтернативна възможност за плащане. Цифровото евро ще бъде виртуална версия на валутата, емитирана от Европейската централна банка, която би могла да се използва безплатно заедно с парите в брой. Цифровото евро ще

има абсолютно същата стойност и ще може да се използва по абсолютно същите начини, като има за цел да даде възможност на всеки да извършва сигурни плащания навсякъде в еврозоната. Като цяло, бързото възприемане на цифровите технологии от обществото и предлагането на цифрова валута представлява възможност за разширяване на финансовите услуги на групи хора, които нямат достъп до банкови услуги (Cotugno et al., 2023).

- Ефективност

Цифровите евро могат да се прехвърлят по електронен път, което позволява по-бързи и по-ефективни транзакции, особено за трансгранични плащания. След пандемията от коронавирус все повече плащания се извършват по цифров път. По данни на ЕЦБ, 55% от потребителите в еврозоната предпочитат електронни плащания (Съвет на ЕС, 2023). Данните показват тенденция за намаляване на парите в брой и ръст на цифровите плащания. Без значение къде се намират в еврозоната, хората ще могат да плащат за всичко без допълнително оскъпяване с цифровото си евро, например с помощта на цифров портфейл на телефоните си.

- Намалени разходи

Цифровите транзакции обикновено имат по-ниски разходи за обработка в сравнение с традиционните парични транзакции, което може да доведе до спестяване на разходи за бизнеса и потребителите. Цифровото евро би намалило таксите, свързани с плащанията за потребителите, като насърчи конкуренцията в Европа. В момента две трети от дигиталните плащания на дребно в Европа се обработват от световни компании. Благодарение на по-голямата конкуренция клиентите и търговците ще се възползват от по-евтини услуги. За банките и другите доставчици на платежни услуги цифровото евро ще стимулира разработването на нови общоевропейски платежни и финансови услуги, стимулирайки иновациите.

- Сигурност

Цифровите валути, издадени от централната банка, вероятно ще имат силни функции за сигурност, намаляващи риска от фалшифициране и измами. Защитата на поверителността е жизненоважна характеристика на цифровото евро. ЕЦБ няма да вижда личните данни на потребителите или техните модели на плащане. Офлайн функционалността също би донесла по-висока степен на поверителност на данните в сравнение с други налични в момента дигитални методи за плащане. На този етап проектът за цифрово евро включва предпазни мерки, като ограничения върху сумите, които хората могат да държат, за да се избегне всякакво значително изтичане на депозити от банките. Но потребителите, които желаят да платят повече от зададения лимит, ще могат да го направят, като свържат цифровия си портфейл с банковата си сметка. Цифровото евро би подобрило и целостта и безопасността на европейската платежна система във време, когато нарастващото геополитическо напрежение ни прави по-уязвими за атаки срещу нашата критична

инфраструктура (Мениджър нюз, 2023). Разчитайки на европейската инфраструктура, системата ще бъде по-добре подготвена да издържа на смущения, включително кибератаки и прекъсвания на електрозахранването.

- Инструмент на паричната политика

Цифровото евро може да предложи на ЕЦБ допълнителни инструменти за прилагане на паричната политика, както и способността да реагира по-ефективно на променящите се икономически условия (Enterprise.bg, 2023).

- Повишаване на рентабилността

Цифровото евро може да повиши рентабилността чрез намаляване на необходимостта от физическа инфраструктура и отпечатване и разпространение на пари в брой, което ще намали оперативните разходи за централните банки и финансовите институции.

В допълнение към тези предимства цифровото евро може да предложи и предимства по отношение на поверителността и анонимността на потребителите, както и да доведе до по ниски транзакционни разходи.

Потенциални рискове, свързани с цифровото евро

Голяма част от съображенията за рискове, които биха могли да се реализират от въвеждането на цифровото евро, са разгледани от ЕЦБ (Европейска централна банка, 2023).

Някои потенциални рискове, свързани с цифровото евро, могат да включват:

- Притеснения относно поверителността

Дигиталното евро може да породви опасения относно поверителността и сигурността на данните, тъй като централните банки ще имат достъп до данни за транзакции, което може да представлява потенциален риск, ако не се третира правилно.

- Въздействие върху банковата система и финансовата ѝ стабилност

Дигиталното евро може да повлияе на традиционната банкова система и до това банките да загубят ролята си на посредник ако гражданите заменят банковите си депозити с цифрова валута. Ако потребителите предпочитат да държат цифрови евро в централната банка вместо в търговските банки, това може да повлияе на източниците на финансиране и възможностите за кредитиране на банките, което потенциално ще повлияе на финансовата стабилност. За да запазят капацитета си за финансиране, банките ще трябва да предложат по-високи лихвени проценти, което на свой ред може да ги принуди или да увеличат цената на заемите, или да намалят обема на кредитирането (Bilotta and Botti, 2021).

Според Passacantando (2021) рисковете от загуба на посредническата роля на банките или по-голяма финансова нестабилност биха могли да бъдат сведени до минимум или дори трансформирани във възможност, ако

въвеждането на цифровото евро бъде придружено от прилагането на Съюза на капиталовите пазари и завършването на банковия съюз. Освен това обща цифрова валута може да има ограничени ползи без общ цифров „сигурен“ финансов актив. Само ако е част от по-широк процес на реформи, въвеждането на цифрово евро може да засили международната роля на еврото.

- Киберсигурност и риск от измами

Дигиталната евросистема може да бъде уязвима на кибератаки, опити за хакерство и измами. Осигуряването на стабилни мерки за киберсигурност би било от решаващо значение за защитата на целостта на цифровата валута и финансовата система.

- Притеснения относно поверителността

Цифровите валути, издадени от централната банка, може да предизвикат притеснения относно личната поверителност, тъй като транзакциите могат да бъдат проследими и потенциално обект на наблюдение. Постигането на баланс между поверителността и регулаторните изисквания би било от съществено значение.

- Финансова нестабилност и нестабилност на капиталовите потоци

Цифровото евро може да увеличи риска от бягството от банки по време на криза. В такива моменти доверието на клиентите на банките спада бързо, а на тях няма да се налага да образуват дълги опашки, за да теглят пари в брой в банкови клонове или банкомати – те биха могли да го направят много бързо по електронен път от комфорта на дома си (Bilotta and Botti, 2021).

- Възприемане от потребителите и цифрово разделение

Широкото приемане на цифровото евро може да се сблъска с предизвикателства, особено сред населението с ограничен достъп до цифрови технологии или тези, които са по-малко запознати с използването на цифрови методи за плащане.

- Пране на пари и незаконни дейности

Цифровите валути потенциално могат да бъдат злоупотребени за пране на пари, финансиране на тероризъм или други незаконни дейности. Ще са необходими по-строги регулаторни мерки за справяне с тези рискове.

- Парична политика и лихвени проценти

Въвеждането на цифрово евро може да повлияе на трансмисионните механизми на паричната политика и управлението на лихвените проценти от централната банка.

- Технически проблеми или прекъсвания на системата могат да нарушат функционирането на системата за цифрово евро и да повлияят на способността на потребителите да извършват транзакции.

Тези рискове са хипотетични и че централните банки и правителствата вероятно ще извършат оценки на риска и ще предприемат подходящи мерки за смекчаване на потенциалните рискове, преди да въведат цифрова валута.

Заклучение

Едно от ключовите предимства на цифровото евро е неговият потенциал за подобряване на финансовото включване на населението. Когато цифровото евро е достъпно за широката общественост, то може да осигури по-приобщаваща финансова система. Освен това цифровото евро има потенциала да подобри сигурността на транзакциите. То може да предложи и по-голямо удобство и ефективност при транзакциите като елиминира необходимостта от физически пари в брой, с което може да рационализира платежните процеси. В допълнение цифровото евро може потенциално да повиши рентабилността чрез намаляване на необходимостта от физическа инфраструктура, отпечатване и разпространение на пари в брой, което ще намали оперативните разходи за централните банки и финансовите институции.

От друга страна, съществуват сериозни рискове, свързани основно с цифровата сигурност, защитата на данните и финансовото включване. Според ЕЦБ, ако депозитните салда бъдат прехвърлени от търговските банки към цифрово евро, съхранявано в централната банка, това може да повлияе на способността на търговските банки да предоставят кредити, което е от решаващо значение за функционирането на икономиката. За да смекчи този риск, ЕЦБ обмисля потенциални мерки като въвеждане на количествен лимит за индивидуалните сметки с цифрово евро или прилагане на диференцирани лихвени проценти, за да обезсърчи прекомерната употреба на цифровото евро като инвестиционен инструмент (Horvath, 2022). Друг риск, свързан с цифровото евро, е потенциалното въздействие върху финансовата стабилност. Ако не бъде правилно регулирано, цифровото евро може да наруши стабилността на финансовата система.

Въвеждането на цифрово евро води до необходимостта от стабилни мерки за киберсигурност, за да се гарантира безопасността и целостта на транзакциите. Освен това е от съществено значение да се гарантира, че цифровото евро е достъпно и приобщаващо за всички сегменти от населението, защото не всеки има достъп използва цифрови технологии, което може да доведе до изключване и разширяване на цифровото разделение. Освен това цифровото евро повдига въпроси относно потенциалното му въздействие върху паричната политика и ценовата стабилност.

Европейската централна банка и Европейският банков орган активно проучват и оценяват тези рискове, което ще бъде все по-необходимо в бъдеще.

Спонсориране на научното изследване

Научният доклад е финансиран в рамките на проект НИ-11-2023 на УНСС “Разплащанията в международната търговия – тенденции и перспективи”.

Използвана литература

1. БНР, 2023. Близо или далеч е цифровото евро? Available at: <https://bnr.bg/euranetplus/post/101854341/blizo-ili-dalech-e-cifrovoto-evro>
2. Европейска комисия, 2023. Single Currency Package: new proposals to support the use of cash and to propose a framework for a digital euro. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_3501
3. Европейска централна банка, 2023. Често задавани въпроси за цифровото евро. Available at: https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/faqs/html/ecb.faq_digital_euro.bg.html
4. Мениджър нюз, 2023. Защо Европа се нуждае от дигитално евро. Available at: <https://manager.bg/%D0%B5%D1%81/zasto-evropa-se-nuzdae-ot-digitalno-evro>
5. Съвет на ЕС, 2023. Към цифрово евро <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/digital-euro/#timeline>
6. Bilotta, N., Botti, F. (2021). The (Near) Future of Central Bank Digital Currencies. Peter Lang Publishing. ISSN 2624-8905, ISBN 978-3-0343-4275-9 (Print), E-ISBN 978-3-0343-4291-9 (E-PDF), E-ISBN 978-3-0343-4292-6 (EPUB), E-ISBN 978-3-0343-4293-3 (MOBI), DOI 10.3726/b18087.
7. Cotugno, M., Manta, F., Perdichizzi, S., Stefanelli, V., 2023. Ready for a digital Euro? Insights from a research agenda, Research in International Business and Finance. ISSN 0275-5319, <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2023.102117>
8. Duarte, A., Murta, F., Silva, N., Vieira, B., 2023). Flip the coin: heads, tails or cryptocurrencies?. Scientific Annals of Economics and Business, 70(SI), 1-18. <https://doi.org/10.47743/saeb-2023-0013>
9. Enterprise.bg, 2023. ЕК предложи дигитално евро <https://enterprise.bg/economics-and-business/ek-predlozhi-digitalno-evro>
10. European Central Bank, 2023. Digital euro. Available at: https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/html/index.en.html
11. European Central Bank, 2020. Report on a digital euro. Available at: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.bg.pdf#page=4
12. Horváth, G. (2022). Monetary sovereignty and central bank digital currency. Pénzügyi Szemle = Public Finance Quarterly, 67(4), 539-552. https://doi.org/10.35551/pfq_2022_4_4
13. Passacantando, F. (2021). Could a digital currency strengthen the euro? Luiss School of European Political Economy, Policy Brief 9/2021. Available at: <https://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2021/05/Could-a-digital-currency-strengthen-the-euro.pdf>
14. Vasilescu, L. G. and Sitnikov, C. S. (2022). Financing romanian smes – challenges and opportunities during the pandemic crisis. Southeast European Review of Business and Economics, 3(2). <https://doi.org/10.20544/serbe.06.02.22.p05>

THE DIGITAL EURO – PERSPECTIVES AND EXPECTATIONS

Assist. Prof. Monika Moraliyska, PhD

*“International Economic Relations and Business”
Department, University of National and World Economy
e-mail: mmoraliyska@unwe.bg*

Zdravko Beshendjiev

*Master student, University of National and World Economy
e-mail: zdravkobe6@gmail.com*

Abstract

Digitization, globalization and the advent of artificial intelligence are pushing the world towards rapid change. All spheres of socio-economic life were affected, including the banking sector, which underwent a serious metamorphosis in the last decade. A decade after the appearance of the first cryptocurrency, today the financial institutions of the EU, as well as its political leaders, are on the verge of introducing a digital euro. This report synthesizes the main expectations from the introduction of the digital euro and analyses both the possible benefits and potential risks of its use. The limitations of the study are related to the unknown nature of the problem arising from the dynamic development of technologies and their application in business and finance.

Key words: digital euro, digital payments, digitization, EU

JEL: O33, B52, E5, F3

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА В СТРАНИТЕ ОТ ЛАТИНСКА АМЕРИКА

Веселина Димитрова¹

е-мейл: vesselina.dimitrova@ue-varna.bg

Резюме

Докладът включва някои скорошни проучвания и примери за кръговата икономика в страните от Латинска Америка, например за страни като Колумбия, Бразилия, Мексико. Този доклад маркира интереса към устойчивите иновации, корпоративната социална отговорност, зелената верига на доставки и всички други аспекти, свързани с Целите за устойчиво развитие в страните от Латинска Америка, включително и тяхното устойчиво възстановяване след Covid-19. Анализът на съществуващата литература потвърждава необходимостта от подобряване на стълбовете за устойчивост за Латиноамериканския бизнес в икономическа, екологична и социална насока.

Ключови думи: *кръгова икономика, Латинска Америка, устойчивост*

JEL: F00, F2

Увод

През последните години се разработва сериозна база от данни за страните от Латинска Америка и Карибския басейн на основата на официални доклади за кръговата икономика. Тези доклади са изготвени в партньорство с водещи европейски и международни организации и включват оценка на постиженията на отделните страни, конкретни примери от практиката и проучвания за нагласите за прехода към кръгова икономика (главно по поръчка на неправителствени организации). В допълнение стават достояние множество официални документа по теми, взаимосвързани с кръговата икономика, като климатични промени, декарбонизация, въвличащ социален бизнес, корпоративна социална отговорност и др.

Същевременно с това се наблюдава недостиг на научни публикации на английски език и количествени емпирични проучвания за бизнес резултатите в прехода към кръговата икономика за страните от Латинска Америка. Литературен обзор за периода 2007-2016 г. на автори от Латинска Америка показва, че са публикувани не повече от 100 статии при това на испански, португалски или френски език. (Fritz and Silva, 2018) Отчита се ниска международна разпознаваемост на съществуващите научни статии поради

¹ Prof. PhD, Department of International Economic Relations, Faculty of Management, University of Economics-Varna (Bulgaria), ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0370-7234>

езиковата бариера и оскъдния количествен емпиричен материал за анализ, който се свежда предимно до примери от практиката, интервюта с мениджъри или литературен обзор.

Очертават се някои страни и сектори, които са водещи примери в развитието на кръговата икономика в Латинска Америка- Колумбия, Бразилия, Чили в секторите на селското стопанство, ХВП, логистика и др. Темата за кръговата икономика се дискутира през фокуса и на други важни за региона теми като икономически растеж, условия за безопасен труд, местни традиции и култура, екологична и социална ангажираност, устойчиви иновации в бизнеса.

Съществуващото противоречие в информационната осигуреност по темата за кръгова икономика в региона на Латинска Америка поражда научния интерес за изготвяне на настоящия доклад. **Целта** е да се анализират някои основополагащи наблюдения, свързани с прехода към кръгова икономика в страните от Латинска Америка като се очертаят специфични моменти в прехода от линейна към кръгова икономика.

Методология на изследването

Настоящият доклад включва анализ на литературен обзор на научни статии на английски език за периода 2018-2022г., публикувани в базите от данни на Elsevier. Прегледът на тези научни разработки позволява да се систематизират някои водещи предизвикателства пред кръговата икономика за страните от Латинска Америка. Приема се водещата теза на официалните доклади и научни публикации за Латинска Америка, а именно че кръговата икономика представлява инструмент за устойчивост за страните от региона. В рамките на настоящия литературен обзор се анализират и конкретни емпирични проучвания. Водещите резултати са получени от респонденти (фирми и потребители) от страни като Колумбия, Бразилия, Мексико, Чили.

Докладът обхваща два основни параграфа- *първо*, се извеждат логическите стъпки на страните от Латинска Америка в прехода им към кръгова икономика и в сравнение с държавите от ЕС. *Второ*, се акцентира върху две ключови наблюдения за кръговата икономика в Латинска Америка, които са многократно повторени в научните публикации и официални доклади- сектор „селско стопанство“ и роля на жените.

Кръгова икономика в Латинска Америка – сходна на ЕС посока, различни постижения по страни

Действията по кръгова икономика в страните от Латинска Америка (включва Централна и Южна Америка) стартират малко по-късно в сравнение с ЕС, където още през 2014-2015 г. се разработва пакет от мерки, а в

последствие и план за действие и стратегия в областта на кръговата икономика. През 2018г. Колумбия представя своя Национална стратегия за кръгова икономика. Същата година Чили, Бразилия, Уругвай и Мексико стартират Пътна карта за кръгова икономика, а Перу приема Национална политика за конкурентоспособност и производителност, в която кръговата икономика избира за централен фокус рециклирането. Устойчивият мениджмънт в производството и потреблението на пластмаси става акцент в Националните програми на Чили, Мексико, Перу и Колумбия.

През 2019г. Доминиканската република, Куба, Еквадор, Ел Салвадор и Парагвай предприемат стъпки за оценка на преход към кръгова икономика чрез разработване на свои Национални пътни карти. Коста Рика е страната, която последна към днешна дата публикува своя Национална стратегия за кръгова икономика. От 2019 г. до днес във всяка от страните от Латинска Америка се реализирани над 80 публични инициативи в сферата на кръговата икономика.

Важен момент в действията към кръгов подход за страните от региона е системната констатация за негативни температурни изменения и отрицателно влияние на климата върху производителността на труда. Независимо, че страните от Латинска Америка са най-големият регион, който е нетен износител на храни в света, държавите и тези от Карибския басейн се приемат за територията с най-голямо подоходно неравенство в света. По данни на Световната банка едва 7% от населението формира 80% от регионалния доход за 2018 г. Регионът притежава 1/5 от световния горски фонд, 31% от водните източници в света и е носител на повече от 1/4 от световния селско-стопански потенциал. Същевременно регионът е отговорен за 17% от световните емисии на парникови газове в селското стопанство. По данни на ILO (2019) за последните 40 години температурата в региона се е увеличила с между 0.7° до 1° като климатичните изменения са засегнали 91 млн. работещи или 32% от работната ръка в Латинска Америка за 2017г. Проучванията на ILO (2019) сочат, че при замяна на електроизточниците с 80% възобновяеми такива до 2030 година ще се създадат 3 млн. нови работни места в региона. Самият преход към кръгов модел на бизнес управление ще насърчи създаването до 2030г. на над 10 млн. нови работни места, от които 4.8 млн. зелени и приоритетно насочени към управлението на отпадъци и рециклирането. Проучване на Henríquez Aravena et al. (2021) от Центъра за иновации и кръгова икономика (Centro de Innovación y Economía Circular, CIEC) сред 18 държави в Латинска Америка и обработени резултати сред 971 респондента от бизнес сектора показва, че кръговата икономика се свързва главно с дейност по рециклиране, повторно използване и повторно производство.

През 2020г. в региона е създадена Латино-американската коалиция за кръгова икономика, която е в партньорство с европейските и международни институции. Целта на тази стратегическа коалиция е да насърчава зелените

инвестиции в прехода от линейна към кръгова икономика като по-специално след пандемията Ковид-19 се фокусира върху намаляване на добива на полезни изкопаеми, защита на биоразнообразието, намаляване на замърсяването, намаляване на доходното неравенство в обществото и гарантиране на здравословен начин на живот и благосъстояние за гражданите. (ECLAC, 2022) За реализация на поставената цел е необходима колаборация между правителство и бизнес, както и с обществото като цяло. Поетапно са създадени Работни групи към коалицията в различни направления- пластмаси, електроника, ХВП и селско стопанство, градска инфраструктура, строителство, туризъм. Сред основните партньори на Латино-американската коалиция за кръгова икономика е фондация Елън МакАртур (Ellen MacArthur Foundation), Платформата за ускоряване прехода към кръгова икономика (PACE)- част от Световния икономически форум, Програмата за околна среда на ООН и др. През 2021г., с подкрепата на ООН, е създадена и специална регулаторната и финансова рамка за кръговата икономика на страните от Латинска Америка. (UNEP, 2023)

В контекста на политиката на Латино-американската коалиция за кръгова икономика и на Дневен ред 2030 четири държави от Латинска Америка- Чили, Колумбия, Мексико и Перу си поставят конкретни цели в прехода към кръгова икономика, които да реализират до 2030 година в направлението БВП, парникови емисии и заетост (Виж Таблица 1).

Таблица 1: Цели, свързани с кръговата икономика в избрани страни от Латинска Америка в контекста на Дневен ред 2030

Страни	БВП	Заетост	Парникови емисии
Чили	0.8	1.1	-6.7
Колумбия	1.1	1.1	-1.2
Мексико	1.5	1.5	-1.4
Перу	2.4	1.9	0.5

Източник: ECLAC (2023)

Сравнителният анализ по страни показва различни резултати в прехода към кръгова икономика както от гледна точка на показатели, така и от гледна точка на национални рамки, конкретни политики за управление на отпадъци и намаляване на замърсяването. Най-добри резултати имат Чили, Колумбия и Мексико, които изостават в изпълнението на Пътните си карти по направление „пластмаси“ и в изпълнението на политиката за „Разширена производствена отговорност“ (EPR), която се свързва с гарантиране на ефекти от управлението на отпадъци върху целия продуктов цикъл. Изследването на Henríquez Aravena et al. (2021) също отбелязва значението за страните от Латинска Америка да имат национални планове, програми и стратегии за

кръгова икономика. Авторите подчертават важността на законовата рамка и регулациите в тази бизнес сфера като обръщат внимание и на обстоятелството, че резултатите по страни в Латинска Америка са променливи и поради различните възможности за достъп до образование (теоретични и практически познания в университетите), до консултантска и бизнес дейност по въпросите на устойчивостта, иновациите и кръговата икономика.

Две наблюдения за кръговата икономика в страните от Латинска Америка

Селското стопанство – отрасъл с приоритетна необходимост за преход към кръгова икономика

Наблюдение от публикациите за кръгова икономика в страните от Латинска Америка се свързва с възможностите, които създават иновациите в селското стопанство, техните вериги на доставки и последващите ефекти върху устойчивостта. Болшинството от научните статии поставят въпроса до каква степен устойчивите иновации (sustainable innovations) могат да решат локалните или регионални проблеми на местните общности, особено на места с ниски доходи? До каква степен тези иновации могат да бъдат социално и екологично ориентирани и да създават условия за въвличащ бизнес (inclusive business)? Проучвания на Hart et al. (2016) потвърждават връзката между устойчивостта и ниските доходи като авторите считат, че по-бедните местни общности „страдат“ от екологична и социална неустойчивост, изложени са на по-сериозни климатични предизвикателства и тази констатация е валидна за държави с висок дял на селско-стопански площи. Колев (2021) посочва, че решенията на бедните домакинства са моделирани от два важни фактора: социалната среда, зависеща от миогледа и менталните модели, свързани с културата. Регионът на Латинска Америка има 37% население с ниски доходи като над 230 млн. души се приемат за бедни. (Hernandez-Pozas et al., 2021). Затова и бизнес модели насочени към насърчаване на устойчивите иновации логично набират все по-сериозна популярност. Кръговата икономика е една добра възможност за предприемаческа инициатива, за преодоляване на границите на бедност и ниски доходи и за насърчаване на иновациите и експорта.

Pineda-Escobar (2022) проучва 22 бизнес компании без транснационален профил, опериращи само в страните от Латинска Америка като тества възприятията им към устойчиви иновации чрез анализ на съдържанието (content analysis) и/или избор на думи. Преобладаващият брой наблюдения са от Колумбия, Мексико, Бразилия, Чили и Еквадор с преобладаващ дял примери от селското стопанство. Анализът на съдържание показва усилен честота в използването на думи като „фермери“, „продукти“, „доходи“, „храна“, „кафе“, „селскостопански“ в търсене на взаимовръзка с темата за

устойчивост и иновации. Изследваните фирми посочват, че за да има бърз преход към устойчиви иновации трябва да се ускори прехода към кръгова икономика чрез насърчаване на обучението, политика за социална отговорност, рециклиране на отпадъци. Като резултат от тази стратегия може да се постигне затворен цикъл и устойчивост на веригите на доставки в селското стопанство. Да дадем пример с фирма Vancalimentos (Колумбия): тя затваря цикъла си по изкупуване и събиране на отпадъци за жителите от селските райони в Колумбия като в замяна на това дава възможност на хората да закупят основни потребителски стоки, храни и лекарства на достъпни цени, от самата фирма. В случая, фирмата финансира инициативата и полезността ѝ е видима за обществеността. Но за много фирми в страните от Латинска Америка постигането на устойчивост и кръгова икономика са невъзможни, тъй като липсват средства за самофинансиране и иновации. Както посочва и Киречев (2022) инвестиции, иновации в наука и знания са определящи за ефективното и устойчиво селско стопанство в контекста на Целите за устойчиво развитие на ООН.

Ролята на жените в Латинска Америка и участието им в политиката за корпоративна социална отговорност при постигане на Целите за устойчиво развитие

Целите за устойчиво развитие на ООН (SDCs) са общо 17. Те включват 169 подцели с набор от над 500 индикатора за оценка, които са доброволни и незадължителни за фирмите. Обхватът на Целите засяга най-общо действия срещу бедността, защитата на планетата и осигуряването на мир и благосъстояние, просперитет на населението по света. В страните от Латинска Америка се отчита изпълнение само на 74% от заложените индикатори по Целите и последваща оценка за 85% от всички цели. По данни на Европейския форум за Латинска Америка и Карибския басейн (ECLAC) най-слабо изучавани в региона са Цел 11- свързана с изграждането на устойчиви градове и общности, Цел 13- свързана с действия в защита на климатичните промени, Цел 7- за достъпна и чиста енергия и Цел 14- за подводния живот (морски и океански). Спецификите на Цел 11, Цел 13 и Цел 14 са свързани с планирането на градоустройството, замърсяването на въздуха и ефектите върху здравето на хората, грижата за климатичните промени и опазването на водните екосистеми от еутрофикация, пластмасови замърсявания и прекалено високи температури в морските недра – предизвикателства за множество държави по света. Както посочва и Данкова (2022) реализацията на Цел 7 за устойчиво развитие в условията на военни конфликти и газова криза е силно затруднено в целия свят. В разговора за Целите на устойчиво развитие на ООН място има и политиката за корпоративна социална отговорност. Тя предизвиква дискусия в страните от Латинска Америка в прехода им към кръгова икономика. Темата е изключително важна предвид факта, че микро,

малкият и семеен бизнес заема преобладаващ дял в бизнес структурата на региона – над 65% в Аржентина, над 90% в Бразилия, повече от 75% в Чили, 95% в Мексико и над 45% в Колумбия. По данни на ILO (2019) заетостта на жените в Латинска Америка е следната: 20% са заети в МСП, а под 10% в ТНК. Жените във всички държави на Латинска Америка са предимно заети в публичната администрация, занимават се със социална дейност. (Таблица 2) Близко 25-30 % е заетостта на жените и в селското стопанство, за страни като Аржентина и Чили. Следователно, съставянето и изпълнението на политика за корпоративна социална отговорност с тяхно участие е сериозно предизвикателство.

Таблица 2: Заетост на жените * в избрани страни на Латинска Америка

Държава	Относителен дял, в %
Аржентина	50%
Бразилия	45%
Чили	40%
Колумбия	58%
Венецуела	40%

Източник: ILO (2019)

**без сектор „селско стопанство“*

Daniel-Vasconcelos et al. (2022) изследват политиката по корпоративна социална отговорност в контекста на Целите за устойчиво развитие в 238 фирми от индустриалния сектор от Аржентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Мексико и Перу за периода 2018-2020г. Резултатите показват, че Целите за устойчиво развитие могат да се превърнат в норма за ефективна работа и основа за добро фирмено управление за жените. Те могат да се използват за социална легитимация и за насърчаване ролята на жените в страните от Латинска Америка при изборни и ръководни позиции с фокус „социална политика“ и „екологична политика“. Участието на жените в политиката за кръгова икономика е важно и изисква социални решения, които трябва да се вземат предвид по-голямата чувствителност към нива на стрес, високи температури, възраст, издръжливост и здравословно състояние. (ILO, 2019)

Заклучение

Кръговата икономика предначертава пътя към устойчиво развитие за страните от Латинска Америка като се превръща във все по-желана тема на разговор със държавите от региона, включително поради възможността да се обменя международен опит и да се ползват действащите индикатори

на ЕС за сравнение на постиженията при прехода от линейна към кръгова икономика.

Анализът на съществуващата литература за страните от Латинска Америка показва, че посоката за региона е избрана- водещите държави имат план или стратегия за действия в сферата на кръговата икономика. Едновременно с това се потвърждава необходимостта от системно развитие и координация на стълбовете за устойчивост за Латиноамериканския бизнес в икономически, екологичен и социален аспект, поне в две посоки: *първо*, насърчаване екологосъобразната и кръгова дейност на бизнеса в ключов за региона отрасъл като селското стопанство и *второ*, насърчаване участието на жените в изпълнение на политиката за корпоративна социална отговорност.

Използвана литература

1. Данкова, П. (2022) Изпълнение на целите на ООН за устойчиво развитие 2030 в условията на криза. *Известия. Списание на Икономически университет – Варна*, 66 (4), с. 393 – 407. (Dankova, P. (2022) Izpalnenie na tselite na OON za ustoychivo razvitie 2030 v usloviata na kriza. *Izvestia, Spisanie na Ikonomicheski universitet-Varna*, 66 (4), s.393-407)
2. Киречев, Д. (2022) Агроекологичният подход за осигуряване на устойчивост на хранителната система. *Известия. Списание на Икономически университет – Варна*, 66 (1), с. 42 – 61. (Kirechev, D. (2022) Agroekologichniat podhod za osiguryavane na ustoychivost na hranitelnata Sistema. *Izvetia. Spisanie na Ikonomicheski universitet-Varna*, 66 (1), s. 42-61)
3. Колев, К. (2021). „Поведенчески подход към икономическото развитие-възможности и ограничения“, Устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия през XXI век – тенденции и предизвикателства, Международна научно-практическа конференция, 8 – 9 ноември 2021: Посветена на 85 г. от създаването на СА „Д. А. Ценов“: Сборник с доклади, Том 1, Акад. изд. Ценов, с.181-189. (Kolev, K. (2021) “Povedencheski podhod kam ikonomicheskoto razvitie-vazmozhnosti I ogranichenia”, *Ustoychivo razvitie i sotsialno-ikonomicheska kohezia prez XXI vek- tendentsii I predizvikatelstva, Mezhdunarodna nauchno-prakticheska konferentsia, 8-9 noemvri 2021: Posvetena na 85 g. ot syzdavaneto na SA “D.A.Tsenov”*: Sbornik s dokladi, Tom 1, Akad. Izd. Tsenov, s.181-189)
4. Cortés, D. L. and Botero, I. C. (2016) ‘Corporate governance in family businesses from Latin America, Spain and Portugal: A review of the literature’, *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, 29(3), doi: <https://doi.org/10.1108/ARLA-03-2016-0064>.
5. Daniel-Vasconcelos, de Souza Ribeiro, M. and Crisostomo, V.L. (2022) ‘Does gender diversity moderate the relationship between CSR committees and

- Sustainable Development Goals disclosure? Evidence from Latin American companies’, *RAUSP Management Journal*, Vol.57, No 4, pp. 434-456, doi: <http://doi.org/10.1108/RAUSP-02-2022-0063>.
6. ECLAC (2023), *Halfway to 2030 in Latin America and the Caribbean: progress and recommendations for acceleration*, LC/FDS.6/3/Rev.1, Santiago
 7. ECLAC (2022) *Towards transformation of the development model in Latin America and the Caribbean: production, inclusion and sustainability*, UN publication, Buenos Aires
 8. Fritz, M.M.C. and Silva, M.E. (2018) ‘Exploring supply chain sustainability research in Latin America’, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 48 No. 8, pp. 818-841, doi: <http://doi.org/10.1108/IJPDLM-01-2017-0023>
 9. Hart, S.L., Sharma, S. and Halme, M. (2016) ‘Poverty, business strategy, and sustainable development’, *Organization and Environment*, 29(4), pp.401-415, doi: <http://doi.org/10.1177/1086026616677170>
 10. Henríquez-Aravena, A., Martínez-Cerna L. y Venegas-Cifuentes, A. (2021) *Transitando hacia la economía circular: Oportunidades y pasos para América Latina*, Lima: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. (KAS)
 11. Hernandez-Pozas, O., Murcia, M. J., Ogliastrri, E. and Olivás-Lujan, M. R. (2021) ‘Management and sustainability dilemmas in Latin America: Introduction’, *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(1), doi: <https://doi.org/10.1108/ARLA-06-2020-0147>.
 12. ILO (2019) *Working on a warmer planet. The impact of heat stress on labour productivity and decent work*, Geneva
 13. Pineda-Escobar, M.A. (2022) ‘Sustainable innovation and inclusive business in Latin America’, *Innovation and Management Review*, Vol. 19, No 3, pp. 192-207, doi: <http://doi.org/10.1108/INMR-07-2021-0116>.
 14. UNEP (2023) *Unlocking Circular Economy Finance in Latin America and the Caribbean: The Catalyst for a Positive Change— Findings and recommendations for Policymakers and the Financial Sector*, Nairobi.

CHALLENGES TO THE CIRCULAR ECONOMY IN LATIN AMERICAN COUNTRIES

Prof. Dr. Vesselina Dimitrova

*Department of International Economic relations,
University of Economics-Varna
e-mail: vesselina.dimitrova@ue-varna.bg*

Abstract

The paper identifies some recent studies and examples in the context of circular economy in Latin American countries, for example Columbia, Brasile, Mexico. The paper provides mapping of interest in sustainable innovations, corporate social responsibility, green supply chain and all other aspects relative to Sustainable Development Goals in Latin American countries, including also the sustainable recovery after Covid-19. The analysis of the existing literature confirms the necessity to improve sustainability pillars in Latin American business into economic, environmental and social directions.

Keywords: circular economy, Latin American countries, sustainability

JEL classification: F00, F2

КЛИМАТИЧНИ ПРОМЕНИ И БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС – ОТГОВОР И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Илина Мутафчиева

e-mail: moutafchieva@gmail.com

Резюме

Докладът “Климатични промени и българският бизнес – отговор и предизвикателства” изследва взаимодействието между изменението на климата и потребителските нагласи, които движат бизнеса в България и Европейския съюз като цяло. Проучват се нагласите на потребителите на възраст 15-35 години към политиките на компаниите, свързани с борбата с климатичните промени като и се съпоставят тяхната ангажираност с действия на компаниите и очертава потенциални решения за компаниите с цел запазването на тяхната конкурентоспособност.

Методологията на изследването включва проучване сред 314 респонденти и преглед наличната информация свързана с действията. Представените резултати са част от по-широкообхватно изследване, свързано с дисертационния труд на автора и са представени нагласите на младите хора към изменението на климата и отговорът на компаниите в България. Представени са препоръки към бизнеса като необходимостта от по-добро сътрудничество с неправителствения сектор и заинтересованите страни, конкретна и ясна комуникация на действията от страна на компаниите свързани с борбата с климатичните промени и други.

Ключови думи: Климатични промени; български компании; нагласи, млади хора

JEL: F20, Q56, P28

Увод

Климатичните промени са глобален проблем и поставя пред значителни предизвикателства компаниите по целия свят. Въздействията на изменението на климата като екстремни метеорологични явления, повишаване на морското равнище и промяна на климатичните модели, могат да нарушат бизнес операциите, веригите за доставки, покупателната способност на клиентите и функционирането на пазара като цяло. От друга страна обаче климатичните промени могат да бъдат разглеждани и като възможности за предприятията, предприятия, които са достатъчно гъвкави и приспособими чрез въвеждането на иновации и модели свързани с адатрипане към нисковъглеродна икономика. България и в частност българският бизнес като част от Европейския съюз е обвързана със амбициозни цели в областта на климата и строги екологични разпоредби.

Научният доклад “Климатични промени и българският бизнес – отговор и предизвикателства” разглежда сложното взаимодействие между изменението в климата и нагласите на потребителите, които биват двигател за бизнеса.

бизнеса в рамките на България и Европейския съюз. В статията се представя взаимосвързаността между нагласите на младите хора като потребители и готовността, а от друга нагласата за трансформация на компаниите в България.

Целите на доклада са:

- Да проучи нагласите на потребителите във възрастовата група 15-35 година по отношение на политиките свързани с климат и климатични промени на компаниите
- Да съпостави действията на компанията и тяхната ангажираност по отношение на фирмените политики свързани с климат и климатични промени
- Да очертае възможните решения за компаниите с оглед бъдещето потребителско потребление във връзка с климатичните промени.

Научният доклад използва методология на проучване чрез анкетна карта на 314 респондента и проучване на статистически данни от интернет източници във връзка . Резултатите представени в доклада са част от проучване представя част от резултатите свързани със собствено проучване във връзка с дисертационния труд в частта свързана с нагласите на младите хората свързани с климатичните промени, текущото ангажираност на компаниите в България и възможностите през частния сектор.

Климат, климатични политики и предизвикателства

Климатичните изменения са факт, 2020 година беше най-горещата година¹, а държавите все повече осъзнават своята отговорност по отношение борбата с тях. Правителствата с оглед своите международни ангажименти предприемат два основни подхода. Сметчането на климатичните промени е свързано с отговора на въпроса как да се намалят или ограничат емисиите на парникови газове² (основно свързано с намаляване на енергопотреблението, енергийната ефективност, преминаване към горива с ниски нива на емисиите и увеличаване на възобновяемите източници). Адаптацията е подход свързан с целенасочена политика, която цели да минимизира щетите и разходите за икономиката и обществото и да се намали скоростта на въздействие на климата. Температурата е покачена с 1°C³ в сравнение с 1900 г., а без намаляване на емисиите се очаква да се повиши с 4°C до 2100 г. към същия период. Европейският съюз участва активно в международните договорености и усилия като приемането на Целите за устойчиво развитие на

¹ Annual 2020 Global Climate Report, <https://www.ncei.noaa.gov/access/monitoring/monthly-report/global/202013>

² https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=SDG_13_-_Climate_action#Climate_action_in_the_EU:_overview_and_key_trends

³ Annual 2020 Global Climate Report, <https://www.ncei.noaa.gov/access/monitoring/monthly-report/global/202013>

ООН⁴ през 2015 г. И подготовката и приемане на Парижкото споразумение относно изменението на климата⁵ и други. През 2019 г. Европейската комисия представи Европейския зелен пакт⁶, а през октомври 2023 година бяха приети всички досите от пакета от мерки “Подготвени за цел 55”⁷ от мерки с амбицията за намаляване на нетните емисии на парникови газове с поне 55 % до 2030 г. в сравнение с равнищата през 1990 г.

Всички тези амбициозни документи и следващите от тях ангажименти няма как да бъдат изпълнение ако в процеса не бъдат включени и компаниите в Европейския съюз. България не прави изключение по отношение на частния сектор и необходимостта от неговата трансформация. Не бива да се пренебрегва факта, че освен нормативно задължени компаниите са задължени и с оглед нагласите и чувствителността на техните собствени потребители и работници.

Нагласи на потребителите в младежка възраст

В рамките на изследването са взели участие 314 човека от България, на възраст между 15 и 35 години, разпределени както следва:



Източник: Собствено проучване

Фигура 1: Възрастово разпределение на потребителите

Именно участниците в проучването са тези, които предстои да бъдат или вече са тези, активните потребители в следващите години и ще компаниите

⁴ <https://sdgs.un.org/goals>

⁵ <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/climate-change/paris-agreement/>

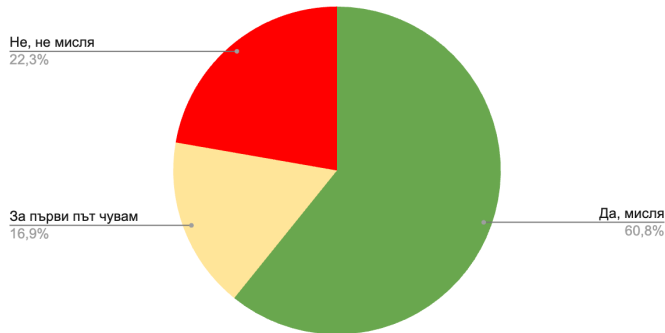
⁶ https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_bg

⁷ <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewiPzOLMhOWCAxXBwAIHHS6tBP0QFnoECA4QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.consilium.europa.eu%2Fbg%2Fpolicies%2Fgreen-deal%2Ffit-for-55-the-eu-plan-for-a-green-transition%2F&usg=AOvVaw04-XApQzdsAIImoU4QuBkwwg&opi=89978449>

е необходимо да се вслушат в тяхното мнение, за да могат да продължат реализацията на техните продукти и услуги.

В рамките на изследването са зададени редица въпроси свързани с изследване на нагласите и ангажираността на младите хора по отношение на тенденцията за затопляне и климатичните изменения в световен мащаб. 60.8% от анкетираните отговарят, че има мислят относно затоплянето с 1,5 или 2 градус по Целзий и 2030 година като година на прогнозите.

Мислите ли за 2030 и достигане на 1,5 или 2,0 °C затопляне?

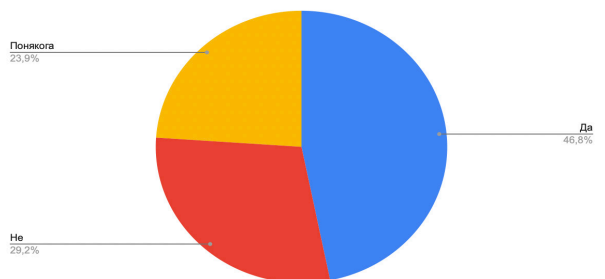


Източник: Собствено проучване

Фигура 2: Нагласи относно 2030 години и измението в градуси

Запитани дали се интересуват от политиката на отделните компании при покупка на продукт или услуга, младите хора са настроени по-скоро към това да се замислят над това тези, които са посочили, че се интересуват от политиката на компания по отношение на климата са 46,8%, а тези които не проявяват никакъв интерес са 29.2%.

При покупка интересувате ли се от това дали компанията има политика по отношение на климата?



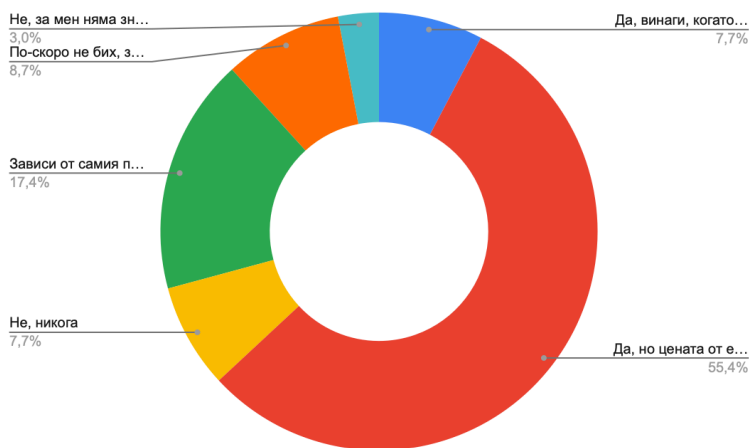
Източник: Собствено проучване

Фигура 3: Нагласи относно покупка и политика по отношение на климата

На въпросът „Склонни ли сте да платите повече, но да предпочетете отговорна към климата компания“ са представени шест различни отговора, а именно а) Да, винаги, когато мога да избирам б) Да, но цената от е значение в) По-скоро не бих, защото не вярвам на компаниите г) Зависи от самия продукт/услуга д) Не, за мен няма значение е) Не, никога.

Най-сериозен процент от отговорилите декларира, че за тях има значение дали компанията е отговорна към климата, но цената също е от значение – 55,4%, а тези, които не биха платили повече от една страна, защото не искат, а от друга, защото няма значение за тях са общо 10,7%

Склонни ли сте да платите повече, но да предпочетете отговорна към климата компания



Източник: Собствено проучване

Фигура 4: Нагласи относно плащане на по-висока цена заради климатична политика на компанията

Българските компании и политика относно климата

Българските компании без значение дали говорим за микро, малки и средни предприятия или клонове на международни компании се сблъскват с глобалните предизвикателства. Като част от пазара на Европейският съюз те не биват да своята конкурентоспособност. В рамките на свободни пазар и все по-изискващите потребители, това е възможно единствено и само чрез целенасочени действия за трансформация на компаниите чрез истинско отговорно поведение по отношение на климата и климатичните промени като фактор Българските компании все повече осъзнават значението на борбата с изменението на климата и предприемат стъпки, за да допринесат за устойчивост.

Таблица 1: Сравнение на България и ЕС относно стратегия за борба с климатичните промени

	България	Европейски съюз
Да	15	24
Не, но планираме да подготвим стратегия	13	19
Не и не планираме да подготвяме стратегия.	65	53
Без отговор	6	4

Източник: Евробарометър 2022

По данни на Евробарометър от периода ноември-декември 2021, българският бизнес изостава значително⁸ от този на други държави членки на въпросът “Вашата компания предлага ли зелени продукти или услуги” отговорите могат да обобщени по следния начин стран, българския малък и среден бизнес, които съставляват почти 99% изостава както се вижда и в таблица 2.

Таблица 2: Сравнение на България и ЕС относно стратегия за борба с климатичните промени (в проценти)

	България	Европейски съюз
Намаляване на отпадъците	30	64
Спестяване на енергия	37	61
Целесъобразно използване на ресурси	27	57
Рециклиране чрез преизползване на материали или отпадъци	19	47
Спестяване на вода	21	46
Преминаване към зелена верига на доставките	8	33
Създаване на продукти, които са с лесна поддръжка	6	26

Източник: Евробарометър 2022⁹

⁸ Евробарометър, 2021, <https://webgate.ec.europa.eu/ebsm/api/public/deliverable/download?doc=true&deliverableId=8107>

⁹ <https://webgate.ec.europa.eu/ebsm/api/public/deliverable/download?doc=true&deliverableId=81078>

Препоръки към българските компании

Българските компании е необходимо да реагират по отношение на климатичните промени и нагласите на потребителите. С оглед нагласите на поколението потребителите между 15-35 година могат да бъдат направени следните няколко препоръки към тях:

- ефективно използване на ресурсите, за да сведат до минимум отпадъците и да оптимизират използването на ресурсите
- внедряване на иновации и чисти технологии
- повишаване на обмена на информация между тях и сходни компании от Европейския съюз
- работа в партньорство с неправителствен сектор и заинтересовани страни
- осъзнаване на отговорността на компаниите им относно климатичните промени в това число и на служителите на различни управленски и/или оперативни нива
- ясна комуникация на действията им с потенциални техни потребители.

Заклучение

Промените в климата са отговорност на всеки един сектор, и очакванията към бизнеса от страна на потребителите все повече нарастват. Освен предизвикателствата свързани с физически рискове вследствие на климатичните промени, акцент в управленските решения на всеки един бизнес трябва да бъде осъзнаването, че компаниите, които не предприемат стратегия за включване в борбата с климатичните промени ще претърпяват все по-голям отлив от потребителите и това неминуемо ще ги отведе и до финансови загуби.

Компаниите в България, които инвестират в чиста енергия, намаляване на отпадъците, оповестяват информация свързана с климата и т.н. и комуникират ясно своите действия свързани с климатичните промени са тези дружества, които ще продължават да бъдат конкурентноспособни.

Използвана литература:

1. Annual 2020 Global Climate Report, <https://www.ncei.noaa.gov/access/monitoring/monthly-report/global/202013>
2. Eurostat, SDG 13 Climate action, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=SDG_13_-_Climate_action#Climate
3. European Commission <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/climate-change/paris-agreement/>

4. European Commission https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_bg
5. European Commission https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_bg
6. Евробарометър, 2021, <https://webgate.ec.europa.eu/ebsm/api/public/deliverable/download?doc=true&deliverableId=81078>

Summary

The paper „Climate Change and Bulgarian Business – Responses and Challenges“ examines the interaction between climate change and the attitudes of consumers that drive business in Bulgaria and the European Union as a whole. It explores the attitudes of consumers aged 15-35 towards companies' policies to combat climate change and compares their engagement with companies' actions and outlines potential solutions for businesses to remain competitive.

The research methodology includes a survey of 314 respondents and a review of available information related to actions, The results presented are part of a broader study related to the author's dissertation and present the attitudes of young people towards climate change and the response of companies in Bulgaria. Recommendations for business are presented, such as the need for better cooperation with the NGO sector and stakeholders, concrete and clear communication of actions by companies related to the fight against climate change, etc.

JEL: F20, Q56, P28

ОЦЕНКА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ЗЕЛЕНАТА СДЕЛКА ПРЕЗ ВТОРАТА ГОДИНА

Данийл Танев

Катедра “МИО и Бизнес“

УНСС

е-мейл: daniyl.tanev@unwe.bg

Резюме

Целта на доклада е да оцени напредъка и въздействието на амбициозната политическа рамка на Европейския съюз, известна като Зелената сделка. Чрез разглеждане на изследвания, статии и обявените резултати и информация от ЕС за дадения период, този доклад се задълбочава в степенята, до която са постигнати целите на Зелената сделка, нейната ефективност за справяне с екологичните предизвикателства и потенциалното влияние, което има върху глобалния преход към зелена икономика. Оценяват се дали мерките, посочени в споразумението, са довели до осезаеми резултати и изследва как ангажиментът на ЕС за устойчивост подпомага глобалните усилия за борба с изменението на климата.

Ключови думи: Зелена сделка, устойчивост, зелена икономика, развитие.

JEL: International Economics; Environmental and Ecological Economics; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth.

JEL: F53, F64, Q0, O13

Увод

Европейският зелен пакт или т.нар. Зелена сделка на Европейския съюз е централен компонент, чиято цел е да насочи ЕС по пътя към зелен преход, с крайната цел постигане на климатична неутралност до 2050 г. Зелената сделка подкрепя превръщането на ЕС в справедливо и проспериращо общество с модерна и конкурентна икономика. Европейският зелен пакт насърчава превръщането на ЕС в справедливо и развито общество, водено от съвременна и конкурентна икономика. (European Commission, 2019).

Настоящия доклад ще се фокусира върху това доколко са постигнати целите във втората година след официалното имплементиране на споразумението. Ще се разгледа икономиката на Европейския съюз като цяло и отделни макроикономически индикатори дали са в съответствие с залегнатите цели. Важно е да се отдели внимание, че 2022 също беше година, в която COVID-19 все още не е утихнал и фокусът на ЕС е преместен дори и не изцяло от Зелената сделка към справяне с пандемията и последиците от нея. Тук също може да се разгледа как ЕС следва и прилага въвеждането на

политиките залегнати в споразумението по време на кризи. Защото твърде вероятно пандемията да не е единствената криза до края на 2050 г.

Но за да разберем европейската зелена сделка, трябва да се върнем към конференцията в Киото, Япония през 1997 г. След десетилетия на лобиране от екологични групи, повечето от развития свят, подписаха първата схема за намаляване на въглерода: Протокола от Киото. Европейският съюз попада в страните, заедно с Русия, Япония, Съединените щати, Канада и Австралия, които са отговорни за най-много CO₂ и трябва да намалят своите въглеродни емисии (UNFCCC, 2008). Емисиите на CO₂ в Европа са намалели с 20% между 2000 г. и 2017 г. (Eurostat, 2023) и тя е единствената страна по конференцията, която е изпълнила условията на целта, дори и това да е отчасти преместване на европейската производствена индустрия в останалите части на света.

През 2015 г., след години на преговори, светът подписа Парижкото споразумение за климата, според което светът се ангажира да се опита да задържи повишаването на температурата под два градуса по Целзий (UNFCCC, 2015). Един голям недостатък се оказва, че споразумението е необвързващо като се очаква от най-големите замърсители в света доброволно да намалят вредните емисии. Въпреки изпълнението на ангажиментите си, разписаните цели не са близо до достатъчни. Докато действията на голяма част от света са непостоянни, заедно с оттеглянето на Съединените щати от споразумението през 2019 г., Европейският съюз продължи с пълна скорост.

За да разберем дали всъщност са постигнати целите, най-вече през втората година след представянето на Зелената сделка, е хубаво да се върнем когато този пакт бива представен. Интересно и да се прочете и част от изказването на председателя на Европейската комисия, Урсула фон дер Лайен, по повод представянето на самата стратегия: “Все още не разполагаме с всички отговори. Днес е началото на едно пътуване. Но този момент е сравним с кацането на човек на Луната.”(European Commission, 2019). Това подчертава колко важно е изпълнението на този ангажимент за цялата Общност. Но, за да видим всъщност колко амбициозни са целите на ЕС е и хубаво да сравним с други регионални споразумения в сферата на кръговата икономика, устойчивото развитие и иновациите:

i) Caribbean Challenge Initiative (CCI):

- (1) Цел 20 на 20, която имаше за цел да запази и ефективно да управлява най-малко 20% от морската и крайбрежната среда до 2020 г.
- (2) Цел за устойчиво финансиране, насочена към установяване на напълно функциониращи финансови механизми, които осигуряват дългосрочно, надеждно финансиране, за да се гарантира, че морските и крайбрежните зони се управляват устойчиво в бъдеще.

i) The African Green Stimulus Programme (UNEP, 2020):

- (1) Осигуряване на бърза реакция в подкрепа на ключови икономически сектори;
- (2) Предоставяне на насоки и подкрепа за средносрочни интервенции на ключови сектори;

- (3) Създаване на партньорства и подобряване на сътрудничеството и координиране на съществуващото изменение на климата, биоразнообразието, опустиняването, деградацията на земята и програми за зелена икономика в подкрепа на екологичното възстановяване на Африка;
- (4) North American Climate, Clean Energy, and Environment Partnership Action Plan (CCA Coalition, 2016):
- (5) Намаляване на емисиите на метан от нефтения и газовия сектор, подобряване на енергийната ефективност и напредък в чистата енергия в Северна Америка;
- (6) Разработването и внедряването на технологии за чиста енергия, включително възобновяема енергия, за намаляване на емисиите на парникови газове и насърчаване на устойчив икономически растеж;
- (7) Признаване на значението на опазването на околната среда и природните ресурси, включително екосистемите и дивата природа.

А сега нека да видим целите на Европейския зелен пакт:

- (8) Първият в света неутрален по отношение на климата континент до 2050г.;
- (9) Намаляване на емисиите на парникови газове с поне 55% до 2030 г. в сравнение с нивата от 1990 г.;
- (10) Увеличаване на дела на възобновяемите енергийни източници до поне 32% от крайното потребление на енергия до 2030 г.;
- (11) Защита 30% от сухоземните и морските зони на ЕС до 2030 г.;
- (12) Кръгова икономика, устойчив транспорт, нулево замърсяване, глобално лидерство.

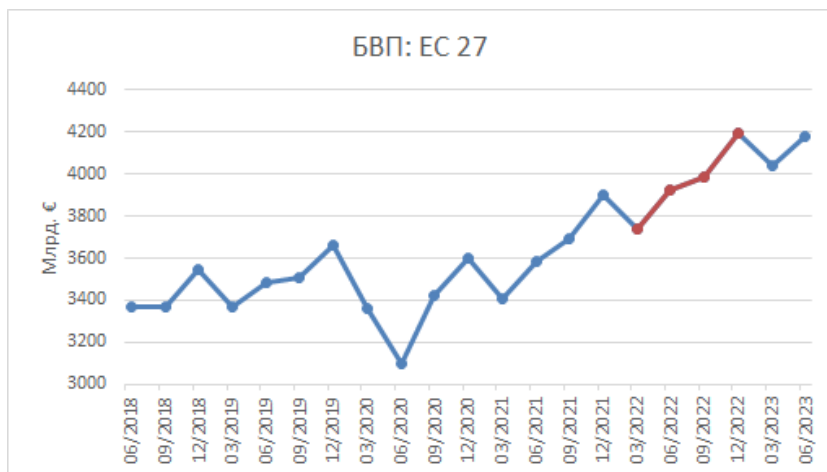
Визия срещу реалност

Какво може да ни каже БВП?

БВП (брутен вътрешен продукт) остава основният икономически показател за оценка на цялостното състояние на една икономика. Той предоставя стандартизирано измерване на общата стойност на всички стоки и услуги, произведени в дадена страна през определен период. Политиците и анализаторите силно разчитат на този показател, използвайки го повсеместно, за да оформят икономическите политики, обхващащи фискални и парични решения. Темпът на растеж на реалния БВП, който отчита инфлацията, често служи като барометър за общото благосъстояние на икономиката. Предимство на БВП е, че е лесен за комуникация, и се основава на осезаеми мерки, количеството произведени стоки и услуги.

По-голямата част от европейците (56%) вярват, че политиките в областта на климата са източник на икономически растеж, според климатично проучване направено от Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) (European

Investment Bank, 2022). Климатичните действия включва различни регулации, субсидии, данъци, стимули, гранични мерки и правителство разходи. Въпреки че в крайна сметка може да увеличи производителността и икономическия растеж, преходът е вероятно да включва и различни проблеми. Декарбонизацията на икономиката често включва въглеродно ценообразуване като инструмент за стимулиране на емисиите намаления. Ценообразуването може да бъде експлицитно (напр. данъчно облагане и система за търговия с емисии) или имплицитно (чрез регулиране) (European Parliament, 2020).



Източник: Евростат

Фигура 1: Комбиниран БВП на 27-те страни от ЕС (разходен подход, измерено на тримесечия)

Ускореният темп на прехода на ЕС и мащабът на включените мерки означава, че има вероятност да има дълбоко въздействие върху икономиката. Европейската зелена сделка се основава, че поради размера на включените инвестиции, преходът към климатичната неутралност ще се превърне в тласък нужен на икономиката и по-висока заетост в определени сектори. Въпреки това, в допълнение към големия инвестиционен тласък, преходът също ще включва значителни относителни промени в цените, особено ако цената на въглерода е неочаквано висока. Заедно с нарастващите цени на енергията, това може да се превърне в ускорено остаряване на съществуващия капитал, особено в енергетиката, транспорта, секторите на производството и сградите. От икономическа гледна точка това би имало ефект от неблагоприятен шок в предлагането.

Инвестиции и финансиране

Европейският инвестиционен план за Зелена сделка (EGDIP), наричан още Инвестиционен план за устойчива Европа (SEIP), е инвестиционният стълб на Зелената сделка. За постигане на целите, определени от Европейския зелен пакт, планът ще мобилизира най-малко 1 трилион евро в устойчиви инвестиции през следващото десетилетие. Част от плана, Механизъм за справедлив преход, ще бъде насочен към честен и справедлив зелен преход. Той ще мобилизира най-малко 100 милиарда евро инвестиции през периода 2021-2027 г. в подкрепа на работниците и гражданите на регионите, които са най-засегнати от прехода. (European Commission, 2020)

Самата сделка обаче не е закон. По-скоро това е план за техните подходи и законодателство, което Европа трябва да приеме, за да стане устойчиво. Оттогава Европейската комисия публикува поредица от стратегии, документи за производство на храни, опазване на биоразнообразието и индустриална политика и политика за цифровизация, които са всички стълбове на зелената сделка. Това е план за мобилизиране на 1 трилион евро за финансиране на прехода. И в резултат на това е най-голямото екологично усилие в света.

И дори от всички пари, които ЕС е предложил да бъдат използвани, не всички са от самия Европейски съюз като ключова роля ще играе и инвестициите от частен и национален капитал, които ще бъде стимулирани от Зелената сделка, чрез създаване на нови бизнес възможности. (Европейска комисия, 2019) Вместо да бъде тотално пренаписване на правилата и предефиниране на подходите, Европейският зелен пакт добавя нови правила към съществуващите, с акцент върху екологичния преход.

Таксономията на ЕС е система за класифициране кои сектори от икономиката могат да се продават като устойчиви. Тя включва списък от дейности плюс критерии, на които всеки сектор трябва да отговаря, за да получи зелен етикет. Правилата за повечето сектори влязоха в сила през февруари, 2022г., но правилата за газовия и ядрения енергията бяха отложени на фона на спорове дали горивата биха помогнали в борбата с изменението на климата, като през 2023 тези правила вече важат и за тях и вече инвестициите в някои газови и ядрени електроцентрали ще бъдат обозначени като устойчиви.

Според годишния инвестиционен доклад за 2022 на Европейската инвестиционна банка (European Investment Bank, 2023), 2022 е озаглавен с думите „устойчивост и обновяване на Европа“. Европейската икономика все още се наглася и понася ефектите от шоковете от изминалите години. Нахлуването в Украйна и енергийната криза усложниха съществуващите ограничения на доставките, нанасяйки тежък удар върху условията на търговия в Европа. Способността на европейските икономики да поемат нови шокове се усложни от ефектите от пандемията. Силният отговор на фискалната политика по време на пандемията защитиха домакинствата и производствения капацитет

на икономиката по начин, който ѝ позволи да се възстанови бързо, след като ограниченията за COVID-19 бяха премахнати.

Междувременно Европа не може да си позволи да отлага действия за справяне с дългосрочните предизвикателства на климата, цифровизацията и иновациите. Сравнително ниските нива на инвестиции в иновации и машини и оборудване рискуват да намалят способността на Европа да се конкурира в дългосрочен план. Инвестициите са се възстановили бързо през 2021 г. и 2022 г. (фигура 2), като се стигнали до нивата преди пандемията и повече.



Източник: CEIC Data

Фигура 2: Процент инвестиции от номиналния БВП на ЕС (измерено на тримесечия)



Източник: Евростат

Фигура 3: Инвестиции на цялата икономика (правителства и компании) за опазване на околната среда (измерени на годишна база)

Инвестициите за ограничаване на изменението на климата се увеличават, но все още са доста под необходимото за постигане на целта на Европа за нулеви нетни емисии до 2050 г. Инвестициите в климата на ЕС се възстановиха след спад по време на пандемията, но инвестициите трябва да се увеличат значително, ако Европа иска да постигне неговите цели. Според годишния инвестиционен доклад, необходими са инвестиции от 1 трилион евро годишно в Европейския съюз, за да се намалят емисиите на парникови газове с 55% до 2030 г., което е с 356 милиарда евро повече годишно, отколкото през 2010-2020 г.

Екология

Една от целта, която е включена в Зелената сделка на Европа е тази, че до 2030 година Европейския съюз трябва да е намалил поне на половина нетните емисии от парникови газове и до 2050 година постигната климатична неутралност по този показател. Нека разгледаме статистиката по този показател.



Източник: Евростат

Фигура 3: Комбинирани нетни парникови емисии на 27-те страни от ЕС (на годишна база)

Според статистиката на Евростат емисиите произведени през 1990 година са били почти 5000 млн. тона (Eurostat, 2022), което означава, че до 2030 г. те трябва да намалят до поне 2500 млн. тона, според целите записани в Сделката. Може също и да се пресметне, че от 1990 до 2021 този индикатор намалява средно с 52 млн. тона на година. Според тези изчисления ЕС би трябвало да има нулеви емисии чак през 2101 година, което съвсем не е в съответствие с целите. Но нека също разгледаме вредните емисии произведени

от отделните държави. Ако следваме същия метод като изчислим средното намаление на вредни емисии по отделни държави, се оказва, че само 7 държави биха покрили целите след 2050 година, за нулеви емисии. И това в перфектния случай, че в нито една година няма увеличение.

Заклучение

Европейския зелен пакт е важен за развитието на ЕС като цяло и има амбициозни цели и програма, гледайки към една по-устойчива икономика. Освен това, ЕС има за цел да се позиционира като глобен лидер в сферата на зеления преход като към този момент нито едно споразумение в света няма толкова амбициозни и конкретни цели. Един от проблемите идва от там, че 27-те държави имат различни скорости на прилагането на програмата, като някои от държавите изостават и е твърде възможно в бъдеще да се приемат допълнителни промени и средства, за да се ускори целият процес или да се въведе по-строг контрол върху използването на средствата. Друг важен проблем е, че за да бъдат постигнати заложените цели за 2030 и 2050 година, е нужно да се увеличат финансовите средства, инвестирани за опазване на околната среда и устойчива икономика. Но ключовите моменти са там, че ЕС и Европа показват стабилност при прилагането на програмата по време на кризи, успява да се възстанови, и най-важното, че в последните 1-2 години централно внимание получава темата за екология, към която твърде дълго не се е обръщало достатъчно внимание.

Използвана литература

1. Европейска комисия, 2019. Съобщение на комисията до Европейския парламент, Европейския съвет, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Available at [https://eurlex.europa.eu/resource.html?uri=cellar: b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0017.02/DOC_1&format=PDF](https://eurlex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0017.02/DOC_1&format=PDF)
2. European Commission, 2019. A European Green Deal Striving to be the first climate-neutral continent. Available at: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
3. UNFCCC, 2008. Kyoto Protocol Reference Manual. Available at https://unfccc.int/resource/docs/publications/08_unfccc_kp_ref_manual.pdf
4. Eurostat, 2023. Greenhouse gas emission statistics – carbon footprints. Available at https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Greenhouse_gas_emission_statistics_-_carbon_footprints
5. UNFCCC, 2015. Paris Agreement. Available at https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf

6. European Commission, 2019. Press remarks by President von der Leyen on the occasion of the adoption of the European Green Deal Communication. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_19_6749
7. CCI (Caribbean Challenge Initiative). Available at <https://caribbeanchallengeinitiative.com/index.php/about-cci/>
8. UNEP, 2020. United Nations Environment Programme, & African Ministerial Conference on the Environment. Summary of the Proposed Africa Green Stimulus Programme. Available at <https://wedocs.unep.org/20.500.11822/34857>
9. CCA Coalition, 2016. Available at <https://www.ccacoalition.org/resources/north-american-climate-clean-energy-and-environment-partnership-action-plan>
10. European Investment Bank, 2022. The economic and social impact of the green transition. Available at <https://www.eib.org/en/surveys/climate-survey/4th-climate-survey/green-transition-jobs-lifestyle-adaptation.htm>
11. European Parliament, 2020. Economic impacts of the green transition. Briefing towards climate neutrality. Available at [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733623/EPRS_BRI\(2022\)733623_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733623/EPRS_BRI(2022)733623_EN.pdf)
12. European Commission, 2020a. The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism explained. Available at https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_20_24
13. European Investment Bank, 2023. Investment Report 2022/2023. Key Findings. Available at https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230024_economic_investment_report_2022_2023_key_findings_en.pdf
14. Eurostat, 2022. Greenhouse gas emission statistics – emission inventories. Available at https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Greenhouse_gas_emission_statistics_-_emission_inventories

ASSESSMENT OF THE PERFORMANCE OF THE GREEN DEAL IN THE SECOND YEAR

Daniyl Tanev

*“International Economic Relations and Business” Department, “International Economics and Politics” Faculty, UNWE
e-mail: daniyl.tanev@unwe.bg*

Abstract

The purpose of the report is to assess the progress and impact of the European Union's ambitious policy framework known as the Green Deal. By looking at various studies, articles and the EU's published results and information over the period, this report delves into the extent to which the Green Deal's objectives have been achieved, its effectiveness

in addressing environmental challenges and the potential impact it has on the global transition towards a green economy. It assesses whether the measures set out in the agreement have delivered tangible results and examines how the EU's commitment to sustainability supports global efforts to combat climate change.

Key words: Green Deal, Sustainability, Green Economics, Development.

JEL: International Economics; Environmental and Ecological Economics; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth. **JEL:** F53, F64, Q0, O13

ПАЗАРЕН ПОТЕНЦИАЛ НА БИО ПРОДУКТИТЕ В ЕВРОПА

Яна Сергеева Данаилова

е-мейл: name@unwe.bg

Резюме

Популярността на био продуктите в световен мащаб нараства поради потребителското възприемане, че био продукцията е по-чиста и полезна, както за хората, така и за околната среда, в сравнение с конвенционално отгледаната такава. През последните 10 години пазарът на биопродуктите в Европейския съюз, и в частност в България, нараства експоненциално и изпреварва пазара на конвенционалните продукти. Все повече хора започват да включват в потребителската си кошница продукти от био произход. Това се дължи, както на стремежа към по-здравословно, чисто и екологосъобразно хранене, така и на нарастващото предлагане на био продукти на пазара. Увеличават се броят и размерът на стопанствата, които отглеждат био продукти, както и на търговците и магазините, които ги предлагат.

Бързото нарастване на продажбите на органични продукти показва нарастването на потребителското търсене и успеха на мерките за поддържане на търсенето. Ръстът на търсенето и покупката на био храни беше особено силен по време на пандемията от COVID-19 поради ръста на консумация на храна у дома, както и следствие на по-високата осъзнатост на потребителите относно връзката храна – здраве и съответно – здравословните проблеми и връзката им с качеството на консумирана храна.

За програмния период 2023-2027 г. част от стратегическите планове на ОСП включват различни програми за подкрепа на биологичното земеделие в ЕС.

Ключови думи: био храни, био земеделие, био продукти

JEL класификация: I

Увод

През последните 10 години пазарът на биопродуктите в Европейския съюз, и в частност в България, нараства експоненциално. Все повече хора започват да включват в потребителската си кошница продукти от биологичен произход. Това се дължи на желанието и стремежа към по-здравословен, чист и екологосъобразен начин на живот и на хранене. Повишеното осъзнато търсене на био продукти провокира съответно и нарастващо предлагане на био продукти на пазара. Увеличават се не само броят и размерът на стопанствата, които отглеждат био продукти, но и този на търговците и магазините, които ги предлагат.

През последните години се наблюдава нарастване на автоимунни, хронични, репродуктивни и дегенеративни заболявания. Това, заедно с Ковид

пандемията, провокира хората да вземат под сериозно внимание начина си на живот, в частност качеството на храната, която консумират. Възприятието на потребителите, че био сертифицираните продукти са по-чисти откъм пестициди, притежават по-висока хранителна плътност и по-добри вкусови качества, е водещ мотив за развитието на пазара и за неговото нарастване в световен мащаб. Самите потребители стават по-осъзнати относно покупателните си избори и навици, стремят се към по-здравословно хранене, търсят по-качествени и полезни продукти, избягват продукти със съмнителен състав и произход.

Нарастващото търсене съвсем естествено води до нарастващо предлагане. То е отлична предпоставка за развитие на селскостопанския сектор на био продукцията, което неминуемо носи редица ползи едновременно за потребителите, за природата, за околната среда, за запазването и развитието на местните растителни култури и животинските видове. Заедно с това се създават добри предпоставки за заетост на населението и икономическото развитие на малките населени места.

Изложение

Био продуктите се отличават с относително ниска ценова чувствителност и това до голяма степен предопределя сравнително стабилното им търсене. Потребителите са склонни да заплащат по-висока цена, за да получат по-високо качество в сравнение с конвенционалните продукти. Сертифицирането на био продукцията гарантира нейното качество, състав, произход и предлага сигурност на потребителите относно предимствата и ползите на храната, която купуват в магазина, на пазара или онлайн.

Пред предлагането на биологично отгледани храни и хранителни продукти стоят няколко основни предизвикателства. Главното от тях е равнището на доходите на потребителите. Биологично отгледаните храни често са с по-високи в сравнение с конвенционалните им еквиваленти цени, което ги прави недостъпни за част от потребителите. По-високите цени на био храните се явява пречка за по-бързото проникване на пазара и по-бързия растеж на продажбите.

Друг фактор, който би могъл да попречи на част от потребителите да избират био храни, са недостатъците на контролните органи и системата за сертифициране, което води до недоверие към етикетите.

Търсенето на повече качествени и екологично отгледани храни е още по-актуално през последните години, поради Ковид пандемията, която провокира все повече хора да проявяват по-сериозна отговорност към общото си здравословно състояние и навици на живот и хранене. Неоспорим медицински факт е, че храната е един от ключовите детерминанти на човешкото здраве и, че оптималният здравословен статус на хората се поддържа с

разнообразно и балансирано хранене, осигуряващо прием на всички есенциални хранителни вещества, които от една страна обезпечават физиологичните, биологични, химични и метаболитни процеси на човешкия организъм, а от друга са отговорни за имунната реакция към болестотворни агенти, вируси и патогени. Ако храната не внася екзогенно в организма всички есенциални хранителни вещества, то последният развива функционални липси и дефицити, влошават се и се компрометират функциите на клетките, органи и на цели системи.

Ключови хранителни вещества, каквито са витамините С, D и Е, елементите цинк и селен, както и Омега-3 мастните киселини, имат безспорни ползи за изграждането и поддържането на ефективен имуноен отговор, особено щом се отнася до инфекциозни заболявания. Учените изследват внимателно и тяхната роля за справяне с Ковид инфекциите и откриват връзки между техния дефицит и по-остро прочитане на заболяването.

Най-добрият начин за набавяне на тези есенциални хранителни вещества е чрез храната. Доказано е, че биологично отглежданите храни съдържат по-големи количества нутриенти в сравнение с конвенционално отглежданите такива. Това се дължи на липсата на химически торове и пестициди при обработката на земята, както и на антибиотици, хормони на растежа и по-добрите условия за отглеждане на животните.

Стремещът към поддържане на оптимално здравословно състояние чрез качеството на храната, поддържане на екологичното равновесие чрез чисти и щадящи природата средства и методи за земеделие, които добиват популярност в световен мащаб, са потенциал за развитие на сектора на органично произвежданите храни, умерено нарастване на пазара и на търговските обекти, които ги предлагат на крайните потребители.

Биологичното земеделие е сред приоритетите на Европейския съюз. Поради ключовия му принос за опазване на биоразнообразието и качеството на почвата, значението на био земеделието е признато в Общата Аграрна политика (ОСП) и съгласно Плана за действие за развитие на биологичното производство в ЕС са приети мерки за подпомагане както на производството, така и на потреблението, в съответствие с Европейския зелен пакт, стратегията „От фермата до вилицата“ и Стратегията за биоразнообразието.

Делът на земеделската земя в ЕС, заета с биологично земеделие, се е увеличил с повече от 50% през периода 2012-2020 г., с годишно увеличение от 5,7%. През 2020 г. 9,1% от селскостопанските площи в ЕС са били заети с органично земеделие. Като цяло, макар и със значителни различия в държавите-членки, органичните ферми са по-големи от конвенционалните ферми и се управляват от по-млади мениджъри.

Повтаряйки растежа на производството, продажбите на дребно на органични продукти в рамките на ЕС са се удвоили между 2015 г. и 2020 г. Това

са сред основните заключения на доклада за пазара относно биологичното земеделие, публикуван от Европейската комисия през януари 2023г.

Имайки предвид, че една от целите на ЕС е да намали зависимостта си от химически торове и пестициди по геополитически, екологични и икономически причини, данните от мрежата на ЕС за земеделска счетоводна информация (FADN) показват, че фермите за биологично производство на растения използват много по-малко торове и пестициди отколкото конвенционалните ферми. Фермите за органични полски култури спестяват 75-100% от разходите за продукти за растителна защита на хектар и 45-90% от разходите за торове на хектар в сравнение с конвенционалните ферми.

Органичните ферми имат средно по-ниски добиви и в някои сектори имат по-голяма нужда от работна ръка, за да произведат същата стойност на продукцията като конвенционалните ферми. Те все още генерират подобен или по-висок доход на работник благодарение на по-високите цени, както и по-високите нива на подкрепа от ЕС, произтичаща главно от Общата селскостопанска политика (ОСП).

През 2020 г. 61,6% от земята в ЕС, заета с биологично земеделие, е получила специфични плащания за подпомагане на биологичното производство от Общата селскостопанска политика, със средно 144 евро/ха подкрепа от ОСП и 79 евро/ха национално съфинансиране. Биологичните фермери в райони с природни ограничения биха могли да получат допълнителна подкрепа, която насърчава селското стопанство в райони с неблагоприятни природни условия. По-нататъшните мерки за развитие на селските райони също подкрепиха развитието на биологичното производство, включително инвестиции в практики за биологично земеделие и помощ за маркетинг и насърчаване на биологични продукти. В новата ОСП (от 2023 г.) делът на ИЗП, които ще получат подкрепа от ОСП за биологично земеделие, е по-висок.

Бързото нарастване на продажбите на органични продукти показва нарастването на потребителското търсене и успеха на мерките за поддържане на търсенето. Ръстът на търсенето и покупката на био храни беше особено силен по време на пандемията от COVID-19, като следствие от това, че потребителите обърнаха повече внимание на здравословните проблеми и връзката им с качеството на храната, както и по-високата консумация на храна у дома. Текущите икономически фактори, като например инфлацията на храните, обаче влияят върху покупателната способност на потребителите в ЕС и оказват влияние върху търсенето на биологични продукти.

Според проучване на Евробарометър през 2022 г. повече от шест на всеки десет Европейци (61%, +5 процентни пункта от 2020 г.) разпознават и са наясно със значението на знака за биологично земеделие. Това ниво на разпознаване е много по-високо от това за други логота като логото „Fairtrade“ (41%), (лого на географско означение (22%), „защитено наименование на произход“ (16%) и логото „гаранция за традиционен специалитет“ (16%). Анкетиранияте

в това проучване са попитани какво смятат за най-важните характеристики на устойчивата биологично отгледана храна. По-голяма част от анкетираните са отговорили, че за тях био храните са „хранителни и здравословни“

(41%), 4 на 10 от анкетираните споменават това като една от основните характеристики на устойчива храна. Близко една трета от респондентите посочват „малко или без използване на синтетични пестициди“ (32%) и почти 3 от 10 цитирани „достъпност на храната за всички“ (29%) като най-важна характеристики на устойчивата храна.

По-малко от една четвърт от респондентите споменат „местни или къси вериги на доставки“ (24%) и „ниско въздействие върху околната среда и климата (напр. въглероден отпечатък)“ (22%) сред основните характеристики на устойчивата храна, докато 1/5 цитира „високи стандарти за хуманно отношение към животните“ и „минимални опаковки, никакви или малко пластмаса. Малко по-малко от една пета споменават „уважение към работниците“ права, здраве и безопасност и справедливо заплащане“ (19%), „органично“ и „минимално обработено, традиционно“ (и двете 18%). „Справедливи приходи за производителите“ се споменава като една от най-важните характеристики на устойчива храна от само 16% от анкетираните.

На пазара на пресни храни се отчетени увеличение на продажбите на био продукти във всички категории през последните години, по отношение на обем и пазарен дял. Проучване във Франция, Германия, Италия и Испания показва, че яйцата са продуктът с най-висок органичен дял и най-бърз растеж в органичният пазар на прясна храна. Общите обеми на продажбите на органични и неорганичните яйца са нараснали с 9% през 2021 г. в сравнение с 2012 г., но най-забележимото увеличение е в обемите органични яйца (65%) в изброените четири държави. Растежът на органичните яйца във Франция е 126% през този период, а делът на органичните яйца достига 16,6% в 2021 г. Органичните пресни плодове и зеленчуци са друг пример за успешен продукт в органично фермерство. В същите четири държави обемът на органичните плодове се е увеличил с 57% между 2012 г. и 2021 г. и е достигнал дял от 9% от общите продажби на пресни плодове, докато продажбите на зеленчуци нарастват с 54% и също достига дял от 9% от продажбите на пресни зеленчуци. Темпът на растеж в този сектор е най-висок във Франция (особено за плодовете). Въпреки това, намаляването на консумацията на органични плодове и зеленчуци се очаква поради текущия спад на потребителите покупателна способност и висока инфлация.

Докато общото потребление на месо е намаляло в четирите страни (9%), консумацията на органично месо е регистрирала впечатляващо растеж (+91%), макар и от ниска база, което показва изместване в потребителските кошници. По същия начин консумацията на нишестени кореноплодни (картофи и други) са намалели с 5%, но обемите при органично отгледаните такива са се увеличили значително (+32%).

През последното десетилетие търсенето на органично отгледани пакетирани храни също се е увеличило във всички страни от ЕС и за всички продуктови категории. Въпреки спада в общите продажби на дребно на мляко в ЕС (-8% в сравнение с 2012 г.), продажбите на дребно на органично отгледано мляко са се увеличили с 62% от 2012 г и достигна 1,3 милиарда литра през 2021 г. Продажбите на органично отгледано сирене дори са нараснали по-бързо (+125%), докато продажбите на кисело мляко са се увеличили със 73% и масло и се разпространява с 50%.

Продажбите на дребно на био зехтин и други масла в ЕС са 34 милиона литра през 2021 г. (съответно +83% и +34% увеличение от 2012). Продажбите на дребно на органичен ориз в ЕС са 39 000 тона през 2021 г. (нагоре с 72% спрямо 2012 г.). Продажбите на органична паста са нараснали още по-бързо през периода със 150% и достигайки 140 000 тона. Продажби на органичният сок са достигнали 166 милиона литра (+113%) през 2021 г.

За програмния период 2023-2027 г. част от стратегическите планове на ОСП включва различни програми за подкрепа на биологичното земеделие в ЕС. Днес основното финансиране на ОСП идва от Европейския Земеделски Фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР). Значително целево финансиране, както по Европейския фонд за гарантиране на земеделието (ЕФГЗ) и/или Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), ще бъде предназначено за подкрепа за преобразуване и поддръжка на органична площ през предстоящия период на финансиране (2023-2027).

Икономическа устойчивост на био храните

Биологичното земеделие и производството на био храни е икономически привлекателен сектор за фермерите. По данни на Мрежа за земеделски счетоводни данни и мета-анализи на научни изследвания, фермите за органични полски култури спестяват 75-100% върху разходите за продукти за растителна защита на хектар и 45-90% върху разходите за торове на хектар в сравнение с конвенционалните ферми, с което генерират по-висок или подобен доход на работна единица.

Фермерите в органичните стопанства се възползват от ценова премия за своите продукти в обработваемите площи за растителни култури, както и в млечния сектори, но не и в сектора на производство на говеждо месо. По данни на ЕС за периода 2015-2020 година разходите за единица земя или животно могат да бъдат по-ниски при биологичното производство, въпреки че това не винаги е така. В повечето случаи нивото на дохода на работник е по-висок в органичните ферми, а дялът на публичната подкрепа в общия доход на фермата също е по-висока, отколкото в конвенционалното производство.

Средно, въпреки по-ниските добиви, органичните ферми генерират подобен или по-висок доход на работник благодарение на по-високите цени и по-високите нива на подкрепа от ЕС, произтичащи главно от ОСП, с набор от подходи в държавите-членки в техните стратегически планове. В сравнение с 2015 г. продажбите на дребно на органични продукти в ЕС почти са се удвоили през 2020 г., а площта, заета с органично земеделие, е нараснала с 41%. Мерките по органичния план за действие и ОСП имат за цел да поддържат растежа, които могат да бъдат засегнати от икономическо развитие, като инфлацията на храните, засягаща потребителите в ЕС, покупателната способност и следователно търсенето на органични продукти.

Биологичното земеделие е такава форма на селскостопанство, която изисква по-скоро знания, отколкото вложени ресурси. Следователно научните изследвания и иновациите са ключови инструменти за насърчаване развитието на биологичното земеделие. Осигурена е поддръжка по рамковите програми на ЕС за научни изследвания и иновации Хоризонт 2020 и Хоризонт Европа (2014-2020 г. и 2021-2027 г.) и селскостопанските европейски иновационни партньорства на ОСП EIPAGRI.

Положително въздействие върху околната среда

В сравнение с конвенционалното земеделие, органичното земеделие и производството на био храни имат положително въздействие върху околната среда и климата. Установени са положителни ефекти върху биоразнообразието, улавяне на въглерод, емисии на парникови газове, използване на енергия, еутрофикация, загуба на хранителни вещества и биологичното качество на почвата.

Когато сравняваме биоразнообразието между органичните и конвенционалните земеделски системи, различни проучвания са установили по-висока обща сума в изобилието от видове сред членестоноги, птици, гръбначни животни, различни птици, растения и други почвени организми върху органично обработваната земя. Това показва мета-анализ на видовото богатство в биологичното земеделие, който е установил с до 34% по-високо, отколкото в конвенционално земеделие. Други мета-анализи показват подобни резултати.

Отчитат се положителни ефекти и за параметри, свързани с климата (като улавяне на въглерод) в системи за биологично земеделие в сравнение с конвенционалните системи за съдържание на органично вещество в почвата, почвен органичен запас и степента на улавяне на органичен въглерод в почвата. Тези положителни ефекти са налице дори в органични ферми с ниски нива на оборски тор. По отношение на парниковите газове (ПГ), намаление на ПГ емисиите (както за емисиите на CH₄, така и за N₂O) на единица земя могат да бъдат показано за биологично земеделие във ферми както с

животни, така и с растения производство. Резултатите зависят и от вида на производството.

Биологичното земеделие ограничава употребата на антимикробни средства, особено в животновъдството. Раздел 1.5 от Регламент (ЕС) 2018/848, определящ правилата в животновъдството, обхваща здравеопазването на животните и забранява използването на химикали, синтезирани алопатични ветеринарномедицински продукти (вкл. антибиотици и болуси от синтезирани алопатични химични молекули) за превантивно лечение на добитък. За лечение на болни животни, антибиотици може да се използват, когато е необходимо, но при строги условия и под отговорност на ветеринарен лекар, когато употребата на фитотерапевтични, хомеопатични и други продукти е неподходяща.

По отношение на използването на енергия, производството на органични зърнени култури, маслодайни култури, варива, яйца и млечни продукти използват по-малко енергия за единица храна в сравнение с конвенционалното производство.

Социална устойчивост на био храните

Органичното земеделие привлича по-младите фермери. В повечето страни в ЕС фермите, които са напълно преобразувани към биологично земеделие или са в процес на преобразуване, привличат повече по-млади мениджъри в сравнение с конвенционалните ферми. В приблизително 21% от органичните ферми през 2020 в ЕС е имало мениджър на възраст под 40 години, докато този дял е бил само 12% в конвенционалните ферми.

Изследване, проведено в Германия през 2020 г. с участието на 63 души, проучва потенциалното влияние на консумацията на органични храни върху субективното благополучие на потребителите. Изследването показва как терминът „здраве“ е най-силният термин, който свързва органичната храна с концепцията за благополучие, докато терминът „цена“ е основната бариера пред консуматорите. Потребителите в това проучване са споделили, че консумацията на органични храни им осигурява по-добро благосъстояние, включително във физически, емоционален и социален аспект.

За германските потребители пробите от органични и конвенционални храни по време на консумация на храна имат подобни ефекти върху параметрите на тяхното психическо и физическо благополучие на тялото. Накратко, тъй като благосъстоянието е широка концепция, която включва не само личното здраве, но и емоциите, социалния и интелектуалния аспект на живота на човека, важно заключение от това проучване е потенциалът на био храните да оказват положително въздействие върху субективното благосъстояние на човек. Резултатите биха могли да повлияят положително

на маркетинга на био храни и да насърчат поведението на потребителите в посока нарастване избора и консумацията на био храни.

Заклучение

Възприятието на потребителите за по-голямата чистота на био сертифицираните продукти откъм пестициди, за по-високата хранителна плътност и по-добрите вкусови качества, е водещ мотив за развитието на пазара на био продукти за неговото нарастване в световен мащаб. Самите потребители стават по-осъзнати относно покупателните си избори и навици, стремят се към по-здравословно хранене, търсят по-качествени и полезни продукти, избягват продукти със съмнителен състав и произход.

Търсенето на повече качествени и екологично отгледани храни е още по-актуално през последните години, поради Ковид пандемията, която про-вокира все повече хора да проявяват по-сериозна отговорност към общото си здравословно състояние и навици на живот и хранене. Неоспорим медицински факт е, че храната е един от ключовите детерминанти на човешкото здраве и, че оптималният здравословен статус на хората се поддържа с разнообразно и балансирано хранене, осигуряващо прием на всички есенциални хранителни вещества, които от една страна обезпечават физиологичните, биологични, химични и метаболитни процеси на човешкия организъм, а от друга са отговорни за имунната реакция към болестотворни агенти, вируси и патогени. Ако храната не внася екзогенно в организма всички есенциални хранителни вещества, то последният развива функционални липси и дефицити, влошават се и се компрометират функциите на клетките, органи и на цели системи.

Поради своята икономичекса и социална устойчивост, както и благодарение на положителното си въздействие върху здравословния статус на човешкия организъм и по отношение опазването на околната среда, търсенето на биологично отгледана и произведена продукция нараства експоненциално през последното десетилетие, както в Европа, така и в България, изпреварвайки ръста на производство на конвенционално отгледана продукция. Ползвайки се с приоритетна подкрепа на стратегическите планове на ОСП, пазарът на био продукти в България и Европа се отличава със значим пазарен потенциал и открива възможности за екосъобразно, социално и икономически устойчиво развитие на пазара на потребителски стоки в България и Европа.

Използвана литература:

1. Алексиев, Г., Костадинова, Н., Локално потребление и преработка на биопродукти в България, Тракийски университет – Стара Загора, 2018г.
2. Иванова, Д., Василева, Е., Стефанов, С., Типова, Н., Биологичните продукти в България, Издателски комплекс УНСС, София, 2012
3. Каранакова, З., Белухова-Узунова, Р., Биологично земеделие в България – перспективи и предизвикателства, Аграрен университет – Пловдив, Научни трудове, т. LXII, кн. 1, Трета студентска научна конференция, 2020г.
4. Кръстева, И., Стопанска академия Д. А. Ценов, Свищов, 2017 г., Възможности и перспективи за развитие на биологичното производство в България
5. Митова, Д., Институт по аграрна икономика, “Биологичните продукти в контекста на тяхната конкурентоспособност”2011 г
6. Николова-Гелова, Д., Областна дирекция по безопасност на храните, Анализ на нагласите на населението на Варна към био храните, публикуван през 2019 г
7. Стоева, С., Славова, П., Пикард, Д., Георгиева, З., Биологичното земеделие в България 1990 – 2012 г.: Социологически интерпретации, УИ «Св. Климент Охридски», 2016г.
8. Танева, Д., Национален план за действие за развитие на биологичното производство, Анализ на силните и слабите страни , възможности и заплахи пред развитието на биологичното производство в България (SWOT анализ), 2019г
9. Bengtsson, J. et al, ‘The effects of organic agriculture on biodiversity and abundance: a meta-analysis’, British Ecological Society, Vol. 42, Issue 2, London, UK 2005 pp. 261-269, <https://besjournals.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1365-2664.2005.01005.x>.
10. Crowder D. W. et al, ‘Conserving and promoting evenness: organic farming and fire-based wildland management as case studies’, Wiley Online Library, Vol. 93, Issue 9, USA 2012 pp. 2001-2007, <https://doi.org/10.1890/12-0110.1>
11. Ismael, Diana, and Angelika Ploeger. 2020. «The Potential Influence of Organic Food Consumption and Intention-Behavior Gap on Consumers’ Subjective Wellbeing» Foods 9, no. 5: 650. <https://doi.org/10.3390/foods9050650>
12. Maria L Amodio, Giancarlo Colelli, Janine K Hasey, Adel A Kader, A comparative study of composition and postharvest performance of organically and conventionally grown kiwifruits, California university, Journal of the Science of Food and Agriculture, 2007
13. Organic farming in the EU, A decade of organic growth, Agricultural Market Brief, January 2023, https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2023-04/agri-market-brief-20-organic-farming-eu_en.pdf

14. Shakoor H, Feehan J, Al Dhaheri AS, Ali HI, Platat C, Ismail LC, Apostolopoulos V, Stojanovska L. Immune-boosting role of vitamins D, C, E, zinc, selenium and omega-3 fatty acids: Could they help against COVID-19? *Maturitas*. 2021 Jan;143:1-9. doi: 10.1016/j.maturitas.2020.08.003. Epub 2020 Aug 9. PMID: 33308613; PMCID: PMC7415215. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7415215/>
15. Smith O. M. et al, 'Landscape context affects the sustainability of organic farming systems', *PNAS*, Vol. 117, No 6 Washington DC, USA, 2019, pp. 2870–2878, <https://www.pnas.org/doi/epdf/10.1073/pnas.1906909117>.

SUBJECT OF THE PAPER: ORGANIC PRODUCTS EU MARKET POTENTIAL

Summary

The popularity of organic products worldwide is increasing due to the perception that they are cleaner and better for both people and the environment than conventionally grown ones. In the last 10 years the market of organic products in the European Union and in particular in Bulgaria is growing exponentially and ahead of the market for conventional products.

More people are starting to include products of organic origin in their consumer basket. This is due both to the desire for healthier, cleaner and more environmentally friendly food, and to the increasing supply of organic products on the market. The number and size of farms that grow organic products, as well as traders and shops that offer them, are increasing.

The rapid increase in sales of organic products shows the rise of consumer demand and the success of measures to maintain demand. The growth of the demand and purchase of organic food was particularly strong during the pandemic COVID-19, as a result of which consumers paid more attention to health problems and their relationship with food quality, as well as the higher food consumption at home.

For the programming period 2023-2027, part of the CAP strategic plans include various programs to support organic farming in the EU.

Keywords: oorganic food, organic farming , organic products

JEL classification: I

АНАЛИЗ НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ И СТРАНИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС (2019-2025 Г.)

Камелия Хаджилиева-Бидерман

е-мейл: kamelia.ilieva@unwe.bg,

Резюме

Промените в потреблението на биологични продукти на пазара на ЕС съществуват още от началото на функционирането на пазара. Повлияно от икономически и политически фактори потребителското поведение се променя и влияе на развитието на пазара в една или друга посока. Настоящото изследване анализира потреблението на биопродукти в България и страни-членки на ЕС. Акцентът е поставен върху потреблението в България през периода по време на и около Ковид-19 и преди настъпването на увеличение на инфлационния индекс. Една прогноза за развитието на потреблението извежда вариант за развитието на пазара използвайки математически и статистически научни методи и изхождайки от възможностите и усилията на главните участници на пазара на биологични продукти на ЕС.

Abstract

The changes in the consumption of organic products is highly dynamic since advent of the market for organic foods and cosmetics. Consumers show a high responsiveness to the actual economic situation, depending on multiple factors. This work focuses on the EU while the Covid-19 pandemic and before the current high inflation period. A short term forecast according the market development is given, based on different variants for motivation and goals of the main players in the market.

Abstrakt

Die Veränderungen im Verbrauch von Bioprodukten am Markt der biologischen Lebensmittel und Kosmetiken der EU finden noch seit dem Beginn seines Funktionierens statt. Beeinflusst von unterschiedlichen Faktoren reagieren die Verbraucher bezüglich der aktuellen Wirtschaftssituation. Ziel des Artikels ist der Verbrauch von Bioprodukten in Bulgarien und Mitgliedsstaaten zu analysieren. Der Akzent wird gesetzt auf den Verbrauch in Bulgarien und ausgewählten Staaten der EU, während Covid-19 und vor Eintritt der Inflation im Jahr 2023. Eine Prognose über die Marktentwicklung des Verbrauchs stellt eine Hilfe für die Wirtschaftsplanung einzelnen Bioproduzenten dar.

Ключови думи: Биопродукти, потребление, България, ЕС, страни-членки, подходна еластичност, математически метод, вариантно-продуктова еквивалентност, сравнителен анализ, теоретично равнище на потреблението

Key words: organic products, Bulgaria, EU, member of the EU-countries, ...elasticity, mathematical models, variantli-productivity equivalence, comparison analysis, theoretical level of consum

JEL: C01, C51, F

Увод

Целта на разработката е да представи подробно изследване за България относно връзката потребление – доходи и формулиране на съответната прогноза. В България потребление на биологични продукти съществува и се развива макар и с темпове по-ниски от водещите държави-членки на ЕС съставляващи оборота на сертифицираните биологични продукти. Фактът, че потреблението на вътрешния пазар се увеличава се разглежда като фактор предразполагащ за по-засилено производство и експорт на български органични продукти.

За провеждане на изследването се използва коефициента на походна еластичност E изчислен по формулата на Маслов:

$$E = x/y \cdot (\Delta y / \Delta x),$$

в която Δy е изменението на потреблението, а Δx представлява изменението на величината доход. Разглеждат се процесите на потреблението изразени чрез изменението на дохода и изменението на вече известното потребление. Коефициентът на еластичност обуславя степента на задоволяване на потребността от биологични продукти за България и три избрани с цел сравнение страни – Чехия, Германия, Естония. За изследването е избрана Чехия, поради сходството на държавата с икономическото развитие и съдба на България. Втората източноевропейска държава – Естония е избрана да участва в сравнителния анализ поради впечатляващият темп на нарастване на органичното земеделие, въпреки че при присъединяването си към ЕС този бранш е стартирал почти от нула, както е и случаят с България. Германия олицетворява голямата икономика в ЕС – икономически пример в развитието и на потреблението и на експорта в областта на биологичното земеделие.

Изложение

За България изследвания коефициент на абсолютна еластичност е положителен, 2,578, както се вижда в таблица 1, т.е. установява се една право пропорционална зависимост между ръста на доходите и търсенето, съответно потреблението на биологични продукти. За сравнение в Чехия се

наблюдава обратното – силно изразена отрицателна еластичност, макар че дохода на човек отбелязва ръст се регистрира съкращаване на потреблението на биологични продукти от 30 € на 22 € в рамките на една календарна година. Поведението на държавата на пазара на биопродукти не отбелязва строго линейно еднопосочно развитие, от което може да се заключи, че съкращаването на потреблението от 30 на 22 евро не е получено в резултат от пренасищане на пазара, а вероятно ефектите от пандемията Ковид-19 са изиграли отрицателна роля за развитието на биологичния сектор на Чехия. Изменението на потреблението и средно статистическия доход на човек от населението в Германия е положително, изразено със средновисок темп на нарастване и сравнително равни интервали. В Германия подходящата еластичност през 2021 г. е 255,168 е признак за добре изразена връзка между увеличаването на потреблението на органични продукти и ръста на дохода. Следователно съществува потенциал за по-нататъшно нарастване на вътрешното потребление на биологични продукти и в държавата с най-голямата икономика в ЕС. Абсолютното значение на Е в Естония 828,135 говори за преобладаващо търсене при една определена социална група, влияеща се от актуалната икономическа конюнктура.

Таблица 1. Коефициент на абсолютна еластичност за потреблението на биопродукти в някои страни (2021 г.)

	България	Чехия	Германия	Естония
Е	2,578	-3836,4	255,168	828,135

Чрез коефициента на абсолютната еластичност става възможно да се измери динамиката на потреблението, след като се изчислят абсолютните величини на потребление, съответстващи на даден размер на дохода. Създава се възможност за планиране на потреблението в бъдещ момент чрез относителни показатели – коефициенти. С цел установяване дали прогнозата е достоверна методът се прилага първоначално към вече съществуващи исторически данни. Нивото на потребление и прираста на потребление са абсолютни величини подобно на равнището на дохода и прираста на дохода (Δx и Δy). Използва се формулата:

$$K_e = \Delta y \% / \Delta x \%$$

Получените резултати са показани в следната таблица.

Таблица 2. Коефициент на доходна еластичност (2019 – 2021 г. в %)

Държава	Година	K_e – коефициент на еластичност
България	2021	0,006
	2020	0,01
	2019	0,001
Чехия	2021	-3,76
	2020	33,81
	2019	9,47
Германия	2021	2,015
	2020	13,966
	2019	7,769
Естония	2021	2,68
	2020	9,59
	2019	3,13

Данните от табл. 2 позволяват да се анализират в пълнота и резултатите от табл. 1 като при ситуацията в нашата страна еластичността остава много слабо изразена, биопродуктите вече не спадат към категорията на луксозните продукти, дори и по-добре ситуираната част от населението запазва ограничен интерес.

Стойността на K_e при България открива въпроси относно значението на динамиката на доходите в ЕС и относно въпросите на социалната кохезия. Потреблението у нас е умерено и поради факта, че България актуално се намира сред страните с ниско равнище на доходи в ЕС. В дефинираната нова бедност ограничените доходи не довеждат човека до глад и екзистенциална заплаха, а водят до ефекти като например ограничаване на консумацията на качествени стоки, измежду които и биологични продукти. Бедността в Европа се превъплъщава в липса на средства за култура, отдих, дейности на свободното време и потребление на стоките принадлежащи към категория лукс, като тя се различава от първоначалното определение за бедност, включващо недостиг на стоки от първа необходимост, вкл. стоки за храна от първа необходимост. Колкото по-нисък е месечният доход на човек от населението, толкова по-висок е процентът от дохода употребен за задоволяване на потребността от храна и с малки изключения при релативно стагниране на дохода на годишна база не се увеличава и потреблението на биопродукти. При наличие на данни добра тема за научно изследване би била сравнителният анализ на потреблението на биопродукти от различни групи от населението разделени по размер на дохода.

Интересна динамика на коефициента K_e се наблюдава в настоящото изследване в Чехия, страна с утвърдени традиции и култура при потреблението

на биологични хранителни продукти. Паралелно с това се установява и рязка промяна в K_e на търсенето – от 33,81% през 2020 г. до отрицателна величина -3,76% през 2021 г. Ето как феноменалният фактор Ковид-19 се отразява дори благоприятно на потреблението на биохрана в Германия, където дохода е по-висока, а храната отнесена към дохода – достъпна за потребителя дори и с биологично вид и качество. В Чехия и в други развити държави в ЕС еластичността на потреблението в този случай не е висока, в полза на потребителя. През 2021 г. еластичността на потреблението намалява и в Естония, но с по-плавен темп, от което се заключава за традицията на природосъобразния живот, съществуващ вече в културата на обществото по-дълбоко отколкото в Чехия и дори в Германия.

След изследване на фактическата еластичност се пристъпва към определяне на теоретичната еластичност, която е представена на табл. 3, кол. 6.

Таблица 3. Динамика на абсолютната подоходна еластичност K_e (теоретично равнище на потребление) в някои страни на ЕС (2019-2021 г.)

Държава	Година	Доход x (в евро)	Потребление y (в евро)	K_e (% на y от x)	Абсолютно значение на K_e (евро)
България	2021	8058	5,0	0,06	0,3
	2020	7544	5,3	0,07	0,0371
	2019	7181	4,4	0,058	0,2552
Чехия	2021	21100	22	0,1	2,2
	2020	19707	30	0,152	4,56
	2019	19531	24	0,122	2,928
Германия	2021	30462	191	0,627	119,757
	2020	29567	180	0,608	109,44
	2019	29047	144	0,495	71,28
Естония	2021	17567	70	0,398	27,86
	2020	16352	54	0,33	17,82
	2019	16009	47	0,2935	13,794

Изследваният период отново е с начало 2019.г. и край 2021 г. Методът е на учения Швърков.¹

¹ Коефициентът на еластичност за съответната страна се умножава със стойностите на y, в резултат се получава теоретичното ниво на потребление за страните през съответните години от изследвания период. (кол. 3 и 4, табл.3) се изчислява коефициента на подоходна еластичност K_e (% на y от x), $(y/x) \cdot 100 = K_e$ (%), а чрез умножаване на потреблението (y) и еластичността K_e (%) се получава величината абсолютно значение на K_e (€) или теоретично равнище на потреблението.

Рядко числата говорят така изразително за представянната стойност както в случая теоретичното ниво на потребление за всяка от избраните за примера държави, във всяка от разглежданите години. Периодът от 2019 до 2021 година също притежава отличителни фактори, например 2019 година е една спокойна за бизнеса година с наличие на частични проблеми по реализирането на средствата за операторите в биоземеделието. През тази година в България намалява производството, но не и потреблението на биопродукти, през годината на рестриктивни мерки за изолация 2020 в България, както в държавите от примера потреблението нараства. Следващата 2021 г. и в България и в Чехия вследствие продължителната пандемия се наблюдава отслабване на икономиката и намаляване на потреблението, в Чехия то се връща под нивото на 2019 г.

През 2020 година всяка една от анализирани страни-членки отбелязват ръст на потреблението, тъй като рестриктивните мерки за изолация и прекратяване на социалните мероприятия подбудиха обществото към потребление на качествена храна в дома. По това време пандемията още не се е отразила върху дохода, в сравнение 2021 година потреблението в Германия и Естония се увеличава, но в България намалява до нивото от 2019 г. В Естония потреблението спрямо дохода е по-високо отколкото в България и Чехия и значително по-ниско от потреблението в Германия. Естония отбелязва минимален ръст през 2020, регистрирането на ръст потреблението на биопродукти по време на пандемия се интерпретира като фактор за висок стандарт на икономиката и дохода на дадена държава.

Определя се научно обоснована норма на потребление, намираща се срещу най-високото значение на абсолютното значение на K_c (евро). За България тя е 5,3 и показва високо потребление до момент на насищане на пазара.

Изменението на номиналния доход (Δx), на човек от населението на годишна база в България и изменението на потреблението са показани в табл. 4. Теоретично определеният коефициент на еластичност 0,0626 % е един за всички години на примера с цел получаване на прогнозни данни. Както вече бе отбелязано потреблението в България нараства незначително в сравнение с другите държави от ЕС в които биоземеделието се характеризира като отрасъл с традиции. Въпреки трудната 2021 година тенденцията на нарастване спрямо 2019 г. остава запазена.

С впечатляващ темп на нарастване се изменя нараствайки доходът на човек от населението в България и по този начин и у нас постепенно биопродуктите напускат класификацията луксозни продукти, но от страна на обществото все още съществува недоверие към сертифицираните биологични продукти.

Таблица 4. Изменение на потреблението на биопродукти в България при осреднен K_c (%)

Година	x (евро)	Δx (%)	y (евро)	K_c (%)	K_c (евро)
2021	8058	7,958	5,0	0,0626	0,313
2020	7544	5,055	5,3	0,0626	0,331
2019	7181	6,780	4,4	0,0626	0,275

В таблиците по-горе се вижда, че пазарът на биопродукти в Германия и Естония до последната изследвана година не показва признаци на насищане, докато пазарите на Чехия и България отбелязват първи такива симптоми на поява у потребителите. За България спадът не е сериозен и той означава, че в случай че реално се запази заинтересоваността на обществеността в развитието на биоземеделieto, може неблагоприятния период да се преодолее през следващите години. Това зависи и от икономическата конюнктура и от движението на доходите на домакинствата. В случай, че увеличението на дохода се запази под формата на положително ежегодно изменение вероятността да се стигне до насищане на пазара е минимална.

Чехия междувременно се е превърнала в един от лидерите производители на биопродукти и като се има пред вид и старанието откъм политическа воля за развитие на зелена политика в рамките на ЕС се изказва хипотезата за положителна тенденция на развитие.

Извършва се екстраполация на тренда при коефициента на еластичност и дохода целяща да се направи прогноза за развитието на пазара на биологични продукти у нас. Таблица 5 представя стойностите на главните работни индикатори в динамични прогнозни редове, произхождащи от реалните данни за периода на изследването. Представен е по сходен начин и математическият модел за дефиниране на оптимален еквивалент чрез метода на вариантно-продуктовата еквивалентност.

Ниските стойности на потреблението способстват получаването на ниски стойности за абсолютния размер на подходната еластичност. В настоящия прогнозен случай научно-обоснованата норма на потребление у в България фигурира през 2025 г е 7.1 евро (най-високата стойност на K_c (евро) 0,0497. Екстраполацията на реални данни също съставя предположение за бавно увеличаващо се потребление. Трябва да се подчертае, че пазарът на биопродукти в България още е млад и се намира в процес на развитие, стойностите на подходната еластичност остават положителни.

Таблица 5. Прогноза за абсолютния размер на доходната еластичност при потреблението на биопродукти в България до 2025 г.

Година	x (евро)	Δx (%)	y (евро)	K_e (%)	K_e (евро)
2022	8 509	5,6	5,8	0,007	0,0412
2023	8 960	5,6	6,2	0,007	0,0434
2024	9 411	5,6	6,7	0,007	0,0465
2025	9 863	5,6	7,1	0,007	0,0497

След анализ на резултатите посочени в табл. 5 и по-долу в табл. 6 се установява сходство между реално отчетеното теоретично равнище на потребление на човек през 2020 г. в точката на насищане ($y = 5,3$) и оптималният еквивалент = 4,9 €. Реалното годишно потребление се движи между границите от 4,4 до 5,3 евро, а E е твърде близо до оптималния еквивалент. Осредненото, статистически измерено потребление за България през годините разгледани в табл.6, е 4.9 евро, което в рамките на ЕС се окачествява като ниско. Трендовата линия се построява все още нагоре и надясно, началната точка се намира в 4,4 €, през 2021 г. спрямо 2020 се регистрира спад, регистрира се също така и реален ръст на 2021 г. 5,0 € към 0219 г. 4,4 € от 0,6 евро. Интерпретацията на това състояние е, че при добра съвместна работа между потребители, производители и държава актуалните трудности са решими, а ползите от едно развитие в положителна посока се поделят измежду трите участника – потребител, производител и държава.

Ако се постави доходът във фокус се забелязва неговата зависимост от странични фактори трудни за прогнозиране, а при математическите изчисления доходът се класифицира като независима променлива величина, определяща функционално равнището на потреблението, т.е. зависимата променлива.

Когато се използва методът на вариантно-продуктовата еквивалентност доходът не се приема за пряка функция от размера на потреблението отнасяща се само до потребността от биопродукти. Нивото на дохода е представено по класически начин във вид на сумата от всички разходи извършени за задоволяване на цялата съвкупност от потребности на всеки един член на домакинство.

Таблица 6. Сравняване на степените на потребление, получени по математически метод и чрез метода на вариантно-продуктовата еквивалентност (България 2019-2021 г.)

Година	Математически метод			Метод на вариантно-продуктовата еквивалентност		
	X	Y	Y/X (%)	X	Оптимален еквивалент	%
2021	8058	5,0	0,0007	7594,3	4,9	0,0007
2020	7544	5,3	0,0007			
2019	7181	4,4	0,0006			

Ако отново се използват теоретични стойности може да се изчислена каква част от размера на дохода е равен оптималният еквивалент потребление на биопродукти. В случая това е приблизително 1/1 415 от дохода за разглеждания период. Потреблението в България се увеличава с нарастване на дохода, което е праволинейно икономическо следствие, не е обаче правило. Нарастването на у все пак представлява много скромна икономическа величина, ако се извърши сравнение се установява, че при увеличение на дохода в Германия с едно евро най-силно се увеличава потреблението на биопродукти – с 0,003 €, нищожно повече, отколкото е установеното нарастване в Естония от 0,0039 евро. С ръст на дохода с едно евро потреблението на биопродукти в България нараства само с 0,0007 евро, която стойност се причислява вече към процентът на статистическата грешка.

Резултатите показани по-долу в табл. 7 представят една прогноза за потреблението през периода 2023 – 2025 г. в България. Подходът на вариантно-продуктовата еквивалентност придава на картината завършен вид съставен и от математическия метод с помощта на коефициента u/x и фактическите стойности за x и y за България. Показаната прогноза е поучена чрез линейна екстраполация на данни следваща настоящия реален тренд на динамични редове от историческите данни.

Сравнителният анализ на динамичните редове от различни години доказва адекватността на двата използвани в изследването модела, 1. Разкриването математически на равнището на потреблението в степените на насищане 2. Методът на вариантно-продуктовата еквивалентност. Методът на вариантно-продуктовата еквивалентност дава реални резултати и включително и теоретичните стойности способстват реалната практическа насоченост на изследването на пазара. Използването на метода се базира на научни данни за еквивалента на потребление на биопродукти и за реалните продуктови съвкупности от отрасъла. Самостоятелно методът не разкрива степента на приближаване на оптималния еквивалент до историческата еквивалентност на потребностите от биологични продукти. .

Таблица 7. Сравняване на степените на потребление, получени по математически метод и чрез метода на вариантно-продуктовата еквивалентност (България, 2022-2025 г.)

Година	Математически метод			Метод на вариантно-продуктовата еквивалентност		
	X	Y	Y/X (%)	X	Оптимален еквивалент	%
2025	9 863	7,1	0,0007	9 412	6,65	0,0007
2024	9 412	6,65	0,0007			
2023	8 961	6,2	0,0007			

Източник: Изготвена от автора по данни от Евростат.

От изчисляването на динамиката на абсолютните значения на потреблението y и коефициента на еластичност K_e за периода 2019-2021 за България се наблюдават паралели между развитието на екстраполираните данни и реалните данни. От друга страна са реално възможни и отклонения, които обаче не поставят под въпрос прилагането на прогнозния метод поради своята незначителност. Предходно изследване например, установи прогнозна стойност на потребление на биопродукти на човек от населението 141,95 € за 2019 г. Действителността показва доста по-висока стойност на потреблението на биопродукти във Франция през 2019 г. 174 € на човек от населението. Отново, през 2020 г. потреблението във Франция по статистически данни достига 188 €, а прогнозата с опит за реалистичен резултат изчислена чрез метода на вариантно-продуктовата еквивалентност е само за повишаване до 155,6 €. Съществува разлика между прогнозите за Франция и България, за какво говори тя.

Релевантен е изводът, че във Франция по-слабо действа факторът доход върху динамиката на потреблението на биологични продукти, отколкото в България, тъй като както вече беше споменато високият доход променя концепцията и процентното изражение на личните разходи на човека. Биопродуктите във Франция са престанали да бъдат стока на лукса непостижима за обществото, което би желало да живее здравословно и природосъобразно особено през период на заплахата за здравето и живота.

Изводи и препоръки

Основният извод, който може да се направи при сравнението на динамиката на абсолютната подходна еластичност в България и в някои други страни-членки на ЕС е, че нашият пазар на биопродукти реагира твърде специфично. Това е така защото фазата в развитието на нашия пазар на биопродукти се различава твърде силно от фазата, в която се намира пазарът

на биопродукти в повечето останали европейски страни. Докато там потреблението е повлияно основно от движението на доходите, то у нас, поради неразвитостта на пазара, действат силно и редица други фактори като степен на развитие на дистрибуционната система, наличие или липсата на доверие в сертифициращите организации и в самите биопроизводители, степен на ангажираност за насърчаване на биоземеделieto от страна на правителството и неправителствения сектор. Роля играе и промяната при нагласите на част от българските потребители към по-здравословен живот, особено след пандемията ковид-19.

На базата на гореизложеното може да се направи и препоръка, че при толкова слабо развит пазар на биопродукти, като българския, не бива да се разчита особено на автоматичното нарастване на потреблението на биопродукти единствено под въздействие на ръста на доходите, а трябва постоянно и активно да се стимулира биоземеделieto чрез разяснителна кампания и чрез насърчителни мерки от страна на държавните и на частните организации. Също така, от страна на изследователите, би било добре да се обърне по-голямо внимание на многофакторния анализ, използващ освен ръста на доходите и редица други икономически и социални фактори, които влияят на потреблението на биопродукти.

Източници

1. Хаджиилиев, И. (1964) Методологични и теоретични проблеми на личното потребление в България, С.
2. Хаджиниколов, Д. (2016) Европейска икономика. Издателство на УНСС, С.
3. Национален план за действие за развитие на биологичното производство 2019 г.
4. Анализ на силните и слабите страни, възможности и заплахи пред развитието на биологичното производство в България SWOT анализ
5. Общ доход на домакинствата по източници на доходи, НСИ София, Евростат.
6. Станимирова. М. (2014) Конкурентноспособност и капацитет за устойчиво развитие на икономическите субекти в селските райони от област Варна, изд. Наука и икономика на Икономически университет – Варна
7. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2017) Branchen Report 2017, Berlin, Februar 2017
8. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2018) Branchen Report 2018, Berlin, Februar 2018.
9. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2019) Branchen Report 2019, Berlin, Februar 2019.
10. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2020) Branchen Report 2020, Berlin, Februar 2020.

11. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2021) Branchen Report 2021, Berlin, Februar 2021.
12. Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW) (2022) Branchen Report 2022, Berlin, Februar 2022.
13. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1192311/umfrage/nettojahresverdienste-in-bulgarien-in-relation-zu-steuern-und-sozialabgaben/>

ТРАНСФОРМАЦИЯ КЪМ УСТОЙЧИВОСТ – ЕВРОПЕЙСКИ АСПЕКТИ

Габриела Методиева¹

е-мейл: gmetodieva_20113081@unwe.bg

Резюме

Целта на настоящата разработка е да разгледа европейските аспекти на устойчивата трансформация в частност транспортна мобилност и дигитализация. Обект на статията е цифровизацията като способ към устойчивост. Предмет са перспективите и предизвикателства пред трансформиране към устойчив начин на живот. За покриване на зададените цели са поставени следните задачи: 1) дефиниране на устойчивост и мобилност; 2) упоменаване на сходствата между цифровизация и устойчив модел на придвижване 3) дефиниране на перспективи и предизвикателства пред имплементацията. Основни резултати са теоретично и практическо приложение на направените изводи и заключения, въвеждане на добри практики и предложения.

Ключови думи: устойчивост; иновации; развитие; единност; трансформация

JEL: F64, O3, Q5

TRANSFORMATION TOWARDS SUSTAINABILITY – EUROPEAN ASPECTS

Gabriela Metodieva

е-mail: gmetodieva_20113081@unwe.bg

Abstract

The aim of this paper is to address the European aspects of sustainable transformation, particularly transport mobility and digitalization. The object of the article is digitalization as a path towards sustainability. The subject is the prospects and challenges for transforming towards a sustainable way of living. To cover the goals, the following tasks are set: 1) definition of sustainability and mobility; 2) mentioning the similarities between digitalization and a sustainable mobility model 3) defining prospects and challenges for implementation. The main results are theoretical and practical application of the conclusions, introduction of good practices and proposals.

Key words: sustainability; innovation; development; unity; transformation

JEL: F64, O3, Q5

¹ Студент четвърти курс. Катедра „МИО и бизнес“. Специалност „Международни икономически отношения“, УНСС

Увод

Основата на европейската насоченост към трансформация датира от самото създаване на Съюза. Развитие, модернизация и колаборация са едни от основните принципи, стоящи в основата на политики и методи за решаване на проблеми. Устойчивото развитие от своя страна поставя Европейския съюз пред различна перспектива – задава въпросите как, кога, какво и за кого да произведем, но да бъде климатично неутрално, благоприятно изобразено с бъдещето. Проблематиката, която се разглежда в статията, засяга новото “утре”, пред което е изправено човечеството. Новото “аз” и новото “ние”, тъй като концепцията за единност е неизменна част от идеологията на Съюза. Изследването се ограничава до теоретичен модел, който обаче е възможно да бъде пречупен през призмата на практиката. Очаквани резултати са задълбочен анализ и разграничаване на понятия в контекста на създадена нова връзка между тях самите.

Устойчивост – фактори и константи

Устойчивото бъдеще е всеобхватен и значим въпрос за развитието и просперитета навсяко общество. За коректното разглеждане на перспективите и възможните съпътстващи пролуки е необходимо да изясним произхода, значението и влиянието на термини като „безопасност“, „здравословен начин на живот“ и „трансформация“.

Трансформацията като теоретичен термин можем да обясним като съзнателно преминаване, изобретяване и внедряване на нов начин, методология, идея или замисъл в жизнения, професионалния и социалния бит на индивида с цел еволюция. Надграждането е естествен процес на развитие с цел подобряване на статуквото. Стремещт към трансформация може да бъде подтикнат както от настоящи потребности, така и от желанието за улесняване на битови въпроси. Ежедневни процеси като физическа вътрешнонационална мобилност, преминаване на чуждестранни територии, както и междуконтинентални връзки се оказват облагодетелствани от технологичния процес на 21-ви век. Движението на опит, познания и информация е опростено и по-достъпно от всякога.

Устойчива мобилност от своя страна можем да наречем способността да се задоволят жизнените потребности на гражданите с минимална вреда върху околната среда. Всяко общество със специфичните си характеристики оказва влияние върху използването на социалното пространство, здравето, безопасността и доброто битуване на хората. Тези аспекти са неимоверно свързани и всяко колебание в един от тях би довело до несигурност в друг. В последните десетилетия темата за здравословния начин на живот и неговата устойчивост в нашето ежедневие все повече навлиза като значима и

приоритетна тема за дискусия. Човешкото благосъстояние е пряко повлияно от множество фактори, които включват начин на живот, биомедицински обстоятелства, условия на работа и образование, както и социално-икономическата политика, която определя обкръжаващата ни среда.

По време на пандемията от Ковид-19 на преден план изниква необходимостта от пряка връзка между психичното здраве и градската мобилност. Живеем в динамично време, поставящо на преден план въпроса за себеусещането и всеобщата свързаност, взаимопомощи разбиране. За да бъдем всички членове на обществото защитени, сигурни и в добро здраве, е необходимо да съзнаваме значимостта на едно по-устойчиво, осъзнато съществуване, обединено от обща кауза за развитие и напредък.

Изхождайки от факта, че всички звена на общественото съществуване са неимоверно обвързани, се откроява необходимост от засилване на индивидуалната и колективна осъзнатост по ключови социални въпроси. Екологичната ситуация, климатът, биоразнообразието, природните ресурси и качеството на живот са вплетени в задължителен цикъл на взаимодействие. В социален, икономически и екологичен аспект, проблемите с глобален характер са все по-открояващи се и с негативна тенденция. Устойчивото развитие включва в себе си взаимодействие както в социален и екологичен, така и в икономически и политически аспект. Според Мартин Сигерт, съ-директор на Института Грантъм през последните 50 години сме добавили 100 ppm CO₂ към атмосферата (Сигерт, 2023). Споделя:

„Покачва се с около два пункта всяка година, така че след 100 години ще стигнем до 600 ppm и това би било просто лудост“. Това твърдение е сурово напомняне за нарастващата необходимост от мерки и действия в посока съзнателност. Все по-нашумяла е и концепцията за „плосък свят“, визирайки масовия характер на всички световни проблеми и рефлектирането им върху човека.

Ключов момент за преминаването към осъзнато, разумно и безопасно коопериране между индивидите на планетата е именно устойчивата мобилност в нейния глобален смисъл. Транспортът изгражда връзки, създава усещането за обединение, колективност и емпатия. Освен психичното, стимулира и физическото състояние като подобряване на физическото здраве и намаляване на емисиите. Това дава пряк отзив върху заболяемостта, намалявайки рисковете от сърдечно-съдови, туморни и други видове заболявания. Градската мобилност създава и условия за лица с намалена подвижност, изгражда пешеходни и велоалеи, с което допринася за намаляване броя на смъртността при пътни произшествия, ограничава трафика и спомага за доброто здраве на екологичната среда. Последните години човечеството се оказа пред огромното изпитание, наречено Ковид-19. Макар в началото на периода заради редица фактори да се открие спад на гражданската насоченост към обществения транспорт, свързаната с него заболяемост е едва между 0,2% до

1,2%. В отговор на пандемията, градската мобилност остана един стабилен стълб на връзка между обществото и всички негови членове. Тя продължава да действа в тяхна полза, създавайки условия за безопасно и отговорно съжителство, своевременно поддържа пламъка за едно общо цяло.

Въпреки мерките, предприети за оптимизиране на градската мобилност, този способна човешкото развитие има както силни страни, така и възможности за надграждане и подобрене. Решенията са свързани с основния въпрос за взаимосвързаност и кооперация между стълбовете на социално, екологично, икономическо и политическо развитие.

2021 година отбелязваме като Европейска година на железопътния транспорт. Важно да се отбележи, че железопътният транспорт е един от най-безопасните и най-устойчивите видове транспорт в целия континент². Ето защо темата за националните и международни железници е от изключително значение щом говорим за мобилност. Към 2019 година България разполага с обща дължина на железниците 4 030 км. За сравнение, друга европейска държава – Австрия – има 5 615 км., число, обуславящо минимални различия. Тези данни сочат за положителна посока на развитие по отношение на устойчивото придвижване. Революцията на технологиите е процес, заемащ особено място в условията на 21-ви век. Дигитализацията е една тема, навлизаща стремглаво в човешкото ежедневие.

По този повод инвестициите в обновяване на процесите в железопътния транспорт като онлайн системите, обслужване, поръчки и друг вид услуги, както и модернизиране на трасета и мотриси са желателен развой на събитията.

Европейските градове понасят сериозно замърсяване основно от своя пътен трафик. Затова се налага стимулиране на ползването на железниците вместо автомобилния транспорт както в натоварените интервали от годината (празници, почивки), така и целогодишно. За да може да се осъществи, са възможни мерки като засилена рекламна кампания в ключови социални платформи и различни стимули и предложения по време на празниците. Вариант са различни семейни пакети, промоционални билети и томболи. По този начин ще се решат проблемите, свързани с шумовото замърсяване, прахови частици и азотни оксиди, пътни произшествия и смъртност. На официалния сайт на Европейската комисия откриваме апел „Помислете, преди да седнете зад волана“. Доказано е, че броят наемисиите, създадени от автомобил при сам човек в него е три пъти размера на емисиите на човек, пътуващ с влак.

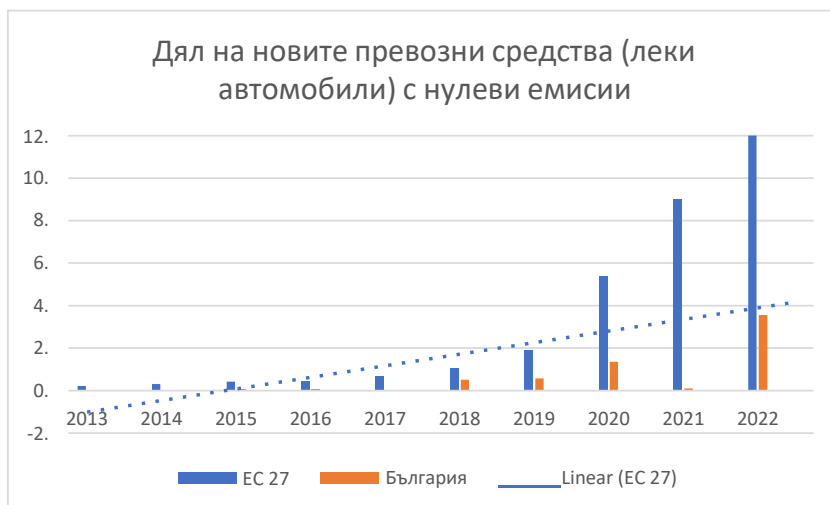
² Европейска седмица на мобилността 16-22 септември, 2021



Източник: Eurostat

Фигура 1. Дял на автобусите и влаковете във вътрешния пътнически транспорт, ЕС 27 и България, %, годишни данни.

Индикаторът измерва дела на колективните видове транспорт в общото представяне на вътрешния пътнически транспорт, изразено в пътник-километри (pkm). Данните се основават на вътрешнонационално движение без значение от националността на превозното средство. Колективните видове транспорт включват автобуси, тролейбуси и влакове. Методологията за събиране на данни е доброволна и не напълно хармонизирана. Графиката откроява две тенденции в развитието на тези видове транспорт. Първата е за осезаемо намаляване дела на автобуси и влакове във вътрешния пътнически транспорт в България за последните 10 години. Втората тенденция е за намаляване колективния им дял на територията на Европейския съюз. Анализирайки тези тенденции можем да разсъдим в следната насока: делът им намалява за сметка на увеличение в дела на друг вид начин на придвижване.



Източник: Eurostat

Фигура 2. Дял на новите превозни средства (леки автомобили) с нулеви емисии във всички нови превозни средства от същия тип, по тип енергия на двигателя, %.

Положителна тенденция в начина на придвижване се оказва климатично неутрални леки автомобили с два различни вида двигатели. Графиката показва засилен скок нановодошлите автомобили за последните 10 години. Най-висок дял на превозни средства с нулеви емисии и за Европейския съюз, и за България се явява 2022 година. И в Съюза, и в нейната държава членка се наблюдава тенденция за нарастване на индикатора. В своя пик, дела в ЕС достига заветните 12 %.

Спрямо текст от Резолюция на Европейския парламент от 6 юли 2010 г. относно устойчиво бъдеще за транспорта, демографските промени са причина за предизвикателства в транспорта, решими „чрез подобрена достъпност и изграждане на липсващи инфраструктурни връзки, ходене пеша, използване на велосипеди и обществен транспорт. Също отбелязва, че в градските райони именно съществуващата структура ще определи най-подходящия вид придвижване и добрите връзки на обществения транспорт в селските райони ще намалят използването на лични автомобили“³. По този начин ще се подпомогнат проблеми, свързани с неравномерно разпределение на населението по територията на страната, замърсяване и безработица.

Други благоприятни мерки за устойчивото развитие са насърчаване на научноизследователската и развойна дейност, насърчаване на работодатели за откриване на устойчиви модели работни места в тон с корпоративната

³ Доклад относно устойчиво бъдеще за транспорта https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-7-2010-0189_BG.html

отговорност и други. В духа на нови работни места, положително развитие на отрасъла би било внедряване на млада работна ръка, иновативна и отворена към дигитализация. В ерата на динамични технологични процеси възможностите са необятни и доверието в градската мобилност ще бъде положително повлияно. По този начин ще се скрепи и връзката между младото и застаряващо население, премахвайки тяхното разслояване и евентуална дискриминация помежду им. Ще се осъществи един обмен на информация и опит, положителен за обогатяване и на двете страни. Същевременно ще се засили интересът на новото поколение към глобалните въпроси, създавайки у тях усещане за принадлежност и отговорност.

Цифровизация в мобилността

Освен физическа мобилност, актуален въпрос е движението на информация и нейното съвременно дигитално измерение. Информацията като понятие е трудно да бъде дефинирана. Тя няма веществен характер, може да бъде съхранявана, обработвана и разпространявана. Обикновено обвързваме това понятие с други такива като образование и развитие. Движението на информация преминава през множество трансформации през вековете. Първите форми на разпространяване на данни се състоят в предаване от уста на уста, книгоиздаване, журналистика и съвременни дигитализирани издания. Развитие на информационния поток улеснява достъпа до нея, както и повишава нейната достоверност и истинност. Говорейки за устойчивост, какво общо има цифровизацията с осъзнатия екологично неутрален начин на живот, в частност мобилността? Основни прилики са именно водещите фактори за тяхното развитие. Основен фактор, задвижващ ускорения процес на развитие на цифровизацията и мобилността, е напредъкът на информационни технологии – 5G мрежи, изкуствен интелект и автономност на продукта. Секторът на мобилността е силно задвижван от технологичния прогрес. Като започнем от дигитални платформи, дистанционно или безпилотно управление, учене от навици и поведение на автомобилите – тези процеси подобряват не само жизнения цикъл на продукта, но и клиентското преживяване и конкурентоспособност на пазара. Комбинирайки декарбонизация на транспорта с дигитализирането му, получаваме формула с изявени позитиви за неутрална от емисии планета. Ефектът на декарбонизация е желан резултат за различни страни – например индивидуален потребител, производител и държава. Трите страни по сделката са еднакво заинтересовани от прогресия, получавайки различни на форма резултати от нея.

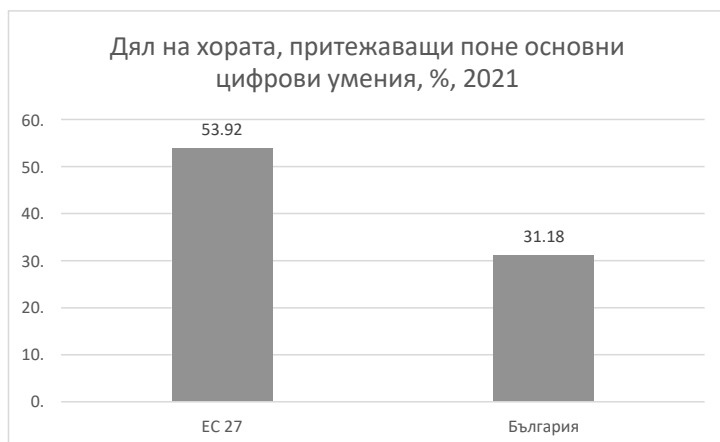
Заинтересовани страни, проблеми и предизвикателства пред трансформацията

Развитието на устойчиво мислене не бива да е краен резултат, а процес без срок на годност. За да бъде имплементацията възможна идеология е необходима стратегия за възпитаване на устойчиви модели на поведение. Разсъждавайки в посока мисловни процеси, стигаме до необходимостта да конкретизираме заинтересовани страни, проблеми и предизвикателства пред устойчивата трансформация.

Заинтересовани страни по устойчивата трансформация можем да наречем всяка индивидуална или колективна общност, обвързана с процесите на създаване, търговия или посредничество на стоки и услуги. В ежедневието си всеки човек участва пряко или косвено в процесите на замърсяване. Това практически сочи, че всеки индивид отговаря самостоятелно и групово за собственото си поведение и отпечатък. Ако йерархирането на заинтересованите улеснява онагледяването, то усещането за отговорност започва на ниво “индивид”, продължава в ниво “колектив” и завършва на глобално ниво. Всяка страна в йерархията влияе на климатичните промени със своята пропорционална тежест. Именно затова, в противовес на замърсяването се откроява необходимост от съзнателни действия на всяко ниво. Тяхната обвързаност е неимоверна или т.нар. ефект “домино” – персонални действия водят до колективни решения, които от своя страна до глобални резултати.

Предизвикателствата обхващат основен аспект както в националната икономика, така и в международната. Демографията обуславя наличието на специфични особености у население, начин на живот, жизнен стандарт, ниво и качество на образование, здравеопазване и други. Всички тези фактори могат както да създадат условия за спомагане на дигиталната трансформация, така и да ограничават нейния потенциал.

Перспективи пред развитието на дигитални компетентности в транспортната индустрия са високите нива на основни цифрови умения в българското население. Този фактор обуславя почва за развитие на развойна дейност, иновации и технологично развитие. Възможни предизвикателства са гореспоменатите демографски особености и необходимостта от пълна информираност, обучения за дигитални компетентности и навлизане в ежедневно сформирация се нов свят.



Източник: Eurostat

Фигура 3. Дял на хората, притежаващи поне основни цифрови умения, %, 2021.

Заклучение

В съвременна насока съществуват добри европейски практики за устойчив транспорт и градска мобилност. Пример са велосипедни инициативи в Италия, Кипър, Германия, Швейцария и Австрия, поставили си цели за добър пример и подобряване на транспортните мрежи. В България прекрасен пример е колоездачния преход „Дунав Ултра”, подкрепен от Български държавни железници с превоз на пътниците и техните велосипеди от София до Видин. Технологичният напредък също не отстъпва. Република България защитава достойни позиции в научно-техническия прогрес не само в рамките на Съюза, но и на международната сцена. Добрата синергия в частност между транспорта и дигитализацията е устойчив модел на бъдещето. Примерите за осъзнатост, отговорност и добродетел са приятно добро число и осланяйки се на тях разбираме, че бъдещето на устойчивото развитие е в добри ръце. Надграждането е един процес на непрестанно обогатяване, който е предпочитаният път към личното и обществено благоденствие.

Използвана литература

1. Евростат, (Eurostat).
2. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_09_50/default/table?lang=en Accessed on:23.09.2023

3. Издателски комплекс УНСС, 2017. Екология и устойчиво развитие, София. (Izdatelskikompleks UNSS, 2017. Ekologiya i ustoychivo razvitie, Sofia.)
4. Каракашева, Динков, Менчева, Маркова, 2003. Международен бизнесп, София, Издателска къща „Призма“. (Karakasheva, Dinkov, Mencheva, Markova, 2003. Mezhdunaroden biznes, Sofia, Izdatelska kushta “Prizma”.)
5. Кирова, С., 2018. Международни финанси, София, Издателски комплекс – УНСС. (Kirova, S., 2018. Mezhdunarodni finansi, Sofia, Izdatelski kompleks – UNSS.)
6. Национален план за действие за насърчаване на зелените обществени поръчки (Natsionalenplan za deistvie za nasurchavane na zelenite obshtestveni poruchki). <https://www.moew.government.bg/static/media/ups/tiny/filebase/Green/Green.pdf>
7. Национален статистически институт, (Natsionalen statisticheski institut). <https://nsi.bg/bg>
8. Световна здравна организация (Svetovna zdravna organizatsiya). <https://www.who.int/>
9. Столична община, Направление „Архитектура и градоустройство“ (Stolichna obshtina, napravlenie “Arhitektura i gradoustroistvo”) <https://nag.sofia.bg/Pages/Render/353>
10. Хаджиниколов, Д., 2011. Общата търговска политика на Европейския съюз, София, Тракия- М. (Hadzhinikolov, D., 2011. Obshtata turgovska politika na Evropeiskiq sayuz, Sofia, Trakia-M.)
11. „Digitalisation: driving the transition towards smart and sustainable mobility“: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/digitalisation-mobility> Accessed on: 24.09.2023
12. Sustainable development in the European Union – Statistical annex to the EU voluntary review – 2023 edition. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-reports/w/ks-05-23-188>
13. Accessed on: 24.09.2023

УСТОЙЧИВО БЪДЕЩЕ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БЛГАРСКИТЕ ФИРМИ

Даниела Цветкова¹

е-мейл: daniela.tzvetkova@unwe.bg

Резюме

Целта на настоящата статия е да разгледа някои тенденции в новостите, свързани с интегрирането на ESG целите за устойчиво развитие в практиките на фирмите. Разглеждат се някои количествени и качествени показатели за устойчиво развитие. Фокус на доклада са предизвикателствата и възможностите за българските фирми за постигане на устойчиво развитие. От 2024г. ESG придобива задължителен характер за определени дружества в ЕС и в България, които ще трябва да подават нефинансова информация под формата на отчет за прилагането им. За сега тези промени касаят големите корпорации, но се очаква до две – три години, те да станат задължителни и за МСП.

Ключови думи: корпоративна социална отговорност, ESG, устойчиво развитие

JEL: M14

Увод

В последните години все по-актуална става темата за устойчивото бизнес развитие и социалната отговорност на компаниите. Все по-често се замисляме за начина, по който се развиваме и какво наследство оставяме на бъдещите поколения. Една от основните роли на устойчивото развитие е да ни насочи към балансирана интеграция на икономически, социални и екологични аспекти във всички сфери на нашия живот. Изчерпването на природни ресурси и замърсяването на околната среда представляват сериозни заплахи за бъдещето на нашата планета. Устойчивото развитие ни насърчава да използваме ресурсите с умереност и отговорност, както и да инвестираме в зелени и чисти технологии и практики, които ще намалят негативния отпечатък върху природата. За бъдещето на обществото, устойчивото развитие предлага възможност за иновации и нови начини на мислене. То ни насочва към по-ефективно използване на ресурсите и по-голямо внимание към качеството на живот. Този подход е от съществено значение в светлината на демографските промени и увеличаващата се конкуренция за ограничени ресурси. За да се реализират целите на зеления преход в световен мащаб и за да и се зачитат човешките права на служителите, има нужда от конкретни законодателни инициативи. Конкретен пример е Зелената сделка, чийто

¹ Гл. ас. д-р Даниела Цветкова, катедра Предприемачество, Бизнес факултет, УНСС

фокус е декарбонизация на икономиките на страните от ЕС и постигане на въглеродна неутралност в съюза до 2050 г. България, като част от ЕС е в синхрон с актуалните тенденции и законови инициативи в областта на устойчивото развитие. Зелената сделка поставя пред компаниите все повече предизвикателства за адаптиране към устойчивост. Едно от тях е концепцията ESG (Environmental, Social, Governance) , която се отнася до интегрирането на стандарти за екологично, социално и корпоративно управление в бизнес дейностите. От 2024г. ESG придобива задължителен характер за определени дружества в ЕС и в България, които ще трябва да подават нефинансова информация под формата на отчет за прилагането им. За сега тези промени касаят големите корпорации, но се очаква в близко бъдеще, те да станат задължителни и за МСП, както и за стартъпите. Тази трансформация, настъпваща с различна по сила, дълбочина и обхват промяна, ще засегне всеки един от нас. Всички участници в социално-икономическите отношения на нашето общество, ще бъдат въввлечени в този процес. Големите предприятия са по – подготвени в отчитането на влиянието им върху обществото, тъй като голяма част от тях, изготвят доклади по Корпоративна социална отговорност (КСО). Натрупали са знания и опит в областта на опазване на околната среда, развитието и обучението на своите служители и други инициативи в областта на социалната отговорност. При МСП тези инициативи са по-ограничени, въпреки засилващия се интерес към практиките по КСО. Настоящата статия не разглежда проблематиката, свързана с одита по устойчиво развитие, който фирмите ще трябва да изготвят. В тази област има доста въпросителни, които все още чакат своите решения. Фокус на статията са предизвикателствата, породени от промените в бизнес средата и как компаниите биха се адаптирали към тези промени. Тази промяна е свързана с ново знание за развитието на света, нови участници в бизнес отношенията и не на последно място, иновативни бизнес модели за развитие.

Предизвикателства и възможности за българските фирми, свързани с интегрирането на ESG концепцията

Всяка една промяна в бизнес средата е свързана с много предизвикателства за фирмите, но също така и разкрива нови възможности за реализация. Бързината, с която фирмите се справят с новите изисквания, ще определи тяхното бъдещо развитие и постигането на по-високи нива на конкурентоспособност. Какво всъщност представлява концепцията за екологично, социално и корпоративно управление-ESG (ESU) и какво общо има тя с концепцията за корпоративна социална отговорност-CSR (КСО). И двете концепции са взаимосвързани и се отнасят към начините, по които компаниите управляват своите взаимоотношения с обществото и околната среда. Една от най-разпространените дефиниции за КСО е тази, дадена от Европейската

Комисия През 2011 г. ЕК публикува Съобщение относно Корпоративната социална отговорност, с което въвежда ново схващане за КСО, надхвърлящо предишното възприемане за доброволната дейност на компаниите относно интегрирането в икономическите им операции на социални и екологични аспекти. КСО е дефинирана като „отговорността на предприятията за въздействието, което оказват на обществото“ (МТСП, 2019). Въздействието се простира (преди само върху обществото и околната среда) и върху етични и потребителски въпроси и въпроси, свързани с човешките права. В Съобщението на Комисията се посочва, че „за да се съобразят изцяло със своята корпоративна социална отговорност, предприятията следва да разполагат с механизъм на интегриране на социалните въпроси и въпросите на околната среда, етиката, правата на човека и потребителите в своите стопански операции и в основната си стратегия, в тясно сътрудничество със заинтересованите страни с цел: оптимизиране създаването на общи ценности за техните собственици/акционери и другите заинтересовани страни, както и обществото като цяло и идентифициране, предотвратяване и смекчаване на евентуалното неблагоприятно въздействие“ (МТСП, 2019). КСО е доброволен подход и се отнася към доброволните инициативи и дейности, които компаниите предприемат, за да допринесат за обществото и околната среда. Това може да включва филантропия, доброволческа дейност, социални проекти и други действия, които не са задължителни. ESG е системен подход към управлението на фирмата, който включва три основни аспекта: околната среда, социалните аспекти и корпоративното управление. ESG обхваща както доброволните действия, свързани с обществото и околната среда (като КСО), така и интегрирането на тези аспекти във вътрешните процеси и стратегия на фирмата и става все по-задължителен, особено в контекста на финансовия сектор. Инвеститорите и регулаторите изискват все по-голяма прозрачност от страна на компаниите по отношение на ESG факторите, и този аспект става все по-важен при вземането на инвестиционни решения. КСО се съсредоточава по-скоро върху действията и програмите, предназначени за подпомагане на обществото и околната среда, без задължителна връзка със стратегическия бизнес модел на фирмата. ESG се насочва към интегриране на устойчивостта в стратегическите решения и бизнес модел на фирмата. Това включва оценка на рисковете и възможностите, свързани с ESG, и тяхното интегриране във всяка сфера на бизнеса. Въпреки тези разлики, двете концепции не трябва да се разглеждат като алтернативи една на друга. Фирмите могат да използват КСО като начин за начало на своята пътека към ESG, като постепенно интегрират ESG принципите във вътрешните си процеси и стратегии. И двата подхода могат да бъдат полезни за поддържане на добри взаимоотношения със заинтересованите страни и за постигане на устойчив растеж на фирмата.

Количествени и качествени ESG показатели

ESG показателите са разпределени в три области: околна среда, социални въпроси и управлението на дейността на една компания. В областта на *околната среда*, тези показатели са свързани с:

- Изменения в климата
- Биоразнообразие
- Енергийна ефективност
- Възобновяема енергия
- Вода и управление на отпадъците
- Индикатори за въглероден отпечатък
- Парникови газове

В областта на *социалните показатели* се включват:

- Разнообразие, равенство и включване
- Здравословни и безопасни условия на труд
- Човешки права
- Развитие на човешкия капитал
- Управление на хората и тяхното щастие
- Качество и безопасност на продуктите
- Местни общности

В областта на *управлението на дейността* се включват следните показатели:

- Бизнес етика
- Заплащане на бонус
- Структура на собствеността
- Прозрачност и антикорупция
- Прозрачност на данъците
- Лобиране
- Разнообразие в представителността

Показателите в тези три области са все по – популярен похват за инвеститорите да оценят компаниите, в които биха искали да инвестират и обратно, критериите биха помогнали да се избегнат компаниите, които представляват по-голям финансов риск, поради своите екологични или друг вид практики (Стефанова, 2022, р.97). Очертават се проблемни области, свързани с отчитането на качествени показатели, които трудно биха могли да се измерят. Това многообразие от фактори и трудностите при тяхното отчитане поставят фирмите пред големи предизвикателства.

Предизвикателства и възможни проблеми за българските фирми при прилагането на новите изисквания, свързани с ESG целите и устойчивото развитие

На първо място, фирмите ще се изправят пред редица регулаторни предизвикателства, свързани с разнообразни законови изисквания в областта на устойчивото развитие. Те трябва да се съобразяват с национални и международни норми, които се отнасят до опазване на околната среда, социални отношения и добро корпоративно управление.

На второ място фирмите ще се нуждаят от значителни инвестиции, за да постигнат устойчиви цели. Това може да включва закупуване на по-екологични технологии, подобряване на социалните стандарти и допълнителни разходи за следене и докладване на устойчивостта. Тези предизвикателства са свързани с нови финансираня на бизнеса, които може да се окажат критични за развитието на фирмите.

И не на последно място, интеграция на устойчивост в бизнес моделите. За много от български фирми, интегрирането на устойчивост в бизнес моделите им изисква значителни промени в начина, по който оперират. Този процес може да бъде сложен и изисква добро планиране и много усилия в различни направления. МСП, за разлика от ГП, нямат нужните ресурси, не само финансови, но и човешки, за да отговорят на тези предизвикателства.

Ключов фактор за преодоляване на трудностите ще изиграе развитието на подходящата за българските условия екосистема за устойчиво развитие, която да включва всички заинтересовани страни в постигането на устойчиво развитие. Ускоряването на дигитализацията, новите технологии и навлизането на изкуствения интелект, ще допринесат за по-ефективно реализиране на ESG целите за устойчиво развитие.

Възможности за българските фирми за постигане на устойчиво бъдеще

Независимо от трудностите, породени от новите регулации по интегрирането на ESG отчитането, има и много възможности за развитие на бизнеса. Инвестирането в устойчиви практики може да доведе до засилване на иновациите в продуктите и услугите на фирмите. Това може да увеличи тяхната конкурентоспособност на пазара. Откриват се възможности за развитие на корпоративно социално предприемачество, което интегрира корпоративното предприемачество и решаването на социални проблеми. Корпоративното социално предприемачество представлява процес на разширяване на основните компетенции на фирмата и е насочено към едновременното създаване на икономическа и социална стойност. Основната му цел е да се ускори организационната трансформация на компаниите в повече мощни генератори на общественото благоденствие (Цветкова, 2016, р. 280).

Достъп до нови пазари е другата възможност за фирмите. Все повече потребители избират продукти и услуги, които се произвеждат и предлагат с устойчиви методи. Българските фирми, които инвестират в устойчивост, могат да разширят своя пазар и да привлекат нови клиенти.

Оповестяване на информация по въпроси, свързани с устойчивостта, може да бъде от полза и за самите предприятия. Повишеният брой инвестиционни продукти, насочени към постигането на цели за устойчиво развитие, означава, че качествено отчитане във връзка с устойчивостта може да подобри достъпа на дадено предприятие до финансов капитал. Отчитането във връзка с устойчивостта може да помогне на предприятията да идентифицират и да управляват собствените си рискове и възможности, свързани с въпросите на устойчивостта. То може да осигури основа за по-добър диалог и комуникация между предприятията и съответните заинтересовани страни, както и да им помогне да подобрят репутацията си (директива 2464 на ЕС, 2022).

Ще се засилят т. нар. социални партньорства, с цел обединяване на ресурси и влизане във взаимноизгодни съюзи за постигане на устойчиво развитие в определени области, където традиционно фирмите по отделно не са така силни и нямат експертиза. Може би това ще бъде най-използваната форма за постигане на напредък по интегриране на ESG целите. Ще се създаде нов пазар за фирми, предлагащ дейности, свързани с устойчиво отчитане на напредъка. За голяма част от МСП може да се открият нови възможности за работа като подизпълнители на ГП.

И най-важната промяна, която ще настъпи е може би тази по отношение на социалните фактори, по-конкретно развитието на хората на работното място. Теми като здраве (физическо и психическо) на служителите, възможностите за развитие и обучение и постигане на баланс работа-личен живот, ще бъдат ключови за развитието на фирмите и на обществото като цяло (Цветкова, 2022). Фирмите, които обръщат специално внимание на своите служители и успеят да отговорят на техните нужди, ще постигнат по-добро представяне спрямо своите конкуренти и ще успеят да задържат така необходимите им таланти.

Заклучение

Устойчивото развитие е тема от съществено значение както на глобално, така и на национално ниво. Българските фирми играят важна роля в този процес, като трябва да намерят баланс между икономическите, социалните и екологичните аспекти на устойчивостта. С новите регулации, наложени от ЕС, устойчивото бъдеще става все по-трудно и предизвикателно. За да постигнат устойчивост, фирмите трябва да се справят със значителни предизвикателства, но също така имат възможност да подобрят своята

конкурентоспособност и отношенията с различни заинтересовани страни. Инвестирането в устойчиви практики и иновации може да бъде ключът към постигане на тези цели. За да се адаптират към новите регулации по ESG целите, българските фирми трябва да интегрират ESG принципите в своите бизнес модели и стратегии. Това може да изисква значителни инвестиции и промени в работните практики, но също така може да създаде възможности за растеж и устойчивост в бъдеще. Може би вече е време не само да говорим за планетата и опазването на нейните ресурси, а да предприемем решителни действия в тази посока.

Използвана литература

1. Директива 2022/2464 на Европейския парламент и на съвета
2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32022L2464>
3. 2. Стефанова, М., 2022 г., „Отчитане на устойчивостта на предприятията. Екологични, социални и управленски (ESG) аспекти на тяхната дейност“, СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет
4. 3. Стратегия за корпоративна социална отговорност на България 2019-2023 <https://www.mlsp.government.bg/uploads/15/spitao/dokumenti/strategii/za-korporativna-sotsialna-otgovornost-2019-2023-g.pdf>
5. 4. Цветкова, Д., 2016 г. „Корпоративно социално предприемачество“, Стратегически визии : Ефективно управление за икономически, организационни и социални трансформации (иновации – институции – бизнес). Научно- практическа конференция, НБУ
6. <https://www.cceol.com/search/viewpdf?id=541570>
7. 5. Цветкова, Д., 2022 г. „За някои тенденции в Корпоративната социална отговорност“, Индустриални отношения и обществено развитие, бр. 4, стр.14-21
8. <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=1092682>

SUSTAINABLE FUTURE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR BULGARIAN COMPANIES

*Chief Assist. Prof. Daniela Tzvetkova, PhD
Department of Entrepreneurship, Business Faculty, UNWE
e-mail:daniela.tzvetkova@unwe.bg*

Abstract

The purpose of this article is to examine some new trends in the integration of ESG goals for sustainable development in companies' practices. Some quantitative and qualitative indicators of sustainable development are considered. The focus of the report is the challenges and opportunities for Bulgarian companies to achieve sustainable development. From 2024 ESG becomes mandatory for certain companies in the EU and in Bulgaria, which will have to submit non-financial information in the form of a report on their application. For now, these changes concern large corporations, but it is expected that within two to three years, they will become mandatory for SMEs as well.

Key words: CSR, ESG, Sustainable Development

JEL: M14

УСТОЙЧИВОСТ НА ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКАТА ФАРМАЦЕВТИЧНА ИНДУСТРИЯ

Валентин Маринов

Университет за национално и световно стопанство
е-мейл: valentin.marinov@unwe.bg

Резюме

Глобалните вериги за доставка във фармацевтичната индустрия продължават да изпитват затруднения по отношение на закъснения в производствените процеси, недостиг на ресурси, липса на достатъчен капацитет и др., първоначално породени от пандемията от COVID-19, а впоследствие допълнително усложнени от редица политически и икономически сътресения. Целта на настоящия доклад е да се изследва нивото на възприемане на устойчиви модели на вериги за доставка от фармацевтичния бизнес в Европа. Методите на изследване включват: индукция, дедукция и казусен подход. Резултатите показват, че въпреки предизвикателствата, пред които са изправени, европейските фармацевтични компании успяват да постигнат целите си за устойчиво развитие и като една от сферите с най-високо ниво на иновации, се очаква да бъдат подготвени и по-малко уязвими при бъдещи турбулентни събития.

Ключови думи: вериги за доставка, устойчивост, фармацевтична индустрия

JEL класификация: (Q1, Q56)

Увод

С появата си през 2020 г. пандемията от COVID-19 доведе до съществени промени в глобалните вериги за доставка, които все още имат своето отражение – недостиг на ресурси, свръхнатовареност на транспортните хъбове, липса на изградени алтернативни мощности и др. Военният конфликт в Украйна от началото на тази година също допринесе за усложняване на ситуацията, предвид нарушените транспортни вериги в засегнатите райони, както и блокирания достъп до важни ресурси. На фона на динамичните социално-икономически и политически процеси, от веригите за доставка има все по-големи очаквания, както от страна на бизнеса, така и от страна на обществото и неправителствения сектор. Изследваният проблем е от особена важност за целите на възприемането на съвременните бизнес модели и в частност, отчитайки промените, които настъпват след пандемията от COVID-19 – редица участници на международните пазари преосмислят изцяло своите стратегии по отношение на веригите за доставка.

Вериги за доставка

Понятието верига за доставка включва в себе си всички страни, участващи пряко или непряко в изпълнението на заявка на клиента. Веригата за доставка включва не само производителя и доставчиците, но и превозвачите, складовете, търговците на дребно и дори самите клиенти. В рамките на всяка организация, като производител, например, веригата за доставка обхваща всички функции, касаещи получаването и изпълнението на клиентска заявка. Това включва разработване на нови продукти, маркетинг, операции, дистрибуция, финанси и обслужване на клиенти и др. (Chopra and Meindl, 2016).

По същество управлението на веригата за доставка интегрира управлението на предлагането и търсенето във и между компаниите (Grant, Trautrim and Wong, 2017).

Типичната верига за доставка може да включва различни участници като:

- Доставчици на суровини
- Производители
- Търговци на едро/Дистрибутори
- Търговци на дребно
- Клиенти

Всички по веригата са взаимосвързани чрез потока от продукти, информация и ресурси. Целта на всяка верига за доставка трябва да бъде да увеличи максимално общата генерирана стойност. Стойността (известна също като излишък от веригата за доставка), генерирана от веригата за доставка, е разликата между стойността на крайния продукт за клиента и разходите, които цялата верига за доставка прави при изпълнение на заявката на клиента (Chopra and Meindl, 2016). Компаниите могат да вземат решения, определящи възможностите на тяхната верига за доставка в пет различни области: производство (отнася се до капацитета на веригата за доставка да произвежда и съхранява продукти), запаси (те са разпръснати по цялата верига на доставка и включват всичко от суровини до незавършен процес до готови стоки, които се държат от производителите, дистрибуторите и търговците на дребно във веригата за доставка), местоположение (географското местоположение на съоръженията на веригата за доставка и включва решенията, свързани с това кои дейности да се извършват във всяко съоръжение), транспорт (движението на всичко по веригата – от суровини до готови стоки между различни съоръжения) и информация (тя е основата, върху която се вземат решения относно другите четири фактора на веригата за доставка и е връзката между всички дейности и операции във веригата на доставка) (Hugos, 2018). Тези области са двигатели на производителността, които могат да бъдат управлявани, за да се постигнат необходимите възможности за дадена верига за доставка. Ефективното управление на веригата за доставка

изисква първо разбиране на всяка една от тези области и възприемане на обстоятелството, че те всички влияят директно и активират определени възможности. Мениджърите следва да са наясно, че всяко решение, касаещо веригата за доставка, трябва да има и ясен времеви хоризонт, в зависимост от който се разграничават дългосрочни (стратегически), средносрочни (тактически) и краткосрочни (оперативни) решения (Моллов, 2022).

По отношение на процесите във веригата за доставка, може да се използва опростена версия на референтния модел SCOR, предлаган от APICS (Асоциацията за управление на веригите за доставка), който идентифицира четири категории операции:

- Планиране – отнася се за всички операции, необходими за планиране и организиране на операциите в другите три категории.

- Осигуряване на суровини – операциите в тази категория включват дейностите, необходими за придобиване на суровини за създаване на продукти или услуги.

- Производство – тази категория обхваща операциите, необходими за разработване и изграждане на продуктите и услугите, които веригата за доставка предоставя. Това включва проектиране на продукта, управление на производството и управление на съоръжения и съоръжения. Моделът SCOR не включва конкретно процеса на проектиране и разработка на продукта, но е включен тук, защото е неразделна част от производствения процес.

- Доставка – тези операции обхващат дейностите, които са част от получаването на клиентски поръчки и доставката на продукти до клиентите. Такива са управлението, доставката на продукти и обработката на връщане. Това са операциите, които представляват основните връзки между компаниите във веригата за доставка.

Проучване на Deloitte от края на 2020 година показва, че повече от 80% от индустриите са има ли проблеми във веригите за доставка в резултат на пандемията и около 75% от компаниите планират да засилят процесите по връщане на част от задграничните си операции по близо до страните в които са базирани те. Някои индустрии са по-склонни да върнат производствата си обратно, отколкото други. Такива са производителите на медицински изделия и фармацевтични продукти, производителите на полупроводници, както и производители от автомобилната и аерокосмическата индустрия. Тъй като днес глобалната търговия включва не само предмети, но и много услуги, а за все повече потребители е важно да знаят целия път на едно изделие от суровината до метода на транспорт на крайното изделие.

Устойчивост на веригите за доставка

В последните години набира все по-голяма популярност темата за устойчивостта в бизнеса. Проблемите на околната среда са област на нарастваща

загриженост и внимание в глобален мащаб. Транспортирането, производството, съхранението и изхвърлянето на опасни материали следва да се регулират и контролират. От компаниите в Европа все повече се изисква да премахват и изхвърлят опаковъчните материали, използвани за техните продукти. Тези проблеми усложняват работата на логистиката и управлението на веригите за доставка, увеличавайки разходите и ограничавайки възможностите. Темата е засегната в научната литература още в началото на нашия век, като в последствие изследователите са надграждали и адаптирали вече разгледаните модели и теоретични постановки по темата (Grant, 2014; Wieland, 2020). Веригите са еволюирали от прости, еднопосочни процеси до многопосочни, сложни мрежи, включващи голям брой заинтересовани страникоито често имат противоречиви интереси и нужди. В допълнение, веригите за доставка често се сочат като отговорни за екологичните проблеми, като глобалното затопляне, например. В резултат на това екологичната устойчивост се интегрира интензивно в повечето бизнес практики. Компаниите обмислят как продуктите и услугите им влияят както върху хората, така и върху околната среда. Разбира се, те трябва да предоставят продукти и услуги, които са иновативни и привлекателни за купувачите. Днешните технологии позволяват на потребителите, както и на регулаторите да бъдат добре информирани за всички аспекти от дейността на една организация и фирмите трябва да предвидят всички последици по цялата верига – от дизайн до рециклирането. Днес много компании осъзнават, че да се правят нещата по определени правила и в съответствие с утвърдените стандарти, може да бъде от полза за всички заинтересовани страни.

Устойчивостта често се свързва с корпоративната социална отговорност. Асоциацията между понятието устойчивост и зелени идеи като рециклиране, борба с глобалното затопляне и др. е естествена и те със сигурност са част от него. Но устойчивостта е много повече от това. Истинската устойчивост включва мислене не само за екологичните ресурси, но и за работещите, за клиентите, общността и репутацията на компанията. Концепцията за устойчиво развитие се появява за първи път в академичната литература през 60-те и 70-те години на миналия век и е популяризирана през 1987 г. от финансиран от ООН доклад „Нашето общо бъдеще“, известен също като „Докладът Брунтланд“ (Световна комисия по околна среда и развитие (WCED), 1987 г.). В доклада се посочва, че „човечеството има способността да направи развитието устойчиво, за да гарантира, че то отговаря на нуждите на настоящето, без да компрометира способността на бъдещите поколения да задоволяват собствените си нужди“. Концепцията за устойчиво развитие обикновено се тълкува като баланс на взаимосвързаните социални, екологични и икономически измерения. На ниво компания концепцията за устойчиво развитие понякога се нарича „тройна долна линия“ в процеса на вземане на корпоративни решения. Тройната долна линия означава разширяване на традиционните

критерии за измерване на ефективността, за да включват екологични и социални резултати в допълнение към финансовите резултати (Elkington, 1998). Съществуват различни определения по отношение на устойчивите вериги за доставка. Seuring & Muller (2008) дефинират управлението на устойчивите вериги за доставка като управление на материални, информационни и капиталови потоци, както и сътрудничество между компаниите по веригата на доставка, като същевременно се вземат предвид цели от трите измерения на устойчивото развитие, т.е. икономическо, екологично и социално, които произтичат от изискванията на клиентите и заинтересованите страни.

Организациите имат различен потенциал за внедряване и следване на устойчивите принципи в своите вериги за доставка (Моллов, 2016). Мениджърите могат да установят, че решенията им по отношение на устойчивостта се подобряват, когато възприемат системен изглед. Това означава да разгледаме живота на продукта от проектирането до изхвърлянето, включително всички необходими ресурси. Признаването, че както суровините, така и човешките ресурси са подсистеми на всеки производствен процес, може да предостави полезна перспектива. По подобен начин самият продукт или услуга е малка част от много по-големи социални, икономически и екологични системи.

Вериги за доставка в контекста на европейската фармацевтична индустрия

Фармацевтичните вериги за доставка са специфични поради характеристиките на продаваните продукти и многобройните законови аспекти в сектора в различните страни. Има много математически и статистически модели, подкрепящи планирането на веригата за доставка в тази индустрия, въпреки че трябва ясно да се посочи, че има много неконтролирани променливи в процеса на анализ (Sousa et al., 2011; Susarla & Karimi, 2012; Mousazadeh, Torabi & Zahiri, 2015). Според Friemann и Schönsleben (2013) фармацевтичната логистика може да бъде сравнена до известна степен с тази в автомобилната индустрия. Съществена част от управлението на веригата за доставки в този сектор е управление на потока на чувствителни към температура фармацевтични продукти. През последните десетилетия се наблюдават редица процеси по трансформиране на моделите на работа в тази сфера, като например преместване на производствени мощности в развиващите се страни, различни стратегии за навлизане на нови пазари, борба за надмощие в областта на интелектуалната собственост в сферата на биотехнологиите и др. Европейската фармацевтична индустрия не прави изключение. Концентрацията от водещи производители на нашия континент е значителна – пет от десетте фармацевтични компании с най-големи продажби в Света през 2022 г. са именно европейски. Поради своята сложност и участието на

множество заинтересовани страни, веригата за доставка на фармацевтични продукти изправя компаниите пред предизвикателства, които трябва да преодолеят, за да задоволят нуждите на пациентите ефективно. Пандемията от COVID-19, обаче, накара производителите да преразгледат плановете си именно по отношение на устойчивостта на веригите за доставка.

Фармацевтичната верига за доставка създава рискове и предизвикателства както за доставчиците, така и за потребителите. Тя включва процеса на снабдяване със суровини, производство, разпространение и доставка на лекарства на пациентите. Застаряващото население и растящата популателна способност на развиващите се страни и източните общества генерират търсене в определени региони както за оригинални, така и за генерични лекарства. Много компании вземат решения да преместят производствени мощности в страни с по-ниски оперативни разходи, особено с квалифицирана и нескъпа работна сила. Според доклад на Kaiser Family Foundation, неефективната верига за доставка може също да наруши процесите на лечение на пациентите и да има неблагоприятни ефекти върху общественото здраве. Фармацевтичната верига за доставка в Европа е изправена пред няколко предизвикателства, включително нейната видимост, фалшифицирането на лекарства, доставката по студена верига (с температурен режим) и покачващи се цени на лекарствата с рецепта, което може значително да увеличи разходите на пациентите. Производителите на фармацевтични продукти следва да гарантират, че запасите от лекарства са лесно достъпни за разпространение на доставчици и пациенти. В най-опростен вид, структурата на веригата е следната:

- Производител
- Търговец на едро
- Аптека/Болница
- Пациент

Изследователите отбелязват, че има много вариации на тази основна структура, главно поради постоянно променящите се играчи. Веригата за доставка във фармацевтичната индустрия е изправена и пред редица предизвикателства, в т.ч. проблеми с координацията и управление на запасите, навременна информация за търсенето, човешки ресурси, управление на поръчките и избягване на недостиг на лекарства, изтичане на срока на годност на произведените лекарства, управление на складови наличности, контрол на температурата и проследимост на доставките до крайните потребители. Фармацевтичната верига за доставка се сблъсква и с множество други предизвикателства, които могат да доведат до закъснения, недостиг и разхищение, ако не се справят ефективно. Всичко това изисква ефективна комуникация, сътрудничество и прецизно управление на запасите и ресурсите по цялата верига на доставки. В допълнение на всичко изброено дотук, европейските производители на фармацевтични продукти и особено тези,

чието производство е базирано в ЕС, следва да се вземат под внимание и редица регулации, наложени от компетентните органи като Европейската агенция по лекарствата, например.

По отношение на устойчивостта, голяма част от европейските фармацевтични компании следват свои дългосрочни планове. Те започват много преди пандемията от COVID-19, но тя, както и войната в Украйна, ускоряват част от процесите. Безспорно едно от най-големите предизвикателства, пред които е изправена европейската фармацевтичната индустрия е негативно-то влияние върху околната среда. Причините за това са много: дългите логистични вериги, производствата, изнесени зад граница в държави, в които липсват утвърдени стандарти за опазване на околната среда и спазване на човешките права и др. Редица компании предприемат инициативи за намаляване на въглеродния си отпечатък. Голяма част от тях са си поставили за цел да бъдат въглеродно неутрални до 2040 г. Това налага оптимизиране на редица процеси в компаниите. Една от мерките, които европейските производители все по-активно предприемат е релокация на производствените мощности, като в основата е не-само механичното съкращаване на разстоянието, но и надеждността на доставките. Фармацевтичните компании са все още изключително зависими по отношение на ресурсите и готовите таблетирани форми от страни като Китай и Индия – фактор, който се оказва проблемен по време на пандемията от COVID-19. Това повлиява изключително негативно, особено в сферата на клиничните изпитвания на нови препарати, при които спазването на времевите графици е от изключителна важност. В търсене на по-ефективно прилагане на стандартите, редица европейски производители проследяват посредством одити и дю дилидънс процедури практиките на своите доставчици, които често пъти наброяват десетки хиляди. Програмите за декарбонизация обхващат включително и тях. Това, което очакват от доставчиците си по веригата за доставка, е да постигат повече с по-малко ресурси и да се стремят към устойчиви решения във всеки аспект.

Примери от практиката са едни от глобалните лидери в индустрията – базираната в Швейцария компания Roche и английската GSK. В годишния доклад на Roche за 2022 г. се отбелязва, че целта на компанията е до 2050 г. да има нулеви емисии на парникови газове, като за периода от 2004 г. до 2022г. са намалили емисиите на въглероден диоксид в рамките на своите оперативни дейности с 64% при увеличение на емисиите по Света с 31% за същия период. Целта им е до 2029 г. намалението да бъде с 92%. Компанията е разпръсната в повече от 150 локации в Европа, Северна и южна Америка, Азия и Африка. Координацията на процесите е задължителна, за да се постигнат поставените цели. Поетапно се въвежда и използването на електроенергия от възобновяеми източници, като част от производствата вече са напълно автономни. Roche се фокусира и върху други аспекти на

устойчивостта. Като основен приоритет се поставя по-бързият достъп на пациентите до научните постижения. Компанията възприема холистичен подход върху намирането на ефективни по отношение на ресурсите и иновативни технологични решения, които могат да помогнат на клиентите им да превърнат новите научни открития по-бързо в ефективна грижа за пациентите, като същевременно напредват към целите си за устойчивост. От GSK са още по-амбициозни по отношение на екологичния аспект – краткосрочната им цел е до 2030г. да имат нулев нетен отпечатък върху околната среда. След направен анализ е установено, че само 8% от въглеродния им отпечатък се дължи на техните операции. 29% са емисии на техните доставчици по веригата, а 54% на хората, използващи продуктите им. През септември 2022 г. те стартират „Програма за устойчиви доставки“, която изисква от доставчици им да предприемат действия по отношение на въглеродните емисии, електро и топлинната енергия, транспорта, водата, отпадъците и устойчивото снабдяване с материали опазващи горите. От 2023 г., наред с други неща, от тях се изисква да разкриват емисиите си, да си поставят цели за намаляване на въглеродния си отпечатък и да преминат към възобновяема енергия и топлина. Използването на лекарства и ваксини от пациенти представлява повече от 50% от общото им въздействие върху климата. Това е предимно от пропеланта, използван в дозиращите инхалатори за астма и хронична обструктивна белодробна болест. Така изцяло преформулират своя водещ продукт Ventolin, което може да намали въздействието върху климата с до 90%, ако клиничните изпитвания са успешни. Наред с екологичните инициативи, GSK поставя фокус и върху аспекти като киберсигурността, която е ключов фактор в съвременните условия, предвид всеобхватната дигитализация на процесите, в т.ч. и на веригите за доставки и ще има все по-голямо значение, особено в оперативната дейност на европейските фармацевтични компании.

В проучването на PwC за 2023 г. относно цифровите тенденции във веригата на доставки над 300 лидери в индустрията разпознават ползите от дигитализиране на техните вериги за доставки. Въпреки това, 83% отбелязват, че техните инвестиции в технологията на веригата за доставка не са довели напълно очакваните резултати. Това показва, че все още има много препятствия за преодоляване и фирмите трябва да направят повече, за да надстроят своите операции по веригата на доставки във все по-дигиталната ера. В миналото PwC също отбелязва, че за да отговори на нарастващите изисквания на пазара фармацевтичната верига за доставка трябва да претърпи радикална промяна. Според изследователите това включва по-разнообразни типове продукти и терапии с по-кратък жизнен цикъл, нови начини за оценка, одобрение и мониторинг на лекарства от Европейската агенция по лекарствата, нарастващ акцент върху резултатите, нови модели за предоставяне на здравни грижи и други. COVID-19 няма да е единствената голяма криза,

с която трябва да се сблъскаме през 21 век. Последните събития в Европа подчертават опасностите, които съществуват и в политически аспект. Дългосрочните въздействия на настоящата турбуленция върху фармацевтичния сектор на нашия континент засега остават неясни, но операциите по веригата за доставка във всички индустрии неизбежно ще бъдат засегнати от увеличаването на логистичната сложност и разходите. Търговията с региони в центъра на продължаващите военни конфликти е отрицателно и трайно засегната, а често именно те са сред основните източници на необходимите ресурси. Вероятно това ще принуди основните играчи във фармацевтичната индустрия да преосмислят концепциите си по отношение на устойчивите вериги за доставка и ще насочат усилията си в съкращаване на пътя на жизненоважните медикаменти от фабриката до пациента.

Заклучение

Изследването на устойчивостта на веригите за доставка на европейската фармацевтична индустрия потвърждава, че успешното им управление води до реализиране на целите за устойчиво развитие на сектора. Въпреки редица предизвикателства, безспорно устойчивостта и новите технологии са бъдещото развитие на веригите за доставка във всички тази сфера на икономическия живот. Турбулентните събития през последните години показват редица слаби места и компаниите трябва да използват възможността, за да преосмислят част от своите бизнес практики и да се опитат да ги направят още по-устойчиви. Глобализацията не бива да бъде отричана или изоставяна като генерална концепция, но и същевременно бизнес лидерите следват да намерят по-гъвкави практики, с цел да елиминират, доколкото това е възможно, част от рисковете при бъдещи сътресения в икономиката. Европейската фармацевтичната индустрия по презумпция трябва да предприеме още по-решителни мерки, тъй като навременният и сигурен достъп до животоспасяващи лекарства е приоритетен ангажимент както на корпоративно, така и на държавно равнище, дори и да е с цената на повече вложени ресурси.

Използвана литература

1. Боева, Б. (2018). Капитали, топене на ледовете и 2 °C (Корпоративно управление и устойчиво развитие). София: 'Изток-Запад'.
2. Моллов, Д. (2022). Въведение в управлението на веригите за доставка. София: Издателски комплекс – УНСС.
3. Charisios Achilles, Dionysis Bochtis, Dimitrios Aidonis and Dimitris Folinis (2019). Green supply chain management. Abingdon, Oxon ; New York, Ny: Routledge, Taylor & Francis Group.

4. Chopra, S. and Meindl, P. (2016). Supply chain management : strategy, planning, and operation. 6th ed. Boston: Pearson.
5. Elkington, J. (1997). Cannibals with forks : the triple bottom line of 21st century business. Gabriola Island, Bc ; Stony Creek, Ct: New Society Publishers.
6. Grant, D.B., Trautrim, A. and Wong, C.Y. (2017). Sustainable logistics and supply chain management : principles and practices for sustainable operations and management. New York: Kogan Page Ltd.
7. Hamed Nozari and Agnieszka Szmelter (2019). Global supply chains in the pharmaceutical industry. Hershey Pa: Igi Global.
8. Hugos, M.H. (2018). Essentials of supply chain management. 4th ed. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
9. Seuring, S. and Müller, M. (2008). From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, [online] 16(15), pp.1699–1710. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.04.020>.
10. Silva, M.E., Fritz, M.M.C. and El-Garaihy, W.H. (2022). Practice theories and supply chain sustainability: a systematic literature review and a research agenda. *Modern Supply Chain Research and Applications*. doi:<https://doi.org/10.1108/mscra-01-2021-0001>.
11. Wieland, A. (2020). Dancing the Supply Chain: Toward Transformative Supply Chain Management. *Journal of Supply Chain Management*, 57(1).
12. Wilkinson, A., Hill, M. and Gollan, P. (2001). The sustainability debate. *International Journal of Operations & Production Management*, [online] 21(12), pp.1492–1502. doi:<https://doi.org/10.1108/01443570110410865>.

Електронни източници

1. Bailey, M. (2022). Making pharma supply chains more sustainable. [online] Health Europa. Available at: <https://www.healtheuropa.com/making-pharma-supply-chains-more-sustainable/118458/> (Последно достъпен на 25.09.2023г.).
2. Christel, M. (2023). 2023 Pharm Exec Top 50 Companies. *Pharmaceutical Executive*, [online] 43(6). Available at: <https://www.pharmexec.com/view/2023-pharm-exec-top-50-companies> (Последно достъпен на 28.09.2023г.).
3. GSK (2022). Ahead Together ESG Performance Report 2022. [online] Available at: <https://www.gsk.com/media/9962/esg-performance-report-2022.pdf>. (Последно достъпен на 24.09.2023г.).
4. [live.roche.com](https://www.roche.com). (2023). Roche | Roche's Annual Report 2022. [online] Available at: <https://www.roche.com/investors/annualreport22> (Последно достъпен на 27.09.2023г.)...

5. Mollov, D.E. (2016). Управление на устойчивите вериги за доставка. Икономическа мисъл, [online] (5), pp.92–107. Available at: <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=444627> (Последно достъпен на 26.09.2023г.).
6. Pharma supply chains of the future. (n.d.). Available at: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/life-sciences/life-sciences-pdfs/ey-pharma-supply-chains-of-the-future-final.pdf (Последно достъпен на 24.09.2023г.).
7. PharmaNewsIntelligence (2020). Fundamentals of the Pharmaceutical Supply Chain. [online] PharmaNewsIntelligence. Available at: <https://pharmanewsintel.com/news/fundamentals-of-the-pharmaceutical-supply-chain> (Последно достъпен на 25.09.2023г.).

SUPPLY CHAIN SUSTAINABILITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Valentin Marinov

University of National and World Economy
e-mail: valentin.marinov@unwe.bg

Abstract

The global pharmaceutical supply chains continue to suffer from delays in production processes, resource shortages, lack of capacity, etc., initially caused by the COVID-19 pandemic and additionally complicated afterwards by a number of political and economic issues. The purpose of this paper is to evaluate the level of adoption of sustainable supply chain models by the European pharmaceutical business. The research methods include induction, deduction and case studies. The results show that despite the challenges which the European pharmaceutical companies have faced, they successfully reach their sustainable development goals and as one of the spheres with highest levels of innovations, they are expected to be well prepared and less vulnerable in a case of future turbulent events.

Keywords: Supply chain, Sustainability, Pharmaceutical Industry

JEL classification: (Q1, Q56)

ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА КРЕАТИВНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Силвия Георгиева¹

e-мейл: s.georgieva@unwe.bg

Резюме

Креативното предприемачество осигурява редица икономически и социални ползи. Тези констатации предизвикват значим интерес и формиране на политики за неговата подкрепа. Освен нарастване броя на предприятията в креативните сектори, се установява увеличаване на заетостта, която те създават, повишаване на техните обороти и добавената стойност. Същевременно креативното предприемачество има силен социален ефект. През последните години се изследва много интензивно социалното предприемачество, чиито израз често е свързан с креативни дейности. Поради тези причини фокуса на публикацията е изследването и анализа на икономико-социалните измерения на създаваните и развиваните бизнеси в креативната икономика. Формулирани са изводи, които насочват вниманието към ключови аспекти на разглежданата проблематика.

Ключови думи: предприемачество, креативно предприемачество, малки и средни предприятия, творческа дейност

JEL: L26

Увод

Предприемчивите хора, които стартират свой бизнес, създават работни места и иновации, допринасят за растежа и диверсифицирането на икономиката, подпомагат развитието на съответния регион и интернационализацията (Тодоров, 2015). Поради многообразните проявления на предприемачеството, то се класифицира в различни типове. Един от тях е креативното предприемачество. То има дълга история. Културното предприемачество като понятие е въведено през 1982г. от Пол Димаджо (Добрева, 2018). Неговите икономически измерения показват приносите, които има за откриване на качествени работни места, увеличаване на добавената стойност и оборота, растежа на икономиката в определен регион. В нашата страна най-силно представяне на креативно предприемачество се установява в столицата. Творческите сектори допринасят силно за развитие на икономиката на най-големият български град (СОАПИ, 2023; СОА, 2022; СОА, 2023). Поради това на културата и креативността се разчита за генериране

¹ гл. ас., д-р. катедра „Предприемачество“, Бизнес факултет, УНСС, ORCID: 0000-0002-4951-573X

на допълнителен растеж на икономиката (СОА, 2023). От тези предприемачи се очаква да дадат нова енергия не само в икономически, но също така и в социален контекст. Приносите на креативното предприемачество се търсят по отношение на подкрепата на уязвимите групи, приобщаването на маргинализирани общности, повишаването на националното самосъзнание и гордост. Не малка част от социалните предприятия използват креативността в своята дейност (МТСП, 2023). Поради това настоящата публикация е насочена към изследване и анализ на креативното предприемачество в контекста на икономическите и социалните ползи, които създава за обществото. Методите, които са използвани са преглед на литературата, анализ и синтез на информация по разглежданата проблематика, експертно наблюдение. Ограниченията са свързани с невъзможността за практическо апробиране на теоретичните концепции, поради липса на емпирично изследване. Публикацията е структурирана в увод, основно изложение, заключение. Основното изложение е разделено в три части. В първата част се разглежда същността на предприемачеството, във втората – представят се основните икономически измерения на креативното предприемачество, а в третата – неговите социални аспекти и връзка със социалното предприемачество. В заключение са направени някои изводи за разглежданата тематика.

Основно изложение

Приноси, осигурявани от предприемачеството

Предприемачеството като практика има дълга история. В различните епохи отношението към хората, които създават и развиват собствени бизнес дейности, се е променяло, което отразява и духа на времето. Предприемачът, като понятие за първи път е пояснено през 1723 г. в съставен от Жак дьо Брюслон речник (Йорданова, Коларов, 2022).

През следващите няколко века, плеяда от забележителни учени развиват познанията в тази област и допринасят за осветляване на различни аспекти от спецификите на предприемаческата дейност и особеностите на фигурата на предприемача. Сред имена, които са оставили трайна следа са: Кантилон, Шумпетер, Дракър, Касон, Хайек, Бекатини, Сарасвати и много други.

Предприемачеството се счита за ключов фактор за икономическото развитие, иновациите и конкурентоспособността. Правителствата в редица държави, отчитайки значителното въздействие от създаването на собствени бизнеси върху ръста на икономиката, се опитват да стимулират предприемаческият дух на национално и местно равнище. В този смисъл предприемачеството може да се разглежда като възможно решение на големи глобални и на локални проблеми (Naudin, 2018). Малките и средните предприятия допринасят за справяне с някои основи предизвикателства, стоящи пред всяка

икономика – растеж и диверсифициране, създаване на заетост и иновации, регионално развитие и интернационализация (Тодоров, 2015).

Приносът на предприемаческите дейности за повишаване стандарта и качеството на живот са безспорни. Поради тези причини темата е толкова актуална и значима, радваща се на интерес от страна на правителства, учени и медии.

Същевременно, бързите технологични промени и значимите научни постижения в различни области променят начина на живот и човешките хоризонти. Всичко това се отразява и върху предприемаческите практики, обогатява смисъла и съдържанието на понятието „предприемачество“. Отчитайки всичко това не е изненадващо, че типологията на предприемачеството е много разнообразна и показва тази дейност в различни нейни измерения. Наред с високият традиционно интерес към бизнес предприемачеството, много голямо внимание се обръща на социалното предприемачество, женското предприемачество, младежкото предприемачество, фамилното предприемачество. През последните години силен фокус има върху екологичното предприемачество и дигиталното предприемачество. Наред с посочените типове предприемачески дейности изследователи, управляващи на национални и регионално равнище, обръщат внимание на един особено динамичен вид, а именно на този в областта на креативните индустрии.

Креативно предприемачество – икономически измерения

Културното предприемачество като термин е формулирано за първи път в началото на осемдесетте години на миналия век от изследователят Пол Димаджо (Добрева, 2018). Комбинирането на културните и предприемаческите дейности водят до появата на ново понятие – „culturpreneur“ (Naudin, 2018). В рамките на креативното предприемачество се осъществява творчески процес, който е комплексен и сложен по своя характер, а неговите резултати се интелектуални продукти (Маркова, 2003).

Показателите за заетостта, генерирана от креативната икономика в Обединеното кралство през 2013 г. показват, че работещите представители на креативната класа в творческите индустрии е 890 000, а в извън тях – 907 000. В креативната икономика принадлежната стойност е в размер на 1 525 304 трилиона лири. Това се равнява на 5,4% от цялата икономика за същата година. Дейността на тези сектори изравнява, а понякога дори изпреварва лидиращи сектори, сред които финансовият (Тодоров, 2015).

В България данните сочат, че творческите индустрии са силно развити в столицата. Там са концентрирани огромна част от тези сектори, които осигуряват заетост и растеж. 3/4 от креативните индустрии в нашата страна са локализиращи в най-големия български град. Регистрирани са над 7 500 компании, които осигуряват работни места за над 33 000 служители. Всъщност,

в креативните сектори се причисляват кино, реклама, занаяти, видеоигри, архитектура, интерактивни забавления, дизайн и др. (СОАПИ, 2023).

Основен извод в проведено проучване за дванадесетгодишен период на „Обсерваторията по икономика на културата“ от 2008г. до 2020 г. е, че вложените в културата средства резултират в устойчиво нарастване на добавената стойност. Това е видно от данните, показващи този ръст от почти 8% през 2012 г. до почти 10 % дванадесет години по-късно. Същевременно, оборотът, който е реализиран в творческата икономика за едно десетилетие – от 2012г. до края на миналата година в столицата е почти удвоен. В отчетът за изпълнение на стратегията за развитие на културата „София – творческа столица“ 2013-2023 г. се посочва, че всяка десета организация в най-големия български град, развива своята дейност в творческите сектори (СОА, 2022).

Отчитайки огромния потенциал на културата, културното наследство и изкуствата за икономическото и социално развитие във визията на Стратегията „Културата и изкуствата – новата енергия за устойчиво развитие на София“ в периода 2023 – 2033г. тези сектори са припознати като движеща сила, която генерира „устойчивото и градско приобщаване“. Разчита се на гражданската активност, а в центъра на усилията е грижата за хората и околната среда (СОА, 2023). Същевременно, най-голям ръст в заетостта в малките и средните предприятия, се констатира в създаването и разпространението на информация и творчески продукти и далекосъобщенията (36%) през 2019 година, спрямо 2014. Отчита се и 20% ръст в заетостта и при професионалните дейности и научните изследвания (ИАНМСП, 2020).

Културното предприемачество и предприемачите, които работят в тази област, имат съществена роля в контекста на икономическите и социалните предизвикателства, пред които се изправени обществата днес. Още повече, че именно на креативната икономика, според Хоукинс може да се разчита за създаване на растеж и добавена стойност, откриване на нови работни места и завоюване на нови пазари. Ключовият момент, за да се постигне това е, провеждането на политики за стимулиране на креативността, ковергенция по отношение на знанията и развитие на нови, основани на познанието технологии (Rijanto, 2021).

Поради безспорните ползи от развитието на креативното предприемачество в икономически и социален контекст, то се превръща в основна тема на редица проучвания. Сред изследователските въпроси, които се разглеждат са какви методи и подходи могат да се използват за измерване на икономическия принос на креативните индустрии. Сред първите опити за решаване на този проблем е направен през 1998 г., когато е създаден документа за картографиране на креативните индустрии. В рамките на този документ се отчитат ползите от секторите, които са част от креативната икономика и се очертават възможностите и бариерите пред тяхното развитие.

Основно направление в полето на креативното предприемачество е създаването и развитието на бизнеси в областта на изкуствата. Различни източници свидетелстват, че засилващият се интерес към този тип предприемачество се констатира през последните две десетилетия. Това се изразява в по-интензивно стартиране на фирми в творческите индустрии, повече изследвания и публикации в тази област, формулиране на политики за подкрепа на организациите, които оперират в тази сектори. Освен това нараства броят на образователните програми, които дават възможност за придобиване на знания и развитие на умения в областта на арт предприемачеството. Книга, посветена на арт предприемачеството, която е сред първите в тази област е на авторите Шердин и Зандер (Rivetti, Migliaccio, 2017).

Прави впечатление връзката между обучението по предприемачество и реализацията на младите хора, учащи в университети и/ или направления в сферата на изкуството. Проследяване на тенденциите показва, че все повече висши училища осъзнават ползата от въвеждането на подобни курсове в своите учебни планове. Това намира израз във все по-задълбочено разглеждане на теми, свързани със същността и философията на провежданото обучение, лидерството, връзката между отделните дисциплини, които осигуряват набор от знания и умения на студентите (Gangi, 2014).

Сред предизвикателствата, които са най-често цитирани в контекста на културното предприемачество, е съчетаването и оценяването на въздействията на елементите от областта на културата, икономиката, политиката социалните и екологичните системи (dos Reis, Zille, 2020).

Отчита се връзката между креативността, изкуството и предприемачеството, както и на социалните ползи, което това комбиниране предоставя като резултат. Често, тези положителни резултати се констатират в различни области, сред които са: образование, околна среда, здравеопазване, работа с по-възрастни хора, емигранти и други групи в неравностойно положение (Andrews, 2020).

Креативното предприемачество – социални измерения

Креативното и социалното предприемачество в някои случаи са пряко свързани. Пресечната точка между тях, са социалните предприятия, които реализират своята мисия чрез изпълнение на творчески дейности. Основните принципи, от които се ръководят в своята работа тези фирми са отдаване на по-голямо значение на социалните цели, в сравнение с икономическите; обединяване на усилията в полза на обществото; независимост от държавата; активно включване на екипа в управлението; публичност и прозрачност в дейността (МС, 2019).

В Регистърът на социалните предприятия са вписани общо 41, от които 33 са действащи, а останалите 8 са в процес на проверка (МТСП, 2023). От тях

около една трета са ангажирани с креативни дейности, които се отличават и с голямо разнообразие.

Информация за примерите, които са представени и анализирани в контекста на креативното социално предприемачество, носещо различни ползи за определени групи, е използвана от Регистърът на социалните предприятия в нашата страна.

„Неща с душа“ ЕООД е социално предприятие, което е ориентирано към децата и техните потребности от образователни материали. Организацията подготвя такива и за деца със специални потребности. Важен елемент от дейността е предоставянето на работни места на хора с увреждания, които има нужда от доходи, изграждане на трудови навици и интеграция.

Изработване на шоколад и шоколадови изделия, както и тяхното реализиране на пазара е предмета на дейност на друго предприятие от социалната и солидарна икономика – „Айс-Оупън“ ЕООД.

„Направено с любов 21“ е изградено изцяло на основата на креативността и таланта на творци с увреждания. Неговата кауза е да ги подкрепи за един по-достоеен и по-независим живот. В нает магазин в центъра на гр. Перник се предлагат произведения, изработени от хора с увреждания и майки на деца с увреждания. Продажбата на тези произведения осигуряват доходи, но също така насърчават таланта и е своеобразна арт терапия. Социалното предприятие работи с над 60 творци от цялата страна.

В областта на кулинарията, използвайки и голяма доза креативност, извършва дейности „Бон апети“ от „Светът на Мария“ ЕООД. Организацията работи за постигане на своята кауза чрез предоставяне на социален кетъринг и доставка на готови храни. Освен това провежда обучение и осигуряване на работни места на хора, които са трайно безработни чрез открит социален ресторант.

Социално предприятие „ГИП – София“ ЕООД, са насочили своята дейност към създаване на различни арт продукти от плат.

„SOS Детски селища“ фокусира своята дейност върху изработването и търговията на различни предмети и сувенири. Организират се редица мерки, насочени към провеждане на обучение и осигуряване на заетост на младежи, целящи постигане на самостоятелен начин на живот.

Фондация „Конкордия България“ е ангажирана с ръководството на ателие за ръчно изработване на свещи и керамика. Разполага още с магазин и фризьорски салон. Целевата група са младежи, деца и други групи, които са в неравностойно положение. Усилията са насочени за предоставяне на подкрепа, за да се осигури качество на живота и предотвратяване на рисковете от бедност и сегрегация.

Работилничка „Бисквитките“ ЕООД е социалното предприятие, в което се изработват и продават бисквитки, както и други сладкарски продукти.

По този начин се комбинира успешно предприемаческата дейност и социалната кауза.

Общинските власти също се включват в създаването на социални предприятия, които чрез творческия потенциал на работещите им осигурява заетост и доходи. Добър пример е „Социално предприятие за хора с увреждания – Пловдив“. Неговата дейност обхваща производството на продукти от различни материали като: кожа, стъкло, текстил, керамика и др., както и изработване и търговия с рекламни и други презентационни материали.

Трябва да се отбележи, че има пряка връзка между политиките на местните власти и развитието на социалната икономика и креативното предприемачество. Причината е, че те са най-близко до проблемите на хората в определен регион и имат мотивация да насърчат гражданското участие за предлагането на креативни решения относно съществуващи социални проблеми. По същество доброто взаимодействие между органите на места власт и креативните социалните предприемачи е определяща за успеха на социалните предприятия и генериране на обществени ползи в областта на екологията, социалния живот и др. (Георгиева, 2023).

В процес на проверка са няколко социални предприятия, което е видно от Регистъра на социалните предприятия. Част от тях използват творческия потенциал в основата на своята работа.

„Паралелен свят“, чийто предмет на дейност е изработване и осъществяване на продажби на подаръци и суровини, картички, книги, канцеларски материали. Целевата група на сдружението са хора с увреждания, а каузата е тяхната интеграция и пълноценно им обществено участие. Фокусът е върху предоставяне на услуги за децата, млади хора и техните семейства за осигуряване на работни места, подобряване на трудовите навици и качеството на живот, включително и на тези, които имат интелектуални затруднения.

Изработване на сувенири и декорация за дома предлага социално предприятие, регистрирано в гр. Трябва – „Работилница за сувенири и култура“. Освен това се предлагат рекламни материали, арт декори и други изделия за корпоративни клиенти. В предприятието има възможност да се произвеждат печатни материали, както и сувенири – ръчно изработени с определена тематика, зададена от клиентите.

Социалните предприятия са част от социалната и солидарна икономика. Те са посветили бизнес дейността си на определена социална кауза. Този стопански отрасъл по същество е насочен към увеличаване на работните места, повишаване на образователно-професионалното равнище и стандарта на живот на хора от уязвимите групи. Освен това предоставя възможност за самостоятелен начин на живот и ограничаване на неравенствата (МС, 2019, чл. 2).

Креативността и иновационния капацитет са пресечна точка на социалното предприемачество и кръговата икономика. Творческият заряд и

предлагането на нови решения е възможност за справяне с проблеми, които стоят пред местните общности, на държавно и международно равнище и имат икономически, социални и екологични измерения. Творческата икономика в известна степен се явява свързващо звено между екологичното, социално и традиционно предприемачество (ЕИСК, 2017).

Заклучение

В настоящата публикация се изследва креативното предприемачество в неговите икономически и социални измерения. Неговият принос към стопанския живот и обществото като цяло е безспорен. Това се проявява в много повече публикации, учебни програми, политики и стратегически документи посветени на създаването и развитието на бизнеси в креативните сектори. Изследването и анализа на креативното предприемачество в икономико-социален контекст дава основание да се направят някои заключения. 1. На креативното предприемачество се разчита за генериране на нова енергия, идеи и решения на регионално и национално равнище. 2. Креативното предприемачество допринася за икономическото развитие, което налага формиране на подходящи политики за подкрепа. 3. Този тип предприемаческа дейност осигурява социални ползи, особено за групите в неравностойно положение, което го прави особено ценен за решаване на наболели обществени проблеми. 4. Връзката между социалното и креативното предприемачество изисква по-задълбочено ѝ изследване. 5. Висшите училища могат да бъдат изключително ценен елемент в екосистемата на креативното предприемачество. Предприемачески дисциплини представяни на студенти, които се обучават в направления посветени на изкуствата, е предпоставка за тяхната по-успешна реализация. 6. Ползите, които креативното предприемачество предоставя за решаване на локални проблеми, го правят ключово за органите на местно самоуправление. Направените изводи могат да бъдат полезни за изследователи, интересувачи се от разглежданата проблематика, както и за управленци на различни равнища – местни и национални.

Използвана литература

1. Георгиева, С. (2023). Предизвикателства пред местните власти в подкрепата на социалните предприятия в условия на криза, Юбилейна научна конференция „Труд социална защита в условията на глобални обществени, икономически и социални промени“, ИК-УНСС
2. Добрева, Н. (2018). Културно предприемачество – актуални концепции и техните приложения в България, УИ „Св. Климент Охридски“, С.

3. ИАММСП (2020). Изследване и анализ на тема „Състояние на малкия и средния бизнес в България и перспективи за развитието му“; <https://www.sme.government.bg/?p=50935>
4. Европейски икономически и социален комитет (2017). Развитие на социалната икономика в ЕС през последните години (резюме), отговорен издател: отдел „Посещения и публикации“ EESC-2017-104-BG
5. Йорданова Д., Коларов К. (2022). Предприемчивост и предприемачество. Предприемачът в различни исторически периоди. Съвременни разбирания за предприемача. Видове предприемачи. Бизнес предприемачество и социално предприемачество – общото и различното, История на българското предприемачество, Георгиева С., Георгиева С., Давидков, Цв., Йорданова Д., Коларов, К., Пенчев, П., Симеонова-Ганева, Р., АНМСП, 2022, С.
6. Маркова, М. (2003). Художествено-литературна собственост, УИ „Стопанство“, С.
7. МС (2019). Закон за предприятията на социалната и солидарна икономика
8. МТСП (2023). Социална икономика. Регистрирани социални предприятия, <https://secprod.mlsp.government.bg/index.php?section=REG>, посетен на 19.09.2023
9. СОА (2022). Отчет за изпълнение на стратегията за развитие на културата „София – творческа столица“ 2013-2023 г., <https://www.sofia.bg/w/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%B7%D0%B0-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5-%D0%BD%D0%B0-%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B0>, посетен на 22.09.2023г.
10. СОА (2023). Стратегията „Културата и изкуствата – новата енергия за устойчиво развитие на София“, <https://www.sofia.bg/w/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%B7%D0%B0-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5-%D0%BD%D0%B0-%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B0>, посетен на 22.09.2023г.
11. Столичната общинска агенция за приватизация и инвестиции, <https://investsofia.com/creative-industries/>, посетен на 20.09.2023г.
12. Тодоров, К (2015). Бизнес предприемачество, БАРМП, С.
13. Andrews, R. (2020). Arts Entrepreneurship: Creating a New Venture in the Arts, Routledge Taylor & Francis Group
14. dos Reis, M J., Zille, L. P. (2020). Cultural Entrepreneurship and Creative Economy: The Galpão Group Theater Company, Iberoamerican Journal of Entrepreneurship and Small Business, v.9, n.2, p. 84-106, Jan./Apr. 2020

15. Gangi, J.(2014). Arts Entrepreneurship: An Essential Sub-System of the Artist's Meta-Praxis. (Doctoral dissertation). Retrieved from <https://scholarcommons.sc.edu/etd/2606>
16. Naudin, A. (2018). Cultural Entrepreneurship: The Cultural Worker's Experience of Entrepreneurship, Taylor & Francis Group, Routledge Studies in Entrepreneurship
17. Rijanto, A. (2021). Creative industries project financing through crowdfunding: the roles of fund target & backers, Creative Industries Journal, DOI: 10.1080/17510694.2021.1899489
18. Rivetti, F., Migliaccio M. (2017). Arts and Entrepreneurship: Disentangling the Literature, in Entrepreneurship – Trends and Challenges, edited by Silvio Manuel Brito, DOI: 10.5772/intechopen.72014

ECONOMIC AND SOCIAL DIMENSIONS OF CREATIVE ENTREPRENEURSHIP

Assist. Prof. Silviya Georgieva, PhD

(Entrepreneurship Department, Business Faculty, UNWE)

e-mail: s.georgieva@unwe.bg

Abstract

Creative entrepreneurship provides a number of economic and social benefits. These undisputed findings are generating significant interest and policy formation to support it. In addition to an increase in the number of enterprises in the creative sectors, there is an enlargement in the employment they create, their turnover and the generated added value. At the same time, creative entrepreneurship has strong social effects. Some of the activities in the creative industries have a very important social meaning, related to education and culture, building national self-esteem and a sense of belonging. In recent years, social entrepreneurship, whose expression is often related to creative activities, has been studied very intensively. For this reason, the focus of this publication is the study of the economic-social dimensions of the created and developed businesses in the sectors of the creative economy. Conclusions are formulated that direct attention to key aspects of the issue under consideration.

Key words: entrepreneurship, creative entrepreneurship, small and medium-sized enterprises, creative activity

JEL: L26

СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И СОЦИАЛНИ ИНОВАЦИИ

Невсе Камбер Арнауд – студент;

*ЮЗУ „Неофит Рилски” – Благоевград
в Стопански факултет и факултет по педагогика;
Финанси и отчетност; Начална и предучилищна педагогика;
e-mail: nesil11@abv.bg*

Резюме

В съвременен план предприемачеството е ключов фактор за развитието на икономиките и повишаването на благосъстоянието на обществото. Както в развитите, така и в развиващите се страни чрез предприемачеството се решават важни икономически и социални задачи като намаляване на безработицата, повишаване на иновационната активност, ускоряване на структурните промени на икономиката, регионално развитие и други. Предприемаческата дейност води до поява на нови бизнес модели, които повишават производителността на икономическите агенти в частност и конкурентоспособността на икономиката като цяло.

Ключови думи: *предприемачество, социални иновации, конкурентоспособност, икономика*

Увод

Социалното предприемачество е една от темите, които от няколко години стоят на дневен ред и пред българското общество. Все по-често държавата, общините и неправителственият сектор разпознават възможностите, които социалните предприятия предоставят за справяне със социални проблеми от различно естество и намирането на трайни решения за преодоляването на социалната изолация на уязвими групи от обществото ни.

В началото на новия век, социалното предприемачество все повече е предмет на научни изследвания и към него се отправят все повече обществени очаквания за решаване на социално значими проблеми, особено по време на криза.

Държавите и обществените институции също припознават все повече социалното предприемачество като важен механизъм за преодоляване на социалните проблеми на обществото, опазване на околната среда и засилване на устойчивото развитие. Социалното предприемачество се счита и като важен инструмент за постигане на целите за устойчиво развитие, и най-вече на тези цели, свързани със социалните и екологичните проблеми на обществото.

1. Същност на социалното предприемачество

„Предприемачът (entrepreneur) – е написал френският икономист Жан-Батист Сей около 1800 г. – прехвърля икономически ресурси от област с по-ниска производителност в област с по-висока производителност“¹. Или според това най-старо определение предприемачеството е правене на печалба чрез постигане на ефективно производство. И откакто Сей е пуснал в обръщение този термин преди около 200 години, дискусиите относно това какво е предприемач и предприемачество не са затихнали².

Социалното предприемачество е форма на предприемаческа дейност и поради тази причина при разкриването на същността му е необходимо да се вземе предвид неговата връзка с предприемачеството. В бизнес литературата предприемачеството се определя като процес, при който мотивирани индивиди разпознават и използват бизнес възможности без оглед на ресурсите, които са на тяхно разположение³.

Дефинирано по възможно най-краткия начин, предприемачеството е изкуство, което превръща една идея в работещ и рентабилен бизнес. Това изкуство е по силите на амбициозни индивиди, които притежават личностни качества като проактивност, творчество, упоритост, нужда от постижения, склонност към поемане на риск и други.

Въпреки широката популярност на термина социално предприемачество, все още съществуват неясноти относно неговата същност, характеристики и обхват. Това често води до объркване и голямо многообразие от дейности, заслужено или не, биват определяни като социално предприемачество. Освен това социалното предприемачество като феномен не намира ясна и теоретично обоснована дефиниция⁴.

Предприемачеството се свързва с три специфични характеристики, които го отличават от съвкупността на всички бизнес дейности. Това са ориентация към растеж, прилагане на иновации и поставяне на амбициозни стратегически цели⁵. Срещат се и мнения, които определят предприемачите като създатели на нужди, докато традиционните бизнесмени се ограничават до задоволяване на нужди⁶. Според Schumpeter⁷ предприемачеството е двигател на икономическия растеж и заедно с това творческо разрушение. Творческото разрушение представлява процес на въвеждане на иновации на

¹ Дракър, П. Новаторство и предприемачество. С., 1992, с. 32

² Манолов, К. Предприемачество. Академично издателство „Марин Дринов“, София, с. 15

³ Стивънсън, Н. Н. и J. C. Jarillo. „Парадигма на предприемачеството: Предприемачество мениджмънт“, списание за стратегическо управление, 1990, 11, с. 17-27

⁴ Барендсен, Л. и Х. Гарднър. „Нов тип лидер ли е социалният предприемач?“ Лидер към лидер, 2004, Т. 34, 43-50

⁵ Whickman, P. Strategic Entrepreneurship. Prentice Hall, 2004

⁶ GEM. 2010 Global Report, 2011

⁷ Whickman, P. Strategic Entrepreneurship. Prentice Hall, 2004

пазари, които разрушават установените бизнес практики и по този начин заменят остарели и неефективни бизнес модели с нови и по-ефективни. В този контекст предприемачите разпознават и експлоатират бизнес възможности, които другите икономически агенти не успяват дори да идентифицират. Те са склонни да поемат риск и успешно работят в условия на несигурност и непрекъсната промяна.

В социалната икономика се открояват две тенденции: „европейска“ тенденция, която разработва виждане за колективно предприемачество (кооперации, взаимно спомагателни дружества) и „американска тенденция“, която е по-тясно обвързана с услугите и индивидуалния подход (фондации, благотворителни организации, тръстове).

У нас по тези проблеми работят видни автори като К. Тодоров, Р. Мадгерова, Н. Радев, Л. Русанова, К. Нарлева, М. Стефанова и други.

Според посочените изследователи социалното предприемачество е един нов начин за социално-икономическа дейност, в която се съединяват в единство социалните функции на организацията, които са с приоритет и предприемаческия дух и новаторство. Становището на Алтер⁸ е, че „субектът на социалното предприемачество са социалните предприятия, които се създават с цел решаване на определени социални проблеми и функционират на основата на иновации, финансова дисциплина и икономически ред валиден и за частния сектор“.

Грегори Деес, директор на Центъра за развитие на социалното предприемачество в Университета в гр. Дюк, САЩ обяснява същността на социалното предприемачество така: „то съединява в себе си страст към социална мисия и присъщите за бизнеса дисциплина, иновации и решителност“⁹.

Често понятието социално предприемачество се разглежда през призмата на дефиницията за двата компонента – социално и традиционно предприемачество. Последното е предмет на анализ отдавна и има различни концепции: предприемачеството като създаване на ценност (Ж. Б. Сей), предприемачеството като иновация (Шумпетер), предприемачеството като четвърти фактор на производството (Дж. Кларк), предприемачеството като равнозначно на всяка друга професия (Фридрих фон Хайек), предприемачът като агент на промяната (М. Кейсън), предприемачеството като присъщо на всички човешки дейности (П. Дракър), предприемачеството като проводник на промяната (Л. Търоу); предприемачеството като събирателно на три фактора: нагласа, действие и процес (М. Гордън)¹⁰.

⁸ Алтер, К. Социално предприятие. 2007

⁹ Dees, G.G., J. Elias. Предизвикателствата на съчетаването на социално и търговско предприятие. 1998, с. 27

¹⁰ Мадгерова, Р. Икономически и социални измерения на предприемачеството, Университетско изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013, с. 86-89; 127-129

Социалното предприемачество е форма на социалния капитал, който включва още доверие, сътрудничество, взаимопомощ, иновативни решения. В този смисъл Дж. Колумън пише, че „социалния капитал е всеки аспект на неформалната социална организация, който представлява производителен ресурс за един или повече актьори“¹¹.

Позицията по изследвания проблем на един от водещите български автори К. Тодоров е, че „Социалното предприемачество е вид бизнес, който има двойствен характер – предприемачество с изразен социален ефект. Социалният предприемач решава социални проблеми и използва предприемаческите принципи на организиране, създаване и управление на едно социално предприятие за постигане на социални цели в обществото“. Според цитирания автор социалното предприятие не трябва непременно да бъде печелившо, т.е. това е „доброволна нестопанска дейност в неправителствения сектор, който не е обвързан с цел печалба“. Той определя като основен принцип на това предприемачество корпоративната социална отговорност.¹²

В резултат на натрупания теоретичен и практически опит, социалното предприемачество се разглежда от различни гледни точки и най-често се дефинира като:

- механизъм за решаване на социалните проблеми в обществото;
- създаване на социално благо чрез печелившо или частично печелившо дейност;
- опит за съчетаване на ресурси по нов начин; вид иновация, създаваща ценност, от която ще се възползват определени групи от обществото или цялото общество.

В своята книга „Социалното предприемачество – мисия за да направим света по-добър“ Дж. Кикал и Т. Лайонс пишат за уникалните черти на социалното предприемачество¹³.

„Социалното предприемачество акумулира най-доброто от бизнеса и държавния сектор. От една страна то възплъщава в себе си предприемаческия дух на частния сектор и на икономическите пазари. А от друга страна, то се опитва да поправи пазарните дефекти и да постави интересите на обществото над частните. Затова то е достойна алтернатива на изключително свободния пазар и на изключително централизираните подходи за решаване на обществени и екологични проблеми“.

Икономическите последици от прилагането на социалното предприемачество като специфичен бизнес-модел има измерения на микро и макрониво.

¹¹ Коулмън, Дж. Перспективата на рационалния избор за икономическата социология. Икономика и социология. Антология, изд. „Лик“, София, 1999, с. 82

¹² Тодоров, К. Бизнес предприемачество, част първа, Основи. Стартиране на нов бизнес, изд. „БАРМП“, София, 2011, с. 36-40

¹³ Кикал, Дж., Т. Лаянс. Социальное предпринимательство-мисия сделать мир лучше, изд. „Альпина Пъблишер“, перевод от англ. език, Москва, 2014, с. 20

Увеличава се оборота на ресурси, които преди това са „бездействали“. Това са материални и човешки ресурси – отпадъци от производства, социално изключени групи и възникване на солидарност и доверие между хората, когато са обединени от общи цели и т. н. Тези ефекти се постигат и когато се прилагат нови, иновативни комбинации на ресурси.

Но за да разберем по-добре социалното предприемачество, трябва да обърнем внимание на това, че то е различен начин на икономическа активност (правене на бизнес, стопанска дейност), която смесва находчивостта на бизнеса със социална мисия, умелото съчетаване и баланс на социални и икономически цели. Социалното предприемачество представлява дейности, насочени към разрешаването на важни обществени проблеми, като тези дейности носят и приходи за предприемача. То е баланс между организацията с идеална цел и обикновените бизнес начинания, защото може да се самоиздържа и да носи печалба и едновременно с това да помага за преодоляването на социални трудности¹⁴.

Най-важната характеристика на социалното предприемачество е изразения социален ефект, който се изразява във влягане на генерираните приходи за подпомагане на целевите групи; участие на част от целевите групи в стопанската дейност /създаване на заетост/ и предоставяне на услуги, непривлекателни за бизнеса, на хора в неравностойно положение; създаване на възможности за професионална и социална интеграция; създаване на социална добавена стойност и спестяване на социални разходи.

В заключение бих изтъкнала, че терминът социално предприемачество често се използва противоречиво и без яснота за неговите същност, обхват и ограничения. Социалното предприемачество не трябва да се дефинира прекалено широко, така че в неговия обхват да попадат огромна съвкупност от инициативи и дейности, които нямат потенциал да решават значими социални проблеми на обществото. В същото време то не трябва да се дефинира и прекалено тясно, така че да се отнеме от неговия потенциал за позитивна промяна на социалния сектор. Вместо това трябва да се намери баланс в съответствие, с който да се създадат условия, благоприятстващи развитието и разпространението на социалното предприемачество. Само по този начин обществото може да се справи със съвременните предизвикателства, които изискват решения, съчетаващи икономическо и социално благополучие.

2. Социално предприемачество в ЕС

Социалното предприемачество е добре познато понятие в повечето европейски страни. Социалните предприятия в тези държави осъществяват значим дял от дейностите в социалната сфера, като съчетават генерирането на

¹⁴ Социалното предприемачество – бизнес с обществена кауза// Доклад с предложения и препоръки за политики, насърчаващи социалното предприемачество 2020, с. 6

приходи от извършването на стопанска дейност и постигането на определен социален ефект. Социалното предприемачество е уникално с това, че позволява обединяването на икономически и социални цели в едно, което позволява провеждане на ефективна социална политика и осигурява ефективна подкрепа за социално уязвимите групи на обществото в най-широк смисъл.

Социалното предприемачество и социалните предприятия са ключов елемент на Европейския социален модел. Тяхното нарастващо значение особено по време на кризата стимулира създаването на политическа и институционална рамка на тези процеси.

Във всички европейски документи се сочи, че социалното предприятие е неразделна част от гражданското общество и компонент на сектора на социалната икономика. В Приоритет 3 на Стратегия Европа 2020¹⁵ е записано „постигането на приобщаващ растеж, чрез който да се стимулира икономиката с високи равнища на заетост, която да доведе до териториално и социално сближаване“. Публикувано е съобщение на ЕК „Инициатива за социално предприемачество- създаване на благоприятна среда за насърчаване на социалните предприятия“ като основни участници в икономиката и социалната иновативност. Тук се съдържат три основни направления в подкрепа на социалното предприемачество в Европа. Първото цели улесняване на достъпа до частно финансиране и мобилизиране на европейски средства за подкрепа на социалните предприятия.

В Европейската стратегия за заетост се сочи необходимостта от по-голяма гъвкавост и сигурност при наемане на работа, създаване на повече и на по-добри работни места. Тук се предлагат действия, които пряко ще рефлектират върху организацията и поведението на социалните предприятия. Те са – образование и обучение по предприемачество, приобщаване към предприемаческата дейност на жените, младежите, безработните, мигрантите; създаване на благоприятна среда за растеж и развитие на предприятията, достъп до финансиране, разширяване на електронното обслужване и други.

Необходимостта от създаване на по-благоприятна и ефективна институционална среда за функционирането на социалните предприятия и предоставянето на по-добри финансови възможности са едни от предизвикателствата пред ЕС.

„Конструкцията и рамката“, в която се реализира социалното предприемачество – социалното предприятие е посочена в Стратегия Европа 2020, като за тях се сочи, че са източник на нов приобщаващ икономически растеж, двигател за изграждане на социална икономика и висококонкурентен пазар, сближаване степента на териториално развитие. Според дефиницията на ЕС като реални субекти в социалната икономика, социалните предприятия са предприятия, чиято основна цел е да оказват приоритетно благотворно

¹⁵ Социални предприятия и Стратегия Европа 2020 г.: иновативни решения за устойчива Европа, конференция на група „Други интереси“ на ЕИСК, Брюксел, 2012

социално въздействие, а не да акцентират върху реализирането на печалба. Тези предприятия имат приоритет на социалните цели и обществените интереси и използват инструменти и подходи за постигане на социални цели. Търговската дейност често е под формата на социална иновация, тъй като тук имаме съединение в едно на социален и стопански (физически и финансов) капитал. Реинвестирането на получената печалба е с цел осъществяване на социалните цели и задачи, а стратегиите за развитие са ориентирани към реализация на социални мисии. Мисията им се гради основно на принципите на социалната справедливост и предлаганите социални услуги са насочени главно към социално уязвими групи, възрастни хора, инвалиди, малцинства, справяне със зависимости и други.

По данни на Евростат в социалната икономика на ЕС са ангажирани повече от 12 млн. души, което е повече от 8% от заетите¹⁶. В Европа тези икономически субекти имат специален юридически статут (кооперативи, фондации, асоциации, взаимно спомагателни фондове).

Развитието на организациите, задвижвани от предприемачески дух, но фокусирани върху социални цели, е една тенденция, която може да се наблюдава в страни с различни нива на икономическо развитие и различни правни системи. Това може да се обясни основно с факторите на търсенето и предлагането на услугите, които социалните предприятия осигуряват. Що се отнася до търсенето, то може да се каже, че през последните години се наблюдава екстензивен растеж и диверсификация на потребностите, което е резултат от взаимодействието на различни фактори, включително променящите се модели на поведение и начин на живот, съчетани с трансформация на системите за социална сигурност. Паралелно с това предлагането е силно ограничено поради сериозните финансови рестрикции, наложени от кризата и от бюрократичните тежести, които все по-трудно водят не само до разширяване, но и до поддържане предоставянето на определени услуги. Тези процеси са още по-драматични в „младите“ и слаби икономически и социални системи. А най-сериозна причина за активизиране ролята на социалните предприятия има кризата, която наложи сериозни реструктурирания, тежки икономически сътресения, сериозна безработица или непълна заетост, както и сериозни пропуски в предоставянето на публични услуги, особено за най-уязвимите групи хора.

Приносът на социалните предприятия за социално-икономическото развитие на една държава може да се разглежда от различни гледни точки:

- Те осигуряват достъп до основни услуги (социални, образователни и здравни) на местните общности, включително за най-уязвимите групи от населението;

¹⁶ България. Индекс на устойчивостта на неправителствените организации в България през 2018 г.

www.eurostat.eu

- Допринасят за по-балансирано използване на местните ресурси, при това с подкрепата на заинтересованите страни, което насърчава приобщаващите модели на управление, даващи възможност на местните общности при вземане на стратегически решения;
- Подпомагат създаването на нови работни места в резултат на предлагането на нови услуги, предоставени на хора в неравностойно положение;
- Включват в пазара на труда малцинствени групи, самотни жени, хора с увреждания и др., които остават изключени от възможностите за генериране на доходи.

Становището на Европейския икономически и социален съвет (ЕИСК) относно социалното предприемачество констатира¹⁷, че определенията за социално предприемачество в отделните страни и географски райони се различават съществено. Тази разлика е най-очевидна между американските и европейските концепции за социално предприемачество. Поради тази причина вместо определение ЕИСК предлага описание на социалното предприемачество, което се прави въз основа на идентифицирането на общи и често цитирани негови характеристики. Целта е да се намали неяснотата относно неговата същност и по този начин социалното предприемачество да се утвърди като легитимна и перспективна област на академичните изследвания.

Социалното предприемачество в Европа съществува под много и най-различни **форми**. В някои държави има закони, които го регламентират, а в други то се явява утвърдена с годините практика, която се регламентира от различни закони и подзаконови нормативни актове. Социалните предприятия на ниво политики на ЕС са идентифицирани като ключов инструмент за иновации и преодоляване на проблемите на бедността и социалната изолация. Като част от политиката за насърчаване на социалната икономика и социалните иновации, социалното предприятие е идентифицирано като инструмент за постигане на стратегическите цели, заложиени в Европа 2020. Ролята на социалните предприятия е разпозната като мост, чрез който да бъде насърчена активна интеграция и уязвимите групи да стигнат (и стабилизират своето положение) в сферите, от които са отпаднали (образование, здравни услуги, пазар на труда). В последните 15 години няма стратегически европейски документи в социалната (и не само) сфера, които да не приоритизират социалните предприятия като инструмент за социална политика.

Във връзка с изпълнение на Програмата за заетост и социални иновации е дадено определение за социално предприятие, което има едновременно следните характеристики¹⁸:

¹⁷ ЕИСК. Становище на ЕИСК относно „Социално предприемачество и социално предприятие“, Брюксел, 2011

¹⁸ Социалното предприемачество – бизнес с обществена кауза// Доклад с предложения и препоръки за политики, насърчаващи социалното предприемачество 2020, с. 8

- въз основа на учредителните си документи за своето създаване има за основна цел постигането на „измеримо, положително социално въздействие“, а не генерирането на печалба за своите собственици, членове и акционери;
- предоставя услуги или стоки, които генерират „социална възвращаемост“ или използва метод за производство на стоки или услуги, който отразява социалната му цел;
- преимуществено използва печалбата си за постигане на основната социална цел, като за целта е въвело вътрешни правила, които да гарантират това;
- управлява се по предприемачески, отчетен и прозрачен начин и по-специално чрез включване на заетите уязвими групи, клиенти и други заинтересовани страни в управлението си.

В сравнителен план най-често социалните предприятия могат да бъдат разпознати като кооперации (в които като физически лица участват представители на уязвимите групи) или организации, които извършвайки „бизнес“, си поставят социални цели и има механизъм, по който се гарантира, че цялата или част от печалбата се реинвестира в самото предприятие. В някои от държавите с развита социална икономика често използвана форма е неправителствена организация (НПО). В много от случаите НПО извършва социални услуги за конкретна целева група и социалното предприятие „надгражда“ подкрепата като създава условия за трудова заетост и за бизнес дейност, в която участват или ползват от която са за допълнителна подкрепа на уязвимите групи.

След проучване на различни успешни модели на социални предприятия в други европейски страни, се налага изводът, че за да бъде разпознато като успешно едно социално предприятие, е необходимо да се имат предвид следните отправни точки:

1. Бизнесът е водещ – социалните предприятия развиват чисто икономически дейности, реализират стоки и услуги (по-често) на пазарен принцип.
2. Мрежа от подкрепа – в много случаи социалното предприемачество надгражда социалните услуги. То се реализира като част от обща програма за социални услуги (класически – дневни центрове, центрове за рехабилитация и пр.) и играе ролята на мост към активно социално включване – заетост, образование, обучение, услуги.
3. Бавни резултати – въпреки, че функционират на пазарен принцип, социалните предприятия се развиват с по-бавни темпове от останалите предприятия. Този факт се дължи най-вече на трудността да се работи с конкретната уязвима целева група. Нужни са време и допълнителни усилия, за да може социалното предприятие да догони конкурентно другите производители или доставчици на услуги.

4. Целева група – дейностите на социалното предприятие са насочени към деца от бедни семейства, деца на разведени родители, майки и семейства в риск, подсъдими, бивши затворници и техните семейства, бездомни младежи, ромската общност, силно изолирани групи – наркозависими, проститутки и имигранти, необразовани млади хора, хора с интелектуални затруднения и психична болест, младежи, борещи се с безработицата.

5. Партньорство с публичните власти, нестопанския и корпоративния сектор. Постигането на социални цели има много и различни аспекти и изисква съвместната работа на всички заинтересовани страни и обществото като цяло. Едно социално предприятие трудно може да постигне социалните си цели без такава подкрепа.

Въпреки всички тези белези и отправни точки, постигането на устойчивост на социалните предприятия на европейско ниво е сериозно предизвикателство. То се дължи най-вече на факта, че поставените социални цели и задачи силно затрудняват бизнес частта в социалните предприятия. И все пак различните държави от Европа са намерили различни решения на конкретните проблеми, касаещи социалното предприемачество.

3. Социални иновации

Има много различни дефиниции за понятието и термина иновация, като подобрение, нововъведение, изобретение, създаване на нова добавена стойност, усъвършенстване на продукт, услуга или процес. Терминът иновация произлиза от латинското „novatio“, и преведен дословно „Innovatio“ означава „по посока на изменението“. Крайният резултат от процеса на „изменението“, което обикновено се разбира като „нововъведение“ и „подобрене“ е създаване на нов продукт, услуга, процес или форма на организация.

Понятието „социална иновация“ се разглежда в контекста на ЕСФ Регламент 1304/20133 и може да се определи като разработване и прилагане на нови идеи (продукти, услуги и модели) с цел да се отговори на социални потребности и да се създадат нови социални отношения или сътрудничества. Социалните иновации представляват нови отговори на неотложните социални искания, които оказват влияние върху процеса на социалните взаимодействия. Социалните иновации са насочени към подобряване на благосъстоянието на хората. Социалните иновации са не само добри за обществото, но и за отделните индивиди, защото подобряват техния капацитет за действие.

Центърът за социални иновации определя в по-широк смисъл социалните иновации като нови идеи, които разрешават съществуващите социални, културни, икономически и екологични предизвикателства в полза на хората и планетата. Истинската социална иновация е променяща се система – тя постоянно променя възприятията, поведението и структурите, които преди

това са предизвикали тези предизвикателства. Още по-просто, социалната иновация е идея, която работи за общественото благо.

Друга дефиниция на социалните иновации е, „промяна на това, което се установява чрез въвеждането на нови елементи на форми (включително нови идеи, практики или ресурсни потоци); по-специално промяната на социалните отношения, за да се позволи това трансформация на непримирими и широкообхватни социални проблеми ”.

Социалните иновации могат да бъдат определени като разработването и прилагането на нови идеи (продукти, услуги и модели) за задоволяване на социалните нужди и създаване на нови социални взаимоотношения или сътрудничество. Той представлява нови отговори на належащите социални изисквания, които засягат процеса на социални взаимодействия. Тя е насочена към подобряване на благосъстоянието на човека. Социалните иновации са иновации, които са социални както в своите цели, така и в своите средства. Те са иновации, които не само са полезни за обществото, но и повишават способността на хората да действат.

Те разчитат на изобретателността на гражданите, организациите на гражданското общество, местните общности, бизнеса и държавните служители и службите. Те са възможност както за публичния сектор, така и за пазарите, така че продуктите и услугите да задоволят по-добре индивидуалните, но и колективните стремежи.

Социалните иновации могат да бъдат определени като разработване и прилагане на нови идеи (продукти, услуги и модели) за посрещане на социалните нужди и създаване на нови социални отношения или сътрудничество. Те представляват нови отговори на неотложните социални изисквания, които засягат процеса на социалните взаимодействия. Те са насочени към подобряване на човешкото благосъстояние.

Социалните иновации са иновации, които са социални както в техните цели, така и в техните средства. Това са иновации, които не само са полезни за обществото, но и увеличават способността на хората да действат.

Те разчитат на изобретателността на гражданите, организациите на гражданското общество, местните общности, бизнеса, и държавните служители и услугите. Те са възможност както за публичния сектор, така и за пазарите, така че продуктите и услугите да задоволят по-добре индивидуалните, но и колективни стремежи.

Социалните иновации описват целия процес, чрез който се разработват нови отговори на социалните нужди, за да се постигнат по-добри социални резултати. Този процес се състои от четири основни елемента:

- Идентифициране на нови /неудовлетворени/ социални потребности. Разработване на идеи за решения;
- Разработване на прототипи и пилотиране на социалните иновации: разработване на нови решения в отговор на тези социални нужди;

- Изпълнение/импрегниране на социалните иновации и оценка на ефективността на нови решения за посрещане на социалните нужди;
- Разширяване на ефективните социални иновации.

Социалните иновации описват целия процес, чрез който се разработват нови отговори на социалните нужди, за да се постигнат по-добри социални резултати. Този процес е съставен от четири основни елемента:

- Идентифициране на нови / незадоволени / неадекватно задоволени социални потребности;
- Разработване на нови решения в отговор на тези социални нужди;
- Оценка на ефективността на новите решения за задоволяване на социалните нужди;
- Мащабиране на ефективни социални иновации.

Подходите за социални иновации имат основна цел да създадат социални промени. Точно както не всички предприятия са социални предприятия, не всички иновации са социални иновации. В сравнение с основните иновации, „Социалните иновации“ са основно задвижвани от допълнителен мотив: социална мисия и стойността, която те създават, е задължително споделена стойност, едновременно икономическа и социална.

Социалните иновации обикновено преминават през етапи. Те започват като идеи, които след това могат да бъдат пилотирани или прототипирани. При успех има процес на поддържане на новия модел в етапа на внедряване - може би като ново начинание или като нова политика в рамките на съществуваща институция. Последният етап е мащабиране, така че новият подход да окаже реално въздействие и да стане част от нормата.

Предизвикателството пред създателите на политики е да идентифицират кои идеи са най-обещаващи да предприемат на пилотния етап и да идентифицират кои детайли могат най-добре да се подобрят при съществуващите модели на практика. След това, избирайки измежду тези пилоти, проектите, които трябва да се реализират, за да станат устойчиви начинания, и начинанията, които трябва да бъдат увеличени, за да се постигнат системни промени. Важно е регионалните власти да разработват програми, които стимулират редица проекти на всеки етап, които след това могат да бъдат промотирани на следващия.

Етапен модел на социални иновации



Спирален модел на социалната иновация, представен в четири стъпки

Определят се четири етапа, които протичат от идейното начало до въздействието.

Тези етапи не винаги са последователни, а някои етапи дори се пропускат при определени иновации. Между етапи има връзка, последователност и обратна връзка. Те осигуряват полезна рамка за мислене за различните видове подкрепа, от която иноваторите и иновациите се нуждаят, за да се развият.

1. Идея. В този етап се включват всички фактори, които подчертават необходимостта от иновации – като криза, намаляване на публичните разходи, лошо изпълнение, стратегия – както и вдъхновенията, които я разпалват, от творческо въображение до доказателствата. Това е етапът на генериране на идеи. Това може да включва формални методи – като методи за дизайн или креативност, за да се разширят наличните опции.

2. Прототипиране и пилотиране. Тук идеите се тестват на практика. Това може да стане чрез просто изпробване на нещата или чрез по-официални форми, прототипи и случайни контролирани изпитвания. Процесът на усъвършенстване и тестване на идеите е особено важен за социалната икономика, тъй като чрез метода на пробата и грешката новаторите трупат опит (например, свързване на потребителите с професионалисти) и конфликтите се разрешават (включително битки за интереси).

3. Внедряването. Това е, когато идеята се превръща в ежедневна практика. Тя включва оформяне на идеите (и често тяхното рационализиране) и идентифициране на потоци от приходи, за да се гарантира дългосрочната финансова устойчивост на организацията, социалното предприятие или благотворителната организация, които ще поддържат иновацията. В публичния

сектор това означава определяне на бюджети, екипи и други ресурси, както и осигуряване на нормативна устойчивост.

4. Въздействие и разпространение. На този етап има набор от стратегии за развитие и разпространение на иновация – от организационен растеж, чрез лицензиране и франчайзинг до разпад и лошо разпространение. Съревнованието и вдъхновението също играят важна роля за разпространението на идея или практика. Търсенето има значение колкото предлагането: как пазарно търсене или търсене от страна на мисионери и политици се мобилизират за разпространение на нов успешен модел. Този процес често се нарича „машабиране“, в някои случаи думата е подходяща, тъй като иновациите се обобщават в рамките на една организация или самата организация се разширява.

Въздействието /Устойчива промяна/. Това е крайната цел на социалните иновации. Въздействието обикновено включва взаимодействието на много елементи: социални движения, бизнес модели, закони и разпоредби, данни и инфраструктура, нови начини на мислене и работа. Промяната обикновено включва нови рамки или архитектури, съставени от много по-малки иновации. Социалните иновации обикновено се изправят срещу ограниченията на стария ред. Новаторите могат да преодолеят тези бариери, но степената, в която те могат да нараснат, често зависи от създаването на нови условия, които да направят иновациите икономически жизнеспособни. Тези условия включват нови технологии, вериги за доставки, институционални форми, умения и регулаторна и фискална рамка. Въздействието на иновациите обикновено включват промени в публичния сектор, частния сектор, безвъзмездната подкрепената икономика и сектора на домакинствата, обикновено за дълги периоди от време.

4. Социално предприемачество социални иновации в България

В България социалното предприемачество решава едни от най-трудните и сериозни социални проблеми. С използването на социални иновации, внесени отвън или наш български „патент“ се разширява портфолиото за възможни решения. Социалното предприемачество развива нови социални модели на активно социално подпомагане, на социално включване на изолирани икономически и социални групи в обществото.

В България социалното предприемачество съществува под формата на няколко модела¹⁹:

1. Модел за създаване на заетост и развитие на работната сила – икономическата логика на бизнес начинанието се основава на възможността да

¹⁹ Социалното предприемачество – бизнес с обществена кауза// Доклад с предложения и препоръки за политики, насърчаващи социалното предприемачество 2020, с. 7

се създадат работни места за хора в неравностойно положение. Моделът се свързва с т.нар. “защитена заетост”, където социалното предприятие е работодател на хора с увреждания.

2. Предприемачески модел, където социалното предприятие се явява посредник между хората в неравностойно положение и пазара. При този модел под формата на трудова терапия, хора с увреждания участват в производството на продукти, за които социалното предприятие търси пазар и се ангажира с маркетинг и дистрибуция.

3. Модел на пряка услуга – този модел е най-пряко свързан с доставчиците на социални услуги. При него социалното предприятие предоставя социални услуги срещу заплащане на външни клиенти и едновременно с това е доставчик на социални услуги за своите членове, като заплащането става с договор с общината или държавата. Важно е да се отбележи, че при този модел, социалното предприятие развива едни и същи услуги, но насочени към различни потребители и клиенти.

ИЗВОДИ

И в България социалното предприемачество решава някои от най-спешните и сериозни социални проблеми, които обществото среща.

Използването на социални иновации разширява портфолиото на възможните решения и позволява осъществяването на трансфер на социални иновационни схеми от една географска област в друга.

Макар и все още скромни, предприемаческите инициативи са по-ефективни от традиционната „социална държава”, защото са по-малко бюрократични, по-гъвкави и способни да формират повече привързаност.

Социалното предприемачество развива нови модели на активно социално подпомагане и включване, в което потребители и клиенти се насърчават да поемат по-голяма отговорност.

Днес тенденциите в обществото все повече се възприемат като възможности за иновации. Нещо повече, тенденциите в демографията, общността и социалните медии, бедността, околната среда, здравето и благосъстоянието или етичните стоки и услуги се разбират все повече и повече като пазари на растеж. Помислете само за нарастващото пространство на рафтовете, които зелените (биологичните) продукти и продуктите за справедлива търговия завладяха. В допълнение, съществува истинско вълнение около новите предприемачески отговори и решения на бързо променящите се предизвикателства, които тези тенденции пораждаат. Освен това вече виждаме все повече експериментирание на бизнес модели – появата на хибридни организационни модели, хоризонтални бизнес модели, предназначени да създадат веднага икономическа и социална стойност.

Също така има голяма нужда и потенциал за социални иновации в публичния сектор. Тъй като социалните нужди се развиват поради структурни тенденции като демография и застаряване, е необходимо да се адаптират социалните политики и да се намери икономическо решение във времена на „растеж“.

ИЗПОЗЛВАН ЛИТЕРАТУРА

1. Алтер, К. Социално предприятие. 2007;
2. Барендсен, Л. и Х. Гарднър. „Нов тип лидер ли е социалният предприемач?“ Лидер към лидер, 2004;
3. Дракър, П. Новаторство и предприемачество. С., 1992;
4. ЕИСК. Становище на ЕИСК относно „Социално предприемачество и социално предприятие“, Брюксел, 2011;
5. Кикал, Дж., Т. Лаянс. Социално предприемачество-мисия за да се направи мир по-добър, изд. „Альпина Пъблишер“, превод от англ. език, Москва, 2014;
6. Коулмън, Дж. Перспективата на рационалния избор за икономическата социология. Икономика и социология. Антология, изд. „Лик“, София, 1999;
7. Мадгерова, Р. Икономически и социални измерения на предприемачеството, Университетско изд. „Н. Рилски“, Благоевград, 2013;
8. Манолов, К. Предприемачество. Академично издателство „Марин Дринов“, София, с. 15;
9. Морт, С., и др. Социално предприемачество: Към концептуализация. Международно списание за нестопанския и доброволческия сектор Маркетинг, 2003;
10. Радев, Н., Л. Русанова. Основи на социалното предприемачество, Университетско изд. Велико Търново, 2010;
11. Стивънсън, Н. Н. и J. C. Jarillo. „Парадигма на предприемачеството: Предприемачество мениджмънт“, списание за стратегическо управление, 1990;
12. Тодоров, К. Бизнес предприемачество, част първа, Основи. Стартиране на нов бизнес, изд. „БАРМП“, София, 2011, с. 36-40;
13. Dees, G.G., J. Elias. Предизвикателствата на съчетаването на социално и търговско предприятие. 1998, с. 27;
14. Whickman, P. Strategic Entrepreneurship. Prentice Hall, 2004;
15. GEM. 2010 Global Report, 2011.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL INNOVATIONS

Nevese Kamber Arnaud – student;

*SWU „Neofit Rilski“ – Blagoevgrad in the Faculty of Economics and Faculty of Pedagogy; Finance and Accountability; Elementary and preschool pedagogy;
e-mail: nesil11@abv.bg*

Summary

In modern terms, entrepreneurship is a key factor for the development of economies and the increase of the well-being of society. In both developed and developing countries, entrepreneurship solves important economic and social tasks, such as reducing unemployment, increasing innovation activity, accelerating structural changes in the economy, regional development, and others. Entrepreneurial activity leads to the emergence of new business models that increase the productivity of economic agents in particular and the competitiveness of the economy as a whole.

Key words: entrepreneurship, social innovation, competitiveness, economy

ЧЕСТОТА НА ПОКУПКА И КОЛИЧЕСТВО В СЪВРЕМЕННИЯ МАРКЕТИНГ

Доц. д-р Александър Христов

Резюме:

В статията са представени позиции по отношение на важни, макар и към момента смятани за микро аспекти на съвременния маркетинг – честотата на покупки и потребявано количество. Предполага се, че има ясна връзка, при това обаче кризите в последните години и промените в потребителското поведение показваха необходимостта от по-задълбочени изследвания. Причината – това влияе много пряко върху планирането и реализацията на маркетинговите и комуникационни стратегии и върху изграждането на лоялност към брандовете, особено международните и глобални такива. Застъпена е и позицията, че зависимостта между честота на потребление и потребявано количество е в пряка връзка с впечатлението от първата покупка и възможностите за избор.

Ключови думи: потребителско поведение, маркетинг, честота на пазаруване, повторни покупки, дигитален маркетинг, маркетингови комуникации.

PURCHASE FREQUENCY AND QUANTITY IN CONTEMPORARY MARKETING

Abstract:

The article presents some statements and observations regarding important, although currently not much considered aspects of contemporary marketing – frequency of purchases and quantity of goods consumed. It is assumed that there is a clear connection, however, the crises of recent years and changes in consumer behavior have shown the need for more in-depth research. The reason – this has a very direct impact on the planning and implementation of marketing and communication strategies and on the building of brand loyalty, especially international and global ones. The position is also stated that the dependence between the frequency of consumption and the quantity consumed is directly related to the impressions of the first purchase and the variety of choices.

Keywords: consumer behavior, marketing, purchase frequency, repeat purchases, digital marketing, marketing communications.

Кризите в последните години, една след друга или едновременно, предизвикаха съгресения в редица бизнеси, както по отношение на непосредствената дейност, така и при планирането и реализацията на маркетингови и комуникационни стратегии. Разбира се, основанието за промените в тях се свързва много пряко с измененията в потреблението и в потребителското

поведение – като продукти и брандове, които биват избирани и като време на осъществяване на покупките. Съществените развития, свързани с дигитализацията и в резултат на това улесняването на процеса по пазаруване, също оказаха своето влияние. За да реагират на бързо променящите се условия, компаниите трябваше и започнаха да изработват и прилагат нови комуникационни подходи, за да достигнат до настоящите си и потенциални клиенти. Всичко това налага по-задълбочено разбиране на променящите се модели на потребление в новата реалност.

От гледна точка на потребителите, вече стана кристално ясно, че те адаптират своето поведение при пазаруване и харчене по време на криза в отговор на постоянно променящите се стимули от околната среда. Хоризонтът е достатъчен, за да може някои изследователи вече да започват да отличават две различни групи хора – такива, които са приели и продължават да живеят и купуват според „новата нормалност“, и такива, които са вече са се върнали към старите си навици и потребителско поведение от преди кризата.¹

Предвид всичко това, е важно да се обърне внимание на две важни категории в маркетинга и комуникациите, които като правило достатъчно често остават встрани от изследователското внимание – това е честотата на покупки и потребяваното количество продукти.

Разбира се, в случая фокусът е поставен върху стоките, тъй като честотата на покупка при услугите е по-трудна за управление, а и количеството много трудно може да се увеличава поради невъзможността им за съхранение. И да, това обикновено са стоки с достатъчно ниска въввлеченост и цена, за да може взиманите потребителски решения да са различни, а влиянието на маркетинговите комуникации върху честотата и количеството – възможно.

При, така да го кажем, нормален пазар тяхната динамика не е значима и често добре предвидима. В екстремни ситуации обаче, каквато беше пандемията в нейното начало, се наблюдаваха резки промени в закупуваното количество при определени продукти. Това се отнася както за паническото пазаруване, свръхпотребление и презапасяване с едни, така и отказ или свеждане до минимум на потреблението на други. Което от своя страна променя честотата на потребление, а всичко това много пряко влияе върху дистрибуционните, но и комуникационни политики на компаниите, особено на международните, където и двете дейности са съпътствани с повече предизвикателства. Презапасяването нарушава обичайния ритъм, съответно това трябва да бъде отчетено в маркетинговите стратегии. В този смисъл

¹ Rayburn, S.W. et al. (2021) Crisis-induced behavior: From fear and frugality to the familiar; International Journal of Consumer Studies, 46 (2), pp. 524–539.

изучаването на честотата на потребление и количеството има своето съществено основание.

Теоретичен преглед. Връзка с първата покупка

В маркетинговата теория и практика честотата на покупка (по-рядко „честота на пазаруване“) се вижда като средно колко често потребителите, които купуват даден бранд, го купуват в рамките на определен период от време. Този показател е първият от многото, които често се използват за представяне на поведенческата лоялност, която клиентите показват към бранда – и действа като такъв, тъй като отчита многократните покупки.² Развивайки тезите си, Шарп добавя, че средната честота на покупка в маркетинга на практика описва средния клиент. „Често срещано предположение е, че това описва типичния клиент, но това не е вярно. Клиентската база на бранда се състои от много леки купувачи, които пазаруват рядко, и по-малък брой тежки купувачи с висока честота на покупки“.³

Честотата на пазаруване е в много пряка връзка с други маркетингови показатели от съществена важност – повторни покупки (естествено), лоялност към бранда, и, разбира се, удовлетвореност. При все това обаче не бива и не може да се прави универсална и общовалидна причинно-следствена връзка между тях. И основната причина за това е, че честотата на покупка зависи от необходимостта – в повечето случаи даден продукт, особено когато става въпрос за бързооборотни потребителски стоки, трябва да бъде изразходван, за да бъде купен отново. В този смисъл показателят е по-важно да бъде свързан с навиците на използването и с възможното и рационално количество на употреба на продукта, отколкото с всичко останало.

В международния маркетинг и в международните маркетингови комуникации този показател даже придобива още по-голяма значимост. От една страна, защото честотата на покупка на един и същи продукт или бранд може да варира значително в различните страни (прост пример – потребление на бира или на тютюневи изделия, за които статистическите данни показват различно съвкупно потребление в зависимост от пазара), а от друга – защото това е свързано с дистрибуцията, а тя е по-комплексна. Така или иначе обаче този показател е решаващ за по-доброто разбиране на потребителите, и по-конкретно кога пазаруват, с какъв интензитет го правят и колко бързо им се налага да възстановят запасите.⁴

² Sharp, B. (2017). Marketing: theory, evidence, practice. Oxford University Press., pp. 105 – 106.

³ Ibid., p. 106.

⁴ Panaitescu, A. (2023) What is Purchase Frequency? In: Omnicover blog, 20 January; <https://www.omnicover.com/blog/purchase-frequency/> (04.10.2023)

Иначе маркетинговите ползи от този фокус са безспорни – чрез проследяване компаниите могат да научат кои клиенти е най-вероятно да купят отново и кои продукти са най-популярни сред тях. Въз основа на това, разбира се, могат да бъдат разработени стратегии и тактики за лоялност и промоционални дейности, за да бъдат насърчени хората да осъществяват покупки по-често. Обособява се даже и конкретен термин – frequency marketing – който концентрира активностите, насочени към увеличаването на повторните покупки чрез даване на подаръци, а и по други начини.⁵ В крайна сметка се приема, че честотата на покупка може да бъде увеличавана, макар и в разумни граници, и маркетинговите комуникации, особено промоционалните дейности, могат да предоставят необходимата продуктова информация, а също и да дадат достатъчно силен подтик за осъществяване на покупка.

По отношение на потребяваното количество обаче вниманието изобщо не е кой знае колко значимо. И все пак, наблюдават се някои интересни зависимости. Изследвани са например две стратегии за покупка на много продукти от една категория. При първата – едновременен избор и последователна консумация – потребителят купува няколко продукта за едно пазаруване и ги използва на няколко пъти. При втората – последователен избор и последователна консумация – потребителят купува съответния продукт преди всеки отделен случай. В първия случай се оказва, че потребителите търсят по-голямо разнообразие, което се отдава на несигурност относно бъдещи предпочитания и желание за опростяване на решението.⁶ Така или иначе обаче количеството от един продукт за едно пазаруване е по-скоро индивидуално решение, върху което влияят и съществен брой ситуационни фактори като време и място на пазаруване, нежелание да посещава прекалено много пъти магазина, намалена цена и много други.

Накрая, каква е връзката с първата покупка в маркетинга? Естествено, тя прави възможни честотата на пазаруване и купуването на по-големи количества. При това обаче колкото са по-добри впечатленията от първата покупка на бранд или продуктова категория, толкова повече нараства вероятността честотата и количеството да нарастват с по-висока скорост. Именно това е ключов момент, който е важно да бъде прихванат – колко перспективно е поведението на даден човек, след като за първи път е закупил продукт или бранд и как това с помощта на маркетингови техники може да се превърне в дългосрочно потребление на по-големи обеми. Това в крайна сметка

⁵ Solomon, M., G. Bamossy, S. Askegaard, M. K. Hogg (2006) Consumer Behaviour:

^A European Perspective; Harlow, Pearson Education Limited, p. 70

⁶ Simonson, I. (1990) The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior. *Journal of Marketing Research* Vol. 27, No. 2 (May), pp. 150-162.

означава, че първата покупка, образно казано, хвърля своята сянка достатъчно далече, дори когато потреблението стане до голяма степен рутинно.

Зависимост между количество и честота на покупка

Ако се приеме, че даден потребител или група потребители потребяват определен брой продукти от бранд или категория за определен период от време, то зависимостта между количество и честота придобива следните измерения:

- Колкото по-често се случва покупката, толкова бройките или обемите са по-малки.
- Колкото по-отдалечени във времето са едната от другата покупка, толкова количествата са по-големи.

Ситуациите в практиката обаче не са толкова опростени. От една страна, стана ясно как в кризисна ситуация и честотата, и количествата нарастват едновременно (доста интересен беше случаят с тоалетната хартия, и то не на отделни пазари, а едновременно в много страни по света). От друга, и двете категории могат да намаляват едновременно, когато потребителят няма нужда от съответния продукт или се е насочил към друг бранд от същата категория. При това трябва да се отчетат и някои съществени особености:

- Процесът на взимане на решение при по-висока честота се усложнява – макар и по навик, са необходими определени усилия от потребителя като сравняване на цени, разсъждения откъде да купи и други;
- Не само процесът се усложнява, той е свързан с допълнителни ресурси – време, пътуване, съпътстващи разходи;
- Зависимостта между честотата на потребление и количествата е по-видима при бързооборотните потребителски стори и при домакинското потребление, особено по отношение на продукти, които могат да бъдат съхранявани по-дълго време;
- Големината на домакинствата също се свързва с по-големи количества на покупка.

Нещо повече, промените в цените като правило оказват по-сериозно влияние върху потребяваното количество, а не върху честотата – тъй като инвестициите във време за пазаруване остават едни и същи. От друга страна маркетинговите комуникации (в рамките на кампания или не), което им е в същността, информират и имат напомнящ ефект, а това от своя страна може да доведе до увеличаване на честотата на употреба. Макар и не универсални, тези зависимости не са за пренебрегване. Нещо повече, когато в обекта на разглеждане бъдат включени и особеностите на брандовете – големи или малки, национални или международни – разликите стават още

по-съществени. Анализи показват, че продажбите на по-малките брандове при общ спад на пазара страдат по-силно, защото имат купувачи със средно по-малки обеми и по-ниска честота на покупка, следователно по-малко поводи за опресняване на спомените за марката чрез пряко преживяване в ситуация на покупка.⁷

И накрая, влияние върху съотношението между честота и количество имат и очакванията по отношение на бъдещето. В крайния си вариант те се проявяват като паническо потребление.

Въздействие на онлайн пазаруването

С развитието на онлайн пазаруването се промениха много неща. Особено в дигитална среда потребителите вече притежават достатъчно голяма независимост при вземането на решения при извършване на покупка, съответно е необходимо да се създават нови стратегии за ангажиране на вниманието им. В крайна сметка дигиталната трансформация не е само внасяне на ефективност в остарелите бизнес операции или оптимизиране на маркетинговите бюджети и тези за комуникации. Реално погледнато, тя започва с осигуряване на стойност за потребителите и – по възможност – превръщането на клиентите в постоянни.⁸ Не съществува обаче един универсален подход, който да бъде приложим за всички компании и брандове. Така или иначе колкото по-достъпни стават методите и инструментите за дигитален маркетинг, толкова по-лесно става за всеки бизнес да ги приложи в собствената си маркетингова стратегия. Компаниите трябва да се борят за добро и релевантно позициониране сред конкурентите и да проправи своя собствен път към увеличаване на пазарния дял на продуктите си предложения и се фокусират върху определяне на цели и внимателно подбират инструменти и стратегии за дигитален маркетинг.

Отражението на дигитализацията и на развитието на онлайн пазаруването върху честотата и количеството покупки е съществено. Дигиталните канали дават изключителни възможности за персонализация на посланията, при това към потребители, които вече са осъществили покупка. Ретаргетингът действа именно по този начин – това е възможността рекламите онлайн, включително и в социалните мрежи, да бъдат показвани на тези, които вече имат взаимодействие с бранда, включително и направена покупка.

⁷ Redlink (2021) Помага ли рекламата на продажбите? В: Redlink, юни; <https://redlink.bg/analizi/pomaga-li-reklamata-na-prodazhbite-511news.html> (29.09.2023)

⁸ Wren, H. What is digital transformation? Definition, examples & importance. In: Zedensk blog. September 16, 2021, <https://www.zendesk.com/blog/digital-transformation/> (26.01.2023)

В този смисъл при онлайн пазаруването има потенциал нарастването на честотата на покупка и количеството да стават по-лесно. Елиминирайки притесненията и нуждата от допълнителни ресурси, свързани с време и разходи и правейки процеса по вземане на решение за покупка по-лесен и по-информиран, заедно с възможностите на алгоритмите, интензитетът има потенциал да нарасне. Това е начинът, по който възможността за онлайн пазаруване оказва влияние, а то не може да бъде разглеждано отделно от цялостните процеси по дигитална трансформация, които дават тласък за промени в три области: потребителско поведение, бизнес процеси и бизнес модели.⁹

Заклучение

Два са основните двигатели на това честотата на покупка и потребяваното количество да стават важни променливи в маркетинга – измененията в потреблението при криза и развитието на онлайн търговията. Изучаването на потребителското поведение в извънредни ситуации, разбира се, обогатява съществено познанието и увеличава предвидимостта – маркетинговите специалисти могат да знаят все по-добре какви са влиянията и въз основа на това могат да усъвършенстват дистрибуцията и комуникационните стратегии. Развитието на дигиталния маркетинг и на онлайн търговията от своя страна улеснява потреблението, а от страна на компаниите улеснява и идентификацията на най-перспективните клиенти – тези, които купуват често – и това също води до усъвършенстване и по-добра персонализация. В крайна сметка от изучаването на тези маркетингови категории печелят всички – компаниите оптимизират ресурсите си и максимизират приходите, доколкото това е реалистично, а потребителите имат възможността да направят по-добре информиран избор.

Литература

1. Желев, С. (2010) Позиционирането. Между желаното, възможното и действителното. С., УИ „Стопанство“.
2. Славова, М. (2016) Дигиталната трансформация на бизнеса. В: Икономически и социални алтернативи, брой 4, с. 142 – 149.
3. Panaitescu, A. (2023) What is Purchase Frequency? In: Omniconvert blog, 20 January; <https://www.omniconvert.com/blog/purchase-frequency/> (04.10.2023)
4. Rayburn, S.W. et al. (2021) Crisis-induced behavior: From fear and frugality to the familiar; *International Journal of Consumer Studies*, 46 (2), pp. 524–539.

⁹ Славова, М. Дигиталната трансформация на бизнеса. В: Икономически и социални алтернативи, брой 4, 2016, с. 143.

5. Redlink (2021) Помага ли рекламата на продажбите? В: Redlink, юни; <https://redlink.bg/analizi/pomaga-li-reklamata-na-prodazhbite-511news.html> (29.09.2023)
6. Sharp, B. (2017). Marketing: theory, evidence, practice. Oxford University Press.
7. Simonson, I. (1990) The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior. Journal of Marketing Research Vol. 27, No. 2 (May), pp. 150-162.
8. Solomon, M., G. Bamossy, S. Askegaard, M. K. Hogg (2006) Consumer Behaviour: A European Perspective; Harlow, Pearson Education Limited.
9. Wren, H. What is digital transformation? (2021) Definition, examples & importance. In: Zedensk blog. September 16, <https://www.zendesk.com/blog/digital-transformation/> (26.01.2023)

„ОПТИМИЗАЦИЯ ЗА ТЪРСЕЩИ МАШИНИ В ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ И НЕЙНАТА РОЛЯ В АЛГОРИТЪМА НА CHAT GPT”

Виктория Лозева-Колева

e-mail: vglozeva@abv.bg

Резюме

Последните двадесет години донесоха на световната икономика огромно технологично развитие, предоставило възможности за позициониране на всеки бизнес в интернет пространството. Глобалната дигитализация превръща международния бизнес в достъпен от всяко устройство или точка на картата. За успешното позициониране на бизнеса важна роля играе оптимизацията за търсещи машини. Тя спомага за успешното позициониране в интернет, което да донесе високи резултати. Но възможно ли е да постигането на положителни резултати, при използването на иновативното приложение Chat GPT? Има ли общо между оптимизацията за търсещи машини и алгоритъмът на работа на Chat GPT?

Ключови думи: Оптимизация, Дигитален маркетинг, Иновация, Chat GPT

JEL класификация: M, M3, M300, M310, M370, O310

Увод

Приближавайки се към първата четвърт на новия век, дигитализацията и автоматизацията бележат значителен ръст както на развитието си, така и на популяризацията си сред потребителите. С всяка следваща година технологичният пазар предлага на обществото технологии от все по-ново поколение, които да задоволят изискванията на потребителите. Дигитализацията добива такива размери, при които съществуването на бизнеса става почти немислимо без да бъде позициониран в интернет и да има ясно изграден онлайн облик. В тази връзка, основна роля за въпросната популяризация играят дигиталният маркетинг и различните стратегии, които го съпътстват, за да се превърне един бизнес в успешен. Пряката зависимост между дигиталният маркетинг като отделна сфера на маркетинга и оптимизацията за търсещи машини, като инструмент за разработка на дигитална маркетингова стратегия, дава поле за размисъл дали технологиите от ново поколение, в частност нашумялата технология, която представя изкуствен интелект Chat GPT, би повлияла алгоритъма си на филтриране на информация, вземайки предвид оптимизацията за търсещи машини.

За да бъде отговорено на този въпрос, разработката е подчинена на добре познати и установени методи като анализ и синтез, индукция и дедукция.

Анализът е изграден върху изследването на вторични данни и източници. Те ще дадат възможност да бъде разгледан моделът на работа на изкуствения интелект, пречупен през моделът на работа на оптимизацията за търсещи машини. Прегледът на публикации по темата дава възможност за идентификация на прилики и разлики в двата представени модела.

Основно изложение

Оптимизация за търсещи машини в дигиталния маркетинг и нейната роля в алгоритъма на Chat GPT

Работата в областта на дигиталният маркетинг и особено свързана с международен бизнес, може да бъде перспективна, предлагайки позициониране на различни пазари и работа в международна среда, като същевременно с това събира в себе си множество дигитални стратегии за стимулиране на растежа на бизнеса. Такъв тип маркетингов инструмент е оптимизацията за търсещи машини, която е едно от основните звена в изграждането на онлайн профил на бизнеса.

Дигиталният маркетинг. Компоненти и свързаност с оптимизацията за търсещи машини.

Дигиталният маркетинг е всеобхватно поле, събрало в себе си различни стратегии за популяризиране на продукти, услуги или брандове. Използва основно цифровите канали, за да достигне до целевите аудитории и да генерира трафик. Кои са основните компоненти, които са ключови за дигиталния маркетинг и постигането на гореспоменатите цели?

- На първо място е маркетингът на съдържанието. То е насочено към създаване и разпространение на подходящо съдържание, което има за цел привличане на целевата аудитория и е ориентирано към публикации в блогове, видеа, информационни рубрики и др. ¹
- Маркетинг в социалните мрежи. Широко разпространен похват за популяризиране на брандове, продукти и услуги чрез използването на социални плафторми като Facebook, Instagram, LinkedIn.
- Имейл маркетинг. Поддържане на ангажираността на вече съществуваща аудитория чрез изпращане на имейли с информационни бюлетени, насочени към новостите в бизнеса.
- Платени реклами (PPC). Стратегия с висок рейтинг за успех и привличане на аудитория, тъй като изграждането на рекламната кампания се организира спрямо конкретни параметри, а заплащането за нея се извършва на база посещенията на уеб сайта или страницата в социалната мрежа, към които е насочена кампанията.

¹ Армстронг, Г., Котлър, Ф., Въведение в маркетинга, София, Класика и Стил, 2013

- Партньорски маркетинг. Разпространен похват за популяризиране на продукти и услуги в партньорски уеб сайтове и платформи, на база процент от реализирани продажби.
- Инфлуенсър маркетинг. Стратегия, която все повече набира скорост. Тя е ориентирана към сътрудничество с популярни за целевата аудитория на бизнеса лица, които презентират и създават съдържание за продукти, услуги и брандове и го споделят с последователи си.
- Анализ на данни. Регулярен мониторинг и анализиране на ефективността от различните дигитални маркетингови похвати, на база на които се предприемат последващи действия.
- Оптимизиране на процента на реализация. Подобряване на ефективността на уебсайта или целевите страници, за да се увеличи процента на посетителите, които предприемат желани действия, като извършване на покупка или абониране за бюлетин.
- Оптимизация за търсещи машини. Оптимизиране на уеб сайта или страницата на бизнеса, с цел постигане на по-високо класиране в търсещите машини, което да доведе до генериране на по-голям трафик и потенциални клиенти.



Източник: <https://www.reliablesoft.net/website-marketing/>²

Фигура 1: Компоненти на дигиталния маркетинг

Практиката показва, че успешният дигитален маркетинг включва комбинация от изброените стратегии, насочени към целевата аудитория на бизнеса. Но въпреки това, основна роля за позиционирането на бизнеса в челните позиции остава оптимизацията за търсещи машини. Защо оптимизацията за търсещи машини е толкова важна? Отчасти, защото е един от най-евтините

² Chris, A. 2023, Website Marketing – The Complete Strategy Guide (Updated), <https://www.reliablesoft.net/website-marketing/>

способи за генериране на трафик към уеб сайта и отчасти, защото събира в себе си множество методи, чрез които се разработва.

Какво всъщност представлява оптимизацията за търсещи машини? SEO (Search Engine Optimization) – Оптимизация за търсещи машини – е процес, чрез който се подобрява видимостта на уеб сайт в търсачките, използвайки неплатени резултати. Най-общо той се изразява в оптимизация на HTML-кода, структурата и текстовете на уеб сайта. Оптимизацията за търсещи машини играе важна роля в маркетинг стратегията на всяка компания. Тя е най-нискобюджетният и надежден вариант за позициониране на уеб сайта на челни позиции в търсещите машини на: Google, Yandex, Yahoo, Bing и други, като се използва определена ключова дума. Защо ключовите думи играят важна роля? Всеки бизнес е ориентиран към определен отрасъл и има своя насоченост. А ежедневно в търсещите машини се генерира търсене на хиляди ключови думи, характеризиращи конкретен бизнес. Оттук може да се направи извод, че колкото по-голямо е търсенето на ключови думи, толкова всеки бизнес би желал да позиционира уеб сайта си на челните страници, тъй като челна позиция при показване на резултатите от търсене могат да гарантират генериране на повече посещения. А посещенията, от своя страна, създават на уеб сайта и бизнеса като цяло, присъствие в интернет пространството. Оптимизацията за търсещи машини предлага и няколко платени инструмента, които работят значително по-бързо, отколкото безплатните. Такива инструменти са платените реклами, за пример, най-добре познатите Google AdWords, които генерират трафик към уеб сайта на бизнеса, на база определен бюджет за конкретна маркетингова кампания. Платените реклами спомагат за значително по-бързо постигане на желани резултати, а именно позициониране на челни позиции при търсене в интернет. Най-общо, оптимизацията за търсещи машини може да се раздели на два основни типа, а именно: On-Page и Off-Page, или още познати като оптимизация вътре в самия уеб сайт и оптимизация извън него.³

On-Page оптимизацията включва всички практики по подобряване на видимостта на сайта, вътре в самия него. Тук е основната и най-важна част на оптимизацията на уеб сайта. А основните точки при разработката ѝ са следните:

- **Избор на ключова дума за страницата** – това е думата, която ще търси потребителя. Тя може да бъде наименование на продукт, услуга, сфера, регион или комбинация от няколко, както и цял израз.
- **Постоянна връзка (линк)** – тя представлява името на страницата. При определянето на постоянната връзка е необходимо съдържането на цялата ключова дума да бъде заложен в него, тъй като това е

³ In: Google Developers, Google Search Central, Search Engine Optimization (SEO) Starter Guide, 29 Oct, 2023, <https://developers.google.com/search/docs/beginner/seo-starter-guide>

първото нещо, което търсещите машини визуализират и има най-голяма тежест при класиране на резултатите.

- **Meta описание** – то представлява обяснителният текст, който търсачките използват, за да разберат съдържанието на страницата и се визуализира при генерирането на резултатите от търсенето.
- **Заглавия** – те представляват структурирането на текста чрез специално отбелязване (таг) и се степенуват от H1 до H9, като H1 е най-значимо и се приема като заглавие на страницата, докато H2 означава заглавие на секцията.
- **Четимост** – с цел търсещите машини да определят страницата като съдържаща информация е необходимо тя да има минимум 200 думи.
- **ALT текст** – това представлява описателен текст, който дава информация за изображението, към което се отнася.
- **Изображения на страницата** – представляват графичното изобразяване на описания в страницата текст и неговия смисъл, като заглавието на това изображение е с не по-малко значение от описания в предходния абзац ALT текст.
- **Вътрешни връзки (вътрешни линкове)** – те представляват препратки от една страница в конкретния сайт до друга страница в него.
- **Обем на страницата** – той зависи предимно от графичните изображения, които се съдържат на нея и влияе пряко за скоростта на зарежда на сайта, особено през мобилно устройство.
- **Линкове (връзки) към други сайтове** – този способ подобрява оптимизацията за търсещи машини както на сайтър, който се разработва, така и на този, чиито линк е цитиран, тъй като показва смислова свързаност между тях.
- **Site map** – това представлява файл, който дава информация на търсачките за структурата на сайта и смисловото му разпределение – страници, подстраници, пояснителни страници и т.н.

Off-Page оптимизация или още оптимизация извън сайта – обхваща всичко свързано с оптимизацията на уеб сайта, което се случва извън него, с цел класирането му на предни позиции в търсещите машини. Често разбиране е, че Off-Page оптимизацията е свързана само с изграждането на линкбилдинга (изграждането на връзките с други уеб сайтове), но всъщност има още доста други разнообразни фактори, които оказват влияние за класирането.⁴

Off-Page оптимизацията включва:

- **Посещаемост** – броят на потребителите, посещаващи сайта, дава важна информация на търсещите машини за качеството на съдържанието на страниците в него. Колкото по-посещавана е дадена страница, толкова по-значима и съдържателна информация притежава. Други

⁴ In: eKomi Australia, SEO vs Google Ads Debate: 5 must-know tips, 24 Oct, 2019, <https://ekomiaustralia.com.au/google-ads/seo-vs-google-ads-5-must-know-tips/>

важни фактори, определящи посещаемостта, е дали потребителите са посетили една или повече страници в уеб сайта, продължителността на престой във всяка една от страниците и продължителността на цялата сесия (или престоят на потребителя в уеб сайта, като цяло).

- **Външни линкове, водещи към сайта (link building)** – всички линкове (връзки), намиращи се в други уеб сайтове и водещи към нашия, подпомагат оптимизацията.
- **Блог страница** – използването на блог в различните видове уеб сайтове е често срещана практика, поради разнообразните теми, които могат да бъдат обсъждани вътре. Това разширява ключовите думи и теми, споменавани в сайта.⁵

Оптимизацията за търсещи машини е от съществено значение, защото повечето потребители са склонни да кликнат върху един от най-челно позиционираните резултати от търсенето. Оптимизирайки един уеб сайт, автоматично се увеличава вероятността потребителите да открият точно него и да бъдат заинтригувани от продуктите, услугите и съдържанието, което се предлага от бизнеса. Оптимизацията е един цикличен процес на анализиране на резултатите от нея и адаптирането ѝ към новите алгоритми, които търсещите машини предоставят, с цел постигане на високи резултати за бизнеса и повишаване на ефективността. Има ли обаче отношение и влияние добрата оптимизация за търсещи машини при генерирането на резултати в Chat GPT?

Една от най-нашумелите технологии е т.н. Chat GPT. Той е изкуствен интелект, създаден с цел да генерира текстови отговори, които са подобни на човешките. GPT-3.5, моделът, върху който е базиран, е третото поколение от серията GPT и е един от най-мощните модели за обработка на естествен език, разработени от OpenAI.⁶

Как работи алгоритъмът на Chat GPT ? Поначало, той използва голямо количество от текстови данни за обучение, което му позволява да генерира тестове, подобни на човешките. Chat GPT има предварително обучен алгоритъм, като се позовава на огромен обем данни от интернет. Това позволява на модела да научи езика, граматиката и контекста в текстовете, като по този

⁵ Chawla, Y., Chodak, G., Social media marketing for businesses: Organic promotions of web-links on Facebook, Journal of Business Research in October, 2021

⁶ Crabtree, M., What is ChatGPT? A Chat with ChatGPT on the Method Behind the Bot, 2023, https://www.datacamp.com/blog/a-chat-with-chatgpt-on-the-method-behind-the-bot?utm_source=google&utm_medium=paid_search&utm_campaignid=20454543800&utm_adgroupid=158489634891&utm_device=c&utm_keyword=&utm_matchtype=&utm_network=g&utm_adposition=&utm_creative=676220351927&utm_targetid=dsa-2222697810678&utm_loc_interest_ms=&utm_loc_physical_ms=1001448&utm_content=DSA~blog~Artificial-Intelligence&utm_campaign=230119_1-sea~dsa~tofu-blog_2-b2c_3-row-p2_4-prc_5-na_6-na_7-le_8-pdsh-go_9-na_10-na_11-na&gclid=Cj0KCQjwsp6pBhCfARIsAD3GZuaSKqCi2MxKwOd6vNUmJr1CP1rscbm97NO_1zxX_X_50MkEuM0mYK0aAtC0EALw_wcB

начин усъвършенства генерирането на резултатите. Също така, алгоритъмът на работа е адаптивен към контекста на даден разговор, като може да запомни предишни въпроси и отговори и да генерира тестове, базирани на преходни търсения на информация. Но въпреки високата технология, с която работи алгоритъмът на търсене, Chat GPT няма собствено съзнание и базира отговорите си само на структурите и моделите, които е научил по време на обучението си и по никакъв начин не разбира смисъла на информацията, което произвежда.⁷

Анализирайки структурата на работа на оптимизацията за търсещи машини и алгоритъмът на работа на Chat GPT, могат да бъдат изведени няколко основни твърдения относно свързаността между двете:

- Уебсайтове, които използват Chat GPT за клиентска поддръжка или интерактивно съдържание, могат да предложат по-добро потребителско изживяване. Положителните потребителски изживявания, като ефективното решаване на проблеми чрез чатботове, могат да доведат до по-високо удовлетворение на клиентите и задържането им като потребители на бизнеса, намалявайки и подобрявайки оптимизацията за търсещи машини.
- Chat GPT може да ангажира посетителите, като предоставя незабавни отговори на техните въпроси. Увеличената потребителска ангажираност, особено на страниците с висококачествено съдържание, може положително да влияе на оптимизацията, тъй като търсещите машини класифицират високо уебсайтове с високи метрики за ангажираност.
- Chat GPT може да помогне при генерирането на креативно и ангажиращо съдържание за уебсайтове, включително блог публикации, описания на продукти и други. Висококачественото, актуално и релевантно съдържание е ключово за оптимизацията, тъй като може да подобри класификацията в търсещите машини и да привлече органичен трафик.
- Chat GPT може да бъде обучен да разбира и да включва релевантни ключови думи по естествен начин в отговорите си. Това помага съдържанието, генерирано от чатбота, да съответства на оптимизацията на уебсайта, подобрявайки общата видимост в търсещите машини.
- Chat GPT може да се справя с разговорни запитвания, включително тези, съдържащи дълги ключови думи. Дългите ключови думи често са по-малко конкурентни и могат да привлекат насочен трафик, подобрявайки оптимизацията на уебсайта.
- За бизнесите със собствени обекти, Chat GPT може да помогне при предоставянето на информация и услуги, свързани с местоположението,

⁷ Ortiz, S, What is ChatGPT and why does it matter? Here's what you need to know, 2023, <https://www.zdnet.com/article/what-is-chatgpt-and-why-does-it-matter-heres-everything-you-need-to-know/>

подобрявайки потребителското изживяване за местни посетители. Това може позитивно да влияе на оптимизацията за търсещи машини на локално ниво.

- Chat GPT може да се използва за оптимизация на съществуващото съдържание на уеб сайта на база на взаимодействията с потребителите. Чрез разбиране на това, което потребителите търсят, собствениците на уебс айтове могат да оптимизират стратегията си за съдържание, като подобрят оптимизацията и съответно производителността на уеб сайта.
- Chat GPT предоставя незабавни отговори, гарантирайки бърза интеракция с посетителите на уеб сайта. По-краткото време за отговор може да подобри удовлетворението на потребителите, което потенциално да доведе до по-високи проценти на конверсия и по-добри потребителски метрики.

Изведените твърдения дават възможност да бъде направен изводът, че правилната колаборация от оптимизацията за търсещи машини и Chat GPT работи в положителна посока за повишаване на резултатите при търсене. Стратегиите за подбор на ключови думи, качествено и структурирано съдържание, външните и вътрешни препратки, както и социалната активност и редовният анализ на резултатите от оптимизацията, дават възможност за постоянно подобряване на критериите за изграждане на оптимизацията, с цел подобряване на видимостта при търсене.

Заклучение

Позовавайки се на анализираните общи черти в структурата на работа на оптимизацията за търсещи машини и Chat GPT, може да бъде заключено, че бизнесите би следвало да обърнат сериозно внимание върху разработката на оптимизацията на уеб сайтовете си, за да гарантират генерирането на органичен трафик към тях. Все по-нашумялата тенденция за използването на чатбот като Chat GPT дава предпоставка за строго организиране на съдържанието на уеб сайтовете и фокусиране върху разработката му, за да се увеличи възможността за генериране на резултати през чатбота, което да повиши ранга на сайта в търсещите машини.

Докато оптимизацията за търсещи машини се фокусира върху ключовите думи, структурата и връзките в и извън уебсайта, за да подобри видимостта му при търсене, то Chat GPT е генеративен модел, способен да генерира контекстуално свързан текст и персонализирани отговори, базирани на входящите заявки, с цел подобряване на потребителското изживяване.

Комбинирането на ефективните стратегии за оптимизация за търсещи машини и Chat GPT създава синергия, подобрявайки общото онлайн присъствие на бизнеса. Освен това, комбинацията им подчертава възможността

за адаптивност и иновации в онлайн стратегията, като по този начин бизнесът става по-гъвкав и способен да отговаря на променящите се потребителски нужди и да изгради лоялност и по-добри отношения с аудиторията.

Тези два модела се допълват в създаването на интегриран подход, който не подобрява видимостта на бизнеса, но и предоставя интелигентни и персонализирани взаимодействия с потребителите, като по този начин подпомага растежа и успешното развитие на компанията.

Използвани източници

[1] Армстронг, Г., Котлър, Ф., Въведение в маркетинга, София, Класика и Стил, 2013

[2] Chris, A., Website Marketing – The Complete Strategy Guide (Updated), 2023, <https://www.reliablesoft.net/website-marketing/>

[3] In: Google Developers, Google Search Central, Search Engine Optimization (SEO) Starter Guide, 29 Oct, 2023, <https://developers.google.com/search/docs/beginner/seo-starter-guide>

[4] In: eKomi Australia, SEO vs Google Ads Debate: 5 must-know tips, 24 Oct, 2019, <https://ekomiaustralia.com.au/google-ads/seo-vs-google-ads-5-must-know-tips/>

[5] In: Google Developers, Search Engine Optimization (SEO) Starter Guide, 29 Oct, 2021, <https://developers.google.com/search/docs/beginner/seo-starter-guide>

[6] Chawla, Y., Chodak, G., Social media marketing for businesses: Organic promotions of web-links on Facebook, Journal of Business Research in October, 2021

<https://publons.com/journal/2568/journal-of-business-research/>

[7] Same, S., Larimo, J., Marketing Theory: Experience marketing and experiential marketing, 9th International Scientific Conference – Business and Management on May 10, 2012, <https://publons.com/publon/43554375/>

[8] Dwivedi, Y. K., Ismagilova, E.; Hughes, D. Laurie; Carlson, J.; Filieri, R.; Jacobson, J.; Jain, V.; Karjaluoto, H.; Kefi, H.; Krishen, Anjala S.; Kumar, V.; Rahman, Mohammad M.; Raman, R.; Rauschnabel, Philipp A.; Rowley, J.; Salo, J.; Tran, Gina A.; Wang, Y., Setting the future of digital and social media marketing research: Perspectives and research propositions, International Journal of Information Management in August, 2021, <https://publons.com/publon/35173243/>

[9] Crabtree, M., What is ChatGPT? A Chat with ChatGPT on the Method Behind the Bot, 2023, https://www.datacamp.com/blog/a-chat-with-chatgpt-on-the-method-behind-the-bot?utm_source=google&utm_medium=paid_search&utm_campaignid=20454543800&utm_adgroupid=158489634891&utm_device=c&utm_keyword=&utm_matchtype=&utm_network=g&utm_adposition=&utm_creative=676220351927&utm_targetid=dsa-2222697810678&utm_loc_interest_ms=&utm_loc_physical_ms=1001448&utm_content=DSA~blog~Artificial-Intelligence&utm_campaign=230119_1-

sea~dsa~tofu-blog_2-b2c_3-row-p2_4-prc_5-na_6-na_7-le_8-pdsh-go_9-na_10-na_11-na&gclid=Cj0KCQjwsp6pBhCfARIsAD3GZuaSKqCi2MxKwod6vNUmJr1CP1rscbm97NO_1zxX_X_50MkEuM0mYK0aAtC0EALw_wcB

[10] Ortiz, S, What is ChatGPT and why does it matter? Here's what you need to know, 2023, <https://www.zdnet.com/article/what-is-chatgpt-and-why-does-it-matter-heres-everything-you-need-to-know/>

[11] Montti, R., What is ChatGPT And How Can You Use It?, 2022, <https://www.searchenginejournal.com/what-is-chatgpt/473664/#close>

[12] Demers, T., What is ChatGPT and why SEOs should care, 2023, <https://searchengineland.com/what-is-chatgpt-and-why-seos-should-care-392165>

ТРУДНИЯТ ПЪТ ЗА ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА ТУРЦИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Петя Василева¹

е-мейл: p.vasileva@uni-svishtov.bg

Резюме

Пътят на Турция към членство в Европейския съюз (ЕС) е наситен с множество препятствия. Хронологията на отношенията между Турция и ЕС е дълга и наситена с обрати и събития. Темата за членството на Турция задейства и механизми на общественения дебат, които са се образували в течение на опита от миналото на държавите. В течение на столетия европейците оформят идентичност при която Османската империя в лицето на турците са противоположен различен народ. Оттук следва и психологическата бариера за 80 милионна мюсюлманска нация с авторитарно президентско управление и доста по-ниско изразен стандарт на живот с увеличаваща се хиперинфлация. Ето защо присъединяването на Турция към ЕС ще разклати европейската интеграция и в частност нейния християнска основа. В края на октомври 2023 г. се предвижда да излезе междинен доклад за напредване на преговорите на Турция към присъединяването и в Европейския съюз.

Ключови думи: Турция, членство, бежанска криза, Европейски съюз, мюсюлманска нация

JEL: P11

THE DIFFICULT ROAD TO TURKEY'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Head Assist. Prof. Petya Vasileva, PhD

*Department of Finance and Credit, Faculty Finance, D. A. Tsenov Academy of
Economics, Svishtov, Bulgaria
e-mail: p.vasileva@uni-svishtov.bg*

Abstract

Turkey's path to membership in the European Union (EU) is full of many obstacles. The history of relations between Turkey and the EU is long and full of twists and turns. The subject of Turkey's membership also triggers mechanisms of public debate that have been formed in the course of the countries' past experiences. Over the centuries, Europeans

¹ Гл. ас. д-р Петя Василева, Катедра „Финанси и кредит“, Факултет „Финанси“, СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов

formed an identity in which the Ottoman Empire, in the face of the Turks, was opposed to a different people. Hence the psychological barrier for an 80 million Muslim nation with an authoritarian presidential rule and a much lower standard of living with increasing hyperinflation. That is why the accession of Turkey to the EU will shake the European integration and in particular its Christian basis. At the end of October 2023, an interim report on the progress of Turkey's negotiations towards joining the European Union is expected to be published.

Key words: Turkey, membership, refugee crisis, European Union, Muslim nation

JEL: P11

Увод

На срещата на върха в Хелзинки, проведена през декември 1999 г., обявяването на Турция за кандидат за членство в ЕС става нова повратна точка в отношенията между Турция и ЕС. Така и Турция, и Европейският съюз потвърждават, че партньорството е насочено към пълноправно членство. Турция ще влезе в Европейския съюз, като се адаптира към съвременната ценностна система и запази националната си идентичност. Членството на Турция ще бъде нов показател за етническата, религиозната и културната толерантност, която формира същността на Европейския съюз, и ще гарантира, че историческите вражди в Европа ще бъдат напълно изоставени. Участието на Турция в областта на мира, стабилността, икономическия просперитет и социалната справедливост в Европа може да допринесе за по-нататъшното разширяване на тази област към Балканите, Близкия изток, Кавказ и Централна Азия. Проблемите в отношенията Турция – Европейски съюз са основно свързани с политически критерии. Европейският съюз е развил различно отношение към насърчаването на демокрацията и човешките права в своя исторически ход. Турция, от друга страна, прие нормите за демократизация и човешки права като член на Съвета на Европа, но се смята за страна, която закъснява с пълното им прилагане. Преговорите за членство в ЕС зависи изцяло от турското правителство и то е напълно ясно с това. Всеки доклад на парламента, всеки доклад на комисията, доклади на десетки мозъчни тръстове по света потвърждават, че турската демокрация отпреди 20 години е изчезнала. Сега страната, особено след референдума за конституционните промени, се превърна в открита автокрация и за да стане демокрация, трябва да има различна политическа воля. Да, това зависи от Турция и президента Ердоган, а той много добре знае какво трябва да предприеме за да изпълни решенията на Европейския съд по правата на човека, да спре да се намесва в свободата на медиите и да се освободят задържаните журналисти. Има много въпроси, които трябва да се обсъдят като митнически съюз, визова либерализация, миграция, разговори на високо ниво по

много аспекти на икономиката. Процесът на участие обаче е свързан с членството, а членството е свързано с нивото на демократичност.

Процесът по евроинтеграция на Турция

Преговори и реакции в имиграционната политика

Турция, която по някакъв начин участва във войната в Сирия и Афганистан, се превърна в дом на милиони бежанци от Азия, Близкия изток и Африка. Правителството на Ердоган политизира въпроса, особено чрез сирийските бежанци, които постоянно се използва този коз в преговорите си с ЕС. В интерес на истината Ердоган повтори политиката си по отношение на имиграцията още веднъж на среща през 2020 г. Въпросът за миграцията е в световен дневен ред като глобален феномен, особено напоследък. Днес в света има близо 260 милиона имигранти, повече от 71 милиона разселени хора и повече от 25 милиона бежанци. Хората искат не само по-добра работа, по-висок стандарт на живот, а през повечето време те мигрират, за да оцелеят и да се хранят. Виждаме, че значителна част от тези пътувания, предприети с цел безопасно бъдеще, за съжаление завършват със смърт или катастрофа. През последните осем години 25 хиляди души, предимно жени и деца, загубиха живота си в бушуващите води на Средиземно море. Не е известна съдбата на 10 хиляди сирийски деца, намерили убежище в Европа. Милиони хора, които почувстваха високо ниво на жизнена заплахата в кризата и конфликтната среда в съседни географски области близо до Европа като Сирия, Ирак и Афганистан, се насочиха към страни като Германия, Швеция и Холандия.

Исправени пред силния имиграционен натиск, държавите-членки на ЕС са въвели практики за граничен контрол, които правят техните граници по-малко пропускливи за бежанците, без дори да се интересуват от увреждане на системата за свободно пътуване, която съществува сред тях от дълго време. В допълнение към индивидуалните мерки, предприети на национално ниво, държавите-членки на ЕС се опитват да се справят с миграцията като общ проблем на ниво Съюз и да създадат по-силна и по-ефективна система за управление на миграцията. Тука на преден план излиза сътрудничеството с Турция, една от третите държави, с които ЕС е развил сътрудничество въз основа на механизма за екстернализиране, след мигрантската криза от 2015 г., и Инструментът за финансова помощ за бежанците в Турция, който е едно от най-важните измерения на това сътрудничество. В съответствие с целта за членство в ЕС, съюзът отдавна се свързва с проблемите на имиграцията. Едно от най-важните измерения на практиката на екстернализиране, което стана официално между страните през 2016 г.,

беше Инструментът за финансова помощ за бежанци в Турция, който е във фокуса на това проучване.

На седмата годишнина от Споразумението за бежанците между ЕС и Турция, подписано на 18 март 2016 г. Споразумението предвиждаше репатрирането от страна на Турция на хора, стъпили на територията на ЕС в Гърция и потърсили закрила. ЕС обеща финансова подкрепа и облекчаване на визовия режим на Турция. То предвиждаше Анкара да спре мигрантския натиск към Европа, а Европейският съюз да отговори с финансова помощ, която да бъде в размер на 6 млрд. евро. На настоящия етап броят на избягалите само от Турция, Афганистан и Сирия и стъпили на европейска земя през февруари-март 2023 г., повечето от които върнати обратно, надхвърля 800 хиляди. По същество това споразумение е пълен кошмар за правата на човека. С това споразумение Европейският съюз насърчава нормализирането и разпространението на политики, които застрашават човешкия живот, върховенството на закона и самата демокрация. Това споразумение трябва да бъде прекратено незабавно и да се избегне милитаризацията. Планът включва затягане на граничния контрол, отваряне на големи центрове за кандидатстване за убежище и евентуално дори даване на 2 милиона сирийци правото да работят в Турция от общия им брой който надхвърля 10 милиона със статут на бежанци.

На 23 юли 2023 г., 21 държави, включително Турция, и представители на международни организации като ООН, Европейският съюз и Африканският съюз присъстват на „Международната конференция за развитие и миграция“, организирана от италианското Министерство на външните работи срещу трафикантите на хора. В центъра на миграцията са хора, животи, надежди и страхове. Те се използват от престъпни организации и дълг на тези държави е да се справят с тях. Незаконната миграция засяга всички от транзитните страни до страните на дестинация и създава тежест за икономиките. Налице е нужда от споделен ангажимент и по-голямо сътрудничество за борба с мрежата от трафиканти на хора, които управляват нелегалната миграция. Миграцията засяга най-много съседните страни. Това, което се случва с Турция, която е на първо място в света по брой бежанци, които прие на територията си, е същото като това, което се случва днес с Полша например по отношение на подпомагането на бягащите от украинския конфликт. Укрепването на икономическата подкрепа за държавите, изправени пред големи напливи, със сигурност е задължение на солидарност.

На 6 септември 2023 г. турското правителство и европейската комисия подписват договор на стойност 781 млн. евро. С това споразумение, което се явява едно от най-мощните, подписано в Анкара, Европейският съюз предоставя финансова подкрепа за най-уязвимите бежанци. Договорът се явява продължение на Мрежата за спешна социална сигурност, която стартира през 2016 г. Това е най-голямата хуманитарна програма в историята на

Европейския съюз. С този контракт общият размер на помощта в рамките на подпомагане за бежанците в Турция от ЕС възлиза на повече от 10 млрд. евро от 2011 г. насам. Турция е приела повече сирийски бежанци от всяка друга държава, като им предоставя достъп до образование, здравеопазване, общинска инфраструктура, социално-икономическа подкрепа и управление на миграцията. Част от средствата са насочени и за преодоляване на последиците от унищожителните земетресения, които сполетяха Турция на 6 февруари 2023 г. и при които загинаха над 50 хиляди души.

На 29 октомври 2023г. турската държава ще отбележи сто години от основаването ѝ като модерна република от Мустафа Кемал Ататюрк, която е наследник на Османската империя. Оттук следват и много въпроси относно психологическата бариера за 80 милионна мюсюлманска нация с авторитарно президентско управление и доста по-ниско изразен стандарт на живот с увеличаваща се хиперинфлация. Ето защо присъединяването на Турция към ЕС ще разклати европейската интеграция и в частност нейния християнска основа. В края на октомври 2023 г. се предвижда да излезе междинен доклад за напредване на преговорите на Турция към присъединяването и в Европейския съюз.

Инфлацията и обезценката на турската лира

Кемалисткия модел в Турция бе действащ в продължение на десетилетия като ключов модел за управление на едно ислямско общество, който се опитва да съчетава светска страна, регулирана демокрация и гаранции за необратимост на представителния характер на управляващите. Сегашният турски президент Ердоган реализира успешно своята предварително начертана насока за злоупотреба с властта и демокрацията. Икономическата криза се задълбочи, инфлацията нарасна главоломно, а непрестанната обезценка на турската лира направи турската нация по-бедна. И въпреки че последициите от това е значителен спад в доверието на президента, смятан от много международни политици за ислямски диктатор, турската опозиция в лицето на Републиканската народна партия не успя да създаде конкретна алтернатива.

Турската парична единица загуби над 80% от стойността си за последните години, а чуждестранните инвестиции в страната паднаха рязко надолу. Докато по-голяма част от глобалната икономика се бори с увеличение на цените, свързани с Ковид-19 вирусната пандемия и проблемите по веригите на доставките, то проблемът за обезценката на турската лира е по-скоро самосъздаден – предсказуемият резултат от президентското наставничество на политиката на Турската централната банка и неприязънта към високите лихвени проценти. Ето защо Централната банка реши да започне процес на затягане на фискалната политика, като повиши основния си лихвен процент

със 750 базисни пункта – от 17,5 до 25 на сто. С това свое решение тя се опитва да установи курс на намаляване на темпа на инфлация и забавяне на темпа на нарастване на общото ниво на цените на стоките и услугите в БВП на Турция. Споразумението бе взето на заседанието на Съвета за парична политика на банката през август 2023 г., точно месец след като основният лихвен процент бе увеличен на равнище от 15 на 17,5 процента и два месеца откакто отново паричният регулаторът повиши основния си лихвен процент за първи път от повече от две години – от 8,5% на 15%.

Либерализиране на визовия режим

Западна Европа все по-трудно издава визи на гражданите на Турция. Има и някакъв неформален призив те изобщо да не придобиват шенгенски визи. Сред турците, засегнати от тази безпримерна демонстрация на сила, се зараждат бунт и недоволство. Повечето европейски граждани изобщо не са наясно колко скъпо е за турците да подадат молба за шенгенска виза, като се има в предвид, че предварителната такса възлиза на 90 евро. В случай, че молбата бъде отхвърлена, сумата няма да бъде възстановена. Към всичко това се включват и разходите за самолетни билети и резервирани хотели, които се явяват чиста загуба, тъй като в повечето случаи до издаването на виза изобщо не се стига. Ето защо турската държава се жалва, че за така наречените двойни стандарти на нейните граждани при кандидатстване за шенгенска виза от страна на държавите членки от Съвета на Европа.

С диалога за либерализиране на визовия режим, започнал едновременно със Споразумението за реадмисия между Турция и ЕС между Турция и Европейския съюз (ЕС) на 16 декември 2013 г., имаше за цел премахването на шенгенските визи за граждани на Република Турция за краткосрочни посещения. Когато диалогът за либерализиране на визовия режим приключи, всички граждани с биометрични паспорти ще могат да пътуват до страни от Шенген без виза до 90 дни в рамките на 180 дни за краткосрочни посещения с бизнес, семейни или туристически цели. Въпросите, включени в пътната карта за либерализиране на визовия режим и които се очаква да бъдат изпълнени, са изброени като 72 критерия. Турция изпълни 65 от критериите. Шестте критерия, на които Турция трябва да отговаря, са следните:

- Приемане на мерки за борба с корупцията,
- Сключване на споразумение за оперативно сътрудничество с Европол,
- Регулиране на антитерористичните закони и практики в съответствие с европейските стандарти,
- Приемане и прилагане на регламента за защита на личните данни в стандартите на ЕС.

- Правна помощ с членовете на ЕС: Най-трудният въпрос в този критерий е, че Анкара не признава Южен Кипър.

- Споразумение за рeадмисия: Като започне да прилага Споразумението за рeадмисия, Турция поe голяма отговорност за предотвратяване на преминаването на сирийски бежанци към Европа. Въпреки това ЕС твърди, че има някои проблеми при прилагането на двустранните протоколи за обратно приемане.

Изпълнението на шестте критерия, които Турция трябва да изпълни за либерализиране на визовия режим, ще има отражение по отношение на вътрешната политика. Промяна на законодателството срещу тероризма е едно от условията. Правителството смята, че в среда, в която Турция се бори срещу тероризма, промяна, която би задоволрила ЕС, няма да бъде от полза за него и може да бъде използвана срещу него. Друг критерий е свързан с борбата с корупцията. В Турция все още няма конкретен закон по този въпрос и работата продължава. По същия начин има проблеми със защитата на личните данни. Турция прие закон по този въпрос, но се казва, че този закон не е съвместим със стандартите на ЕС. Поради това досега не беше възможно да се изпълнят всички критерии. Европейският съюз също прозова, че не може да постигнете визова либерализация, без да направите това. Този диалог също спря, но либерализирането на визовия режим е много важно за Турция. За Турция е много трудно да влезе в ЕС, но ако получи тази визова либерализация, това ще бъде по-важно за обикновения гражданин от влизането в ЕС. Вече не е възможно да получите виза или да си уговорите среща за часове или дори месеци. Иначе гражданите не се интересуват много от това колко турски министри има в Европейската комисия или колко турски депутати има в Европейския парламент.

Митническото споразумение, подписано между Турция и Европейския съюз и влязло в сила на 1.01.1996 г., до голяма степен е в полза на Европейския съюз. Например, поради собствените икономически интереси на ЕС, той е длъжен да приеме споразумения, сключени с която и да е страна, особено споразумения за свободна търговия, дори ако те са против неговите интереси, в съответствие със Споразумението за митнически съюз на Турция с ЕС. Един от важните проблеми на настоящото споразумение за Митнически съюз, подписано между Турция и ЕС, е невъзможността на турските превозни средства, превозващи турски стоки, да се движат свободно в Европа и проблемите с шенгенските визи. Тук в резултат на индивидуално определяне на квоти от страните от ЕС е ограничено свободното движение на наши камиони в Европа. Както вече стана ясно, Турция трябва да преразгледа Споразумението за митнически съюз възможно най-скоро и да подпише Споразумение за свободна търговия с ЕС, което не е едностранно, а отразява еднакво интересите и на двете страни. В резултат на това решението на Обединеното кралство за Брекзит е стъпка, от която трябва да се извлекат поуки

по много въпроси за Турция. А именно, Обединеното кралство не одобри Шенгенското споразумение, докато беше в ЕС. Той направи Дъблинското споразумение. Не прие еврото, остана в стерлинги и трето, донесе специален статут на бюджета на ЕС, като елиминира плащането на пари от страни по определени критерии. От друга страна Турция по някакъв начин приоритизира духа на подчинение, като подписа Митническият съюз дори преди да влезе в ЕС.

Въпреки всички едностранни стъпки, Европейският съюз, който Турция чака от години, не е в състояние да я приеме поради влиянието на радикални политически движения, които имат думата на политическата арена в Европа и излизат на преден план с ксенофобски риторика.

Европейския парламент приема доклада за 2022 г., изготвен за Турция

На 13-ти септември 2023 г. Европейския парламент (ЕП) приема доклада за 2022 г., изготвен за Турция. В него се посочва, че процесът на присъединяване на Турция към ЕС не може да бъде рестартиран „при настоящите условия“ и се препоръчва да се започне процесът за намиране на „паралелна и реалистична“ рамка, покриваща взаимните интереси за бъдещето на отношенията.

Докладът включва критики по въпроси като основните права и върховенството на закона, а гледната точка към процеса на членство на Турция беше предадена с акцент върху сътрудничеството. Предложението за поправка, включващо прекратяване на преговорите за членство с Турция, беше отхвърлено с 460 гласа и не беше включено в доклада.

В доклада се казва, че Европейският съюз (ЕС) трябва да продължи да подкрепя хуманитарните нужди и усилията за възстановяване от земетресенията от 6 февруари 2023 г. Докато отчетът приветства осъждането на Турция на войната в Украйна и нейния ангажимент към суверенитета и териториалната цялост на Украйна, той призовава за 100% спазване на политиката на ЕС спрямо Русия.

Докладът, който включва обвинения срещу демокрацията в Турция, независимостта на съдебната система и медиите, както и правата на различните етнически и религиозни групи, жените и общността на хората с различна сексуална ориентация и полова идентичност, призовава за спазване на всички решения на Европейския съд по правата на човека.

В доклада се посочва, че последните стъпки, предприети от Турция за нормализиране на отношенията ѝ с много страни като Армения, Египет, Израел и страните от Персийския залив, се приветстват и се казва, че приветства участието на Турция в срещите на върха на Европейската политическа общност.

Отбелязва се, че Турция продължава да се различава от външната политика на ЕС в много аспекти, бяха включени критики по отношение на ролята, която Турция изигра в Сирия, Ирак и Либия. Усилията на Турция да продължи да приема най-голямото бежанско население в света бяха оценени и Комисията на ЕС беше призована да предостави повече подкрепа на Турция.

Докладът на ЕП подчертава, че Турция е страна със стратегическо значение и ключов партньор по отношение на политическата, икономическата, енергийната и външната политика, и призовава отношенията между ЕС и Турция да се основават на дългосрочна визия и да се основават на сътрудничество.

Заклучение

В заключение може да се обобщи, че членовете на Европейския парламент заявяват, че процесът на присъединяване на Турция към Европейския съюз не може да продължи при настоящите условия, освен ако турското правителство не промени посоката. Призовавайки турското правителство, ЕС и неговите държави-членки да излязат от сегашната безизходица и да преминат към по-тясно партньорство, евродепутатите предлагат намирането на паралелна и реалистична рамка за отношенията ЕС-Турция и призовават Комисията да работи върху възможните формати. Евродепутатите потвърждават, че Турция остава кандидат за членство в ЕС, съюзник в НАТО и ключов партньор в областта на сигурността, търговията и икономическите отношения и миграцията, и поискаха тази страна да зачита демократичните ценности, върховенството на закона и правата на човека. Подчертава, че се очаква да се спазват законите, принципите и задълженията на ЕС.

Процесът на присъединяване на една страна към НАТО не може по никакъв начин да се свързва с процеса на присъединяване на друга страна към ЕС. Интересите на Турция и Европейския съюз взаимно се допълват и укрепват по оста на членството на Турция в Европейския съюз. За Турция, която е изпуснала преди това 2 европейски влака, е важно да не изпусне този последен влак. Ако този влак изпусне, може би защото вече няма друг влак, Турция трябва да мобилизира всички възможни средства, за да не остане извън Запада и следователно извън цивилизацията.

Използвана литература

1. <https://fakti.bg/world/815368-turcia-kam-es-ochakvame-promana-v-podhoda-kam-stranata-ni>
2. <https://www.economic.bg/bg/a/view/turcija-vdigna-rjazko-lihvite-i-lirata-poenagore>

3. <https://www.investor.bg/a/515-ikonomika-i-makrodanni/380957-tekushtata-smetka-na-turtsiya-se-vrashta-kam-defitsit-prez-yuli>
4. https://www.dnevnik.bg/evropa/2023/07/11/4506371_turciia_ochakva_konkretni_stupki_za_prisuediniavane/
5. <https://tr.tradingeconomics.com/turkey/interest-rate>
6. <https://www.dw.com/bg>
7. <https://www.infostock.bg/infostock/control/world/news/109506-inflatsiyata-v-turtsiya-s-potentsialen-pik-ot-80>
8. <https://manager.bg/%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8/investitorite-obmislat-zavrastane-v-turcia>
9. <https://ikj.bg/novini/vapreki-merkite-inflatsiata-v-turtsia-tragva-otnovonagore/>
10. <https://www.mediapool.bg/es-e-gotov-da-vazstanovi-otnosheniyata-si-s-turtsiya-no-postavya-usloviya-news349779.html>

БЕЖАНСКАТА ТЕЖЕСТ ВЪРХУ БЪЛГАРИЯ

д-р Атанас Павлов¹

e-mail: ats.pavlov92@gmail.com

ats.pavlov92@unwe.bg

Резюме

В контекста на бежанската криза от 2015 г., България, както и други югоизточно европейски държави, биват разглеждани от бежанците като транзитни държави по техния път към страните от централна и западна Европа. Това в своеобразна степен я изолира от основните бежански маршрути и ограничи преминаването на нелегални мигранти през страната. В този смисъл целта на настоящия доклад е да докаже транзитния статут на България в сравнение с други държави-членки на ЕС, посредством изчисляването на три коефициента на база методологията на Върховния комисариат на ООН за бежанците, измерващи бежанската тежест върху приемащата държава.

Ключови думи: бежанска криза, тежест на бежанците върху приемащата държава

JEL: O15; F22; F63

Увод

Ефектът от приемането на определен брой бежанците в дадена държава в идеалния случай би могъл количествено да се оцени, отчитайки, от една страна, националната и международната помощ, която те получават, от друга – отчитайки приноса, който бежанците правят за обществото и икономиката на държавата-домакин². За съжаление обаче не винаги са налични надеждни, изчерпателни и сравними данни, които ясно да позволят изготвянето на подобен анализ. В тази връзка в рамките на настоящия доклад са използвани общия брой на регистрираните бежанците в приемащите държави през съответната година като средство за определяне тежестта им. Логично би било и твърдението, че по-развити страни в голяма степен биха имали възможността за приемане на по-голям брой бежанци спрямо останалите държави. В този смисъл, за да бъде определена способността или капацитетът на една държава да приеме бежанци, са приложени три параметъра, а именно – брутен вътрешен продукт на глава от населението по текущи цени в долари, размера на националното население и общата площ на държавата домакин.

¹ д-р Атанас Павлов, Катедра „МИО и бизнес“, УНСС

² UNHCR Statistical Yearbook 2004, Chapter 6: Sharing the Burden: Capacities and Contributions of Host Countries, <https://www.unhcr.org/statistics/country/44e96c842/unhcr-statistical-yearbook-2004.html>

Бежанската тежест върху България

Брутният вътрешен продукт на глава от населението е най-широко използвания измерител за богатството на държавите. Чрез сравняване на бежанското население с БВП на глава от населението на дадена държава би могло да се определи в относителна степен тежестта, която приемането на даден брой бежанци оказва – ако броят на бежанците на 1 долар БВП на глава от населението е висок, тежестта може да се счита за голяма, въпреки че защитата и помощта не са проблем, единствено свързан с богатството и развитието на съответната държава³. В обратна степен, ако е регистриран нисък брой бежанци на 1 долар БВП на глава от населението, тежестта би могла да се определи като малка. В този контекст аналогично би могло да се твърди, че капацитета за приемане на бежанци е по-висок за по-големите държави, както по отношение на националното население, така и по отношение на тяхната площ, отколкото за по-малките такива. Въпреки че са широко достъпни, тези параметри имат значителни ограничения. В повечето страни бежанците не са равномерно разпределени по националната територия и често са концентрирани в гранични райони или градове. Следователно прилагането на национални показатели дава една много обща и опростена картина. В този контекст и националната площ не отчита, че големи площи на дадена държава може да не са на разположение за продуктивно използване. Брутния вътрешен продукт, макар и най-широко достъпния и използван показател за развитие, не отчита сивата икономика, която има тенденция да бъде значителна в развиващите се страни, както и други фактори, отразени в индекса за човешко развитие на Програмата за развитие на ООН⁴.

³ UNHCR Statistical Yearbook 2004, Chapter 6: Sharing the Burden: Capacities and Contributions of Host Countries, <https://www.unhcr.org/statistics/country/44e96c842/unhcr-statistical-yearbook-2004.html>

⁴ UNHCR Statistical Yearbook 2004, Chapter 6: Sharing the Burden: Capacities and Contributions of Host Countries, <https://www.unhcr.org/statistics/country/44e96c842/unhcr-statistical-yearbook-2004.html>



Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004

Таблица 1: Коефициент на тежест на бежанците за България спрямо БВП на глава от населението по текущи цени в долари

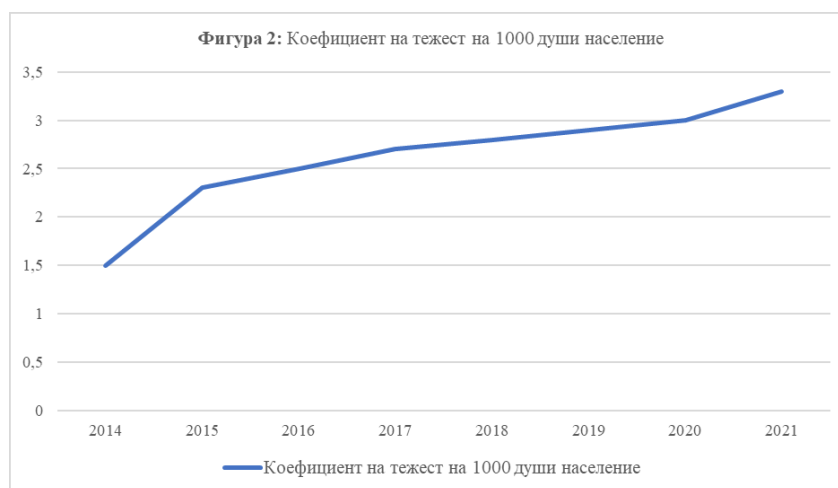
Година	БВП на глава от населението (по текущи цени в долари) (закръглени стойности)	Брой регистрирани бежанци в територията на държавата (закръглени стойности)	Коефициент на тежест (закръглени стойности)
2014	7926	11026	1.4
2015	7099	16543	2.3
2016	7597	17794	2.3
2017	8414	19166	2.3
2018	9490	19906	2.1
2019	9914	20438	2.1
2020	10171	21113	2.1
2021	12300	22830	1.9
Среден коефициент за периода			2.1

Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004

Ниският БВП на глава от населението на България в сравнение с останалите държави-членки на ЕС, както и особено ниският брой на приети бежанци,

са основната причина страната да не изпитва висока бежанска тежест през целия разглеждан 8-годишен период. Разбира се, важно е да бъде отбелязано, че в пика на кризата коефициента на тежест отчетливо нараства, но все пак остава на изключително ниски стойности. За разглеждания период средно България дава убежище на 2.1 бежанец на 1 долар БВП на глава от населението. Германия, за сравнение, регистрира повече от 20 пъти по-високи средни стойности на коефициента. Именно Германия може да бъде приведена като типичен пример за гореспомената закономерност, а именно – че една по-развита държава в по-висока степен има възможността и е готова да приеме бежанци. В този смисъл е ниска и бежанската тежест, която понася Германия (независимо от факта че е държавата в ЕС, която приема най-много бежанци). Страни като Пакистан и Етиопия изпитват бежанска тежест от близо 300/400 бежанци на 1 долар БВП на глава от населението. България, от своя страна, изпитва доста по-ниска бежанска тежест. Като основна причина за това в по-голяма степен може да бъде посочен ниският брой приети бежанци, а не толкова БВП на глава от населението, като държавата обикновено се възприема повече като транзитна, отколкото като държава-домакин.

Макар и в известна степен с по-слаба значимост от БВП на глава от населението в контекста ефекта от приемането на бежанци, размера на населението също би могъл да бъде полезен индикатор и да даде представа за възможностите на дадена страна за прием на бежанци. В този смисъл би могло да се приеме, че за страните с по-голямо население би било по-лесно да приемат бежанци в сравнение с останалите държави.



Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004

Таблица 2: Коефициент на тежест на бежанците за България спрямо националното население

Година	Брой население	Брой регистрирани бежанци в територията на държавата (закръглени стойности)	Коефициент на тежест на 1000 души население (закръглени стойности)
2014	7202198	11026	1,5
2015	7153784	16543	2,3
2016	7101859	17794	2,5
2017	7050034	19166	2,7
2018	7000039	19906	2,8
2019	6951482	20438	2,9
2020	6916548	21113	3,0
2021	6838937	22830	3,3
Среден коефициент за периода			2,6

Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004 и ИНФОСТАТ

Тенденцията на развитие се потвърждава и при разглеждането на втория коефициент за бежанска тежест – спрямо размера на националното население. Въпреки това индикатора все пак регистрира сравнително по-високи стойности, причина за което е намаляващото българско население – тенденция, която ясно може да бъде видяна на Таблица 3. През периода от 2014 г. до 2021 г. България предоставя убежище средно на 2,6 бежанеца на 1000 души население. като за сравнение водеща в света за Водеща страна в света за коефициент през 2019 г. е Аруба, която предоставя убежище на 156 бежанеца на 1000 души население, а държава като Турция – на 43 бежанеца⁵.

⁵ Годишен доклад на Агенцията на ООН за бежанците „Global trends – Forced displacement in 2019”, <https://www.unhcr.org/5ee200e37.pdf>



Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004

Таблица 3: Коефициент на тежест на бежанците за България спрямо площта на държавата

Година	Площ в кв. км	Брой регистрирани бежанци в територията на държавата (закръглени стойности)	Коефициент на тежест на 1000 кв. км площ (закръглени стойности)
2014	108560	11026	101,6
2015	108560	16543	152,3
2016	108560	17794	164,0
2017	108560	19166	176,5
2018	108560	19906	183,4
2019	108560	20438	188,2
2020	108560	21113	194,5
2021	108560	22830	210,3
Среден коефициент за периода			171,3

Източник: Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Агенцията на ООН за бежанците по методологията на UNHCR Statistical Yearbook 2004

Както беше отбелязано по-горе, измерването на капацитет за прием на бежанци спрямо размера на националната територия е доста относителен показател, който не отчита съществени фактори като площта, която не би могла да се използва за производствени цели, както и достъпа до земеделска земя, който е от съществено значение в развиващите се икономики, откъдето повечето бежанци. В този смисъл е важно също така да бъде отбелязано, че в по-развитите страни търсещите убежище и бежанците често идват от градските райони. Поради икономическата си структура индустриализираните икономики могат да поддържат много по-плътно население от селскостопанските общества.

Разглеждайки България е налице ясно изразена тенденция на нарастване на коефициента в периода на разгара на бежанската криза и респективно – нарастналият брой бежанци, влезли в страната. В рамките на разглеждания период България предоставя убежище средно на 171 бежанец на 1000 кв. км. Независимо, че стойността на този коефициент (в сравнение с другите два) е значително по-висока, той все пак е на доста по-ниски стойности спрямо други страни. Като доказателство за това може да бъде приведено сравнение отново с държави като Германия, при която коефициента има стойност от приблизително 3000 за 2018 г. и 3200 за 2019 г., за Гърция – 470 за 2018 г. и 610 през 2019 г., а при Франция – съответно 572 за 2018 г. и 634 за 2019 г. От една страна това се обуславя от ниския брой бежанци и малката площ на България в сравнение с други държави като Германия и Франция. От друга страна, отчетлива е и разликата в стойността на приетите бежанци, сравнено и с трите споменати държави.

Заклучение

Стойностите на коефициентите в рамките на анализа ясно показват транзитния статут на България по отношение на бежанските потоци. Изчисляването и анализа на индикаторите за измерване тежестта на бежанците върху приемащата държава и капацитет на приемане за България потвърждават в пълна степен транзитния ѝ статут – регистрирана ниска бежанска тежест, основната причина за което е ниския брой приети бежанци. Същите констатации са приложими и за другите два изчислени индикатора – на база територията на страната и на база населението, които са несравними по стойности с държави-членки като Германия, Гърция и Франция, и още повече – с държави като Аруба, Пакистан и Етиопия.

Използвана литература

1. База данни на ИНФОСТАТ, Размер на населението https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=1089
2. База данни на Световната банка, Статистика на бежанците <https://www.macrotrends.net/countries/BGR/bulgaria/refugee-statistics>
3. База данни на Международния валутен фонд, БВП на глава от населението по държави <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/BGR?zoom=BGR&highlight=BGR>
4. Годишен доклад на Агенцията на ООН за бежанците „Global trends – Forced displacement in 2019”, <https://www.unhcr.org/5ee200e37.pdf>
5. UNHCR Statistical Yearbook 2004, Chapter 6: Sharing the Burden: Capacities and Contributions of Host Countries, <https://www.unhcr.org/statistics/country/44e96c842/unhcr-statistical-yearbook-2004.html>

REFUGEE BURDEN ON BULGARIA

Atanas Pavlov, PhD

*Department of International Economic Relations and Business
University of National and World Economy
e-mail: ats.pavlov92@gmail.com
ats.pavlov92@unwe.bg*

Abstract

In the light of the refugee crisis from 2015, Bulgaria, along with other South-Eastern European countries, were regarded as transit countries by the refugees on their path toward to the countries of Central and Western Europe. This, to a certain extent, isolated it from the main refugee routes and limited the passage of illegal migrants through the country. In that sense, the aim of the report is by calculating three indicators based on the methodology of the United Nations High Commissioner for Refugees, measuring the refugee burden on the host country to prove the transit status of Bulgaria compared to other EU member states.

Key words: refugee crisis, refugee burden on host country

JEL: O15; F22; F63

АГНОСТИЧЕН ПОДХОД ЗА ОЦЕНКА НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЕФЕКТИ ОТ ИНСТРУМЕНТИТЕ НА ЕС В БЪЛГАРИЯ

Ивайло Беев, Иван Тодоров

е-мейл: ibelev@unwe.bg е-мейл: ivan.todorov@unwe.bg

Резюме

Изследването анализира един от най-дискусионните въпроси, засягащи политиките на ЕС за сближаване и в частност макроикономическите ефекти, които тези политики имат върху развитието на българската икономика. Централен фокус на доклада е измерването на мултипликатора на разходите, съфинансирани със средства от ЕС. Резултатите сочат, че изтласкващите ефекти и липсата на допълняемост между националните политики ограничават мултипликативния коефициент за всеки изразходван лев до около 0.3-0.4 лева. Тази оценка е по-ниска от алтернативния макроиконометричен подход (SIBILA 2.0), използван от държавните институции понастоящем.

Ключови думи: AD-AS, Фондове на ЕС, Мултипликатор на разходите, Знакови и нулеви рестрикции

JEL: E62, F43, O43

Увод

От Единния европейски акт насам ресурсите за провеждането на европейски политики нарастват по размер, в т.ч. преразпределяйки значителен дял чрез кохезионното си направление. Днес ЕС отделя стотици милиарди евро годишно за региони, които изостават по отношение на БВП на човек от населението или се борят с други социално-икономически проблеми. Най-големият тласък на разходите през години бе породен от разширяването на ЕС към страните от Централна и Източна Европа, сред които и България. Мненията относно ползите и разходи на политиката на сближаване изначално се различават и няма категоричен консенсус (Bachtler and Michie, 1995), желаната посока на реформи също е честа причина за несъгласие между държавите членки (Šelih, Bond and Dolan (2017), European Commission (2020)). Допълнителна актуалност на разискваната тематика се придава от това, че въпреки отделените средства, по-бедните региони често остават по-уязвими на шокове (Baldwin and Wyplosz, 2012). Характерно проявление на стремежа към преодоляване на уязвимостите е създаването на т. нар. Механизъм за възстановяване и устойчивост/МВУ, финансиран чрез общоевропейски

емисионни инструменти (Беев, Тодоров 2020), въпреки това към средата на 2023г. използването на средствата по него все още не е с необходимия обхват.

Предвид заявения изследователски интерес, обект на изследването са фискалните инструменти на ЕС, а конкретният предмет е реализацията им в България след пълноправното членство (през 2007г.). Основната цел на доклада е да представи стилизирана оценка на макроикономическите ефекти от инструментите на ЕС в България. Тезата, която се застъпва в изследването е, че ползите за българската икономика от реализираните финансови ресурси на ЕС са положителни, но ограничени от множество изтласкващи ефекти. Специфично за настоящето изследване е, че то се възползва от възможността за *ex-post* оценка на базата на наблюденията от 2008м03 до 2023м06 (185 месечни наблюдения), както и от напредъка в науката относно алгоритмите за анализ на сътресения (Тодоров, 2022). В методологичен аспект анализът се стреми към постигане на (агностична, независима, без предрасъдъци) оценка на базата на наличните данни чрез комбинацията на SVAR моделиране с широка интерпретативна възможност и ARW алгоритъм за извличане на характерни ортогонални шокове.

Основно изложение

Методология

С амбициозната цел да се изследват макроикономическите ефекти от инструментите на ЕС се заемат и няколко изследвания, като централен фокус в България представляват оценките чрез симулационния модел SIBILA (по-късно респ. SIBILA 2.0), които се извършват два пъти годишно (по-настоящем от Администрацията на Министерски съвет). Самият модел е представян като разработен на базата на европейската практика за оценка на въздействието на структурните инструменти като моделите HERMIN, QUEST и ECOMOD. Изключителната непреходност и актуалност на темата след (а и непосредствено преди) присъединяването на България в ЕС се проявява и в реализацията на други изследвания (например виж при Durova (2018)). Характерно обаче за количествените оценки на ефектите е широкият диапазон и несигурност, породени от разнообразието на квантифициращи техники и набора от данни. Така например според оценки по модела SIBILA положителните ефекти за последните два програмни периода (2007-2013 и 2014-2020) са над 20% от БВП на страната, докато други (по-спорадични изследвания) сочат статистическа незначимост. Част от възможните причини за различията са характерът и спецификата на българската икономика, недостатъчното наблюдения за адекватен емпиричен анализ, както и конкретните методологични предпочитания на изследователите.

Основата, върху която стъпва настоящето изследване е традиционният икономически модел AD-AS, при който се проследяват ефектите върху продукцията и ценовото равнище при изменение в съвкупното търсене или съвкупното предлагане. Подходът е допустим с оглед постигането на обобщена макроикономическа оценка без да се навлиза в конкретиката на всяка отделна мярка по оперативните програми. Благодарение на основополагащата работа на Sims (1980, 1986), Blanchard и Watson (1986) и др. са представени подходи, които въвеждат теоретични ограничения във VAR, за да се позволи изолиране (идентифициране) на икономически интерпретируеми шокове, които движат динамиката на макроикономическите променливи. Извличането на „чисти“ структурни шокове обаче е изключително трудно за реализация предвид ендогенността на макроикономическите променливи и дълбоките взаимовръзки в икономиката. Напоследък популярност добива алгоритъмът за независима селекция и извличане на реакциите на Arias, Rubio-Ramirez и Wagoner (2018) (по-нататък ARW), който отново дава в ръцете на икономистите средство за създаване на (достоверен) експеримент (виж повече при Тодоров (2022)). ARW се фокусира върху две SVAR параметризации. Формализирането на техните идеи стартира с общата форма на SVAR:

$$Y^t A_0 = \epsilon^t, \quad t=1, \dots, T \quad (1)$$

Където Y^t е $n \times 1$ вектор от ендогенни променливи A_i са параметрични матрици с размер $n \times n$ с обратна матрица A_0 , ϵ^t е вектор $1 \times n$ с параметри, ϵ е вектор $1 \times n$ с екзогенни структурни шокове, p е дължината на лаговия оператор, T е размерът на извадката.

Уравнение (1) може да се резюмира и като:

$$Y^t A_0 = X^t A + \epsilon^t \quad (2)$$

Редуцираната форма може да се представи по следния начин:

$$Y^t = X^t B + u^t \quad (3)$$

Можем допълнително да напишем уравнение (3) като ортогонална параметризация на редуцирана форма:

$$Y^t = X^t B + \epsilon^t Q' h(\Sigma) \quad (4)$$

Където $n \times n$ матрицата $h(\Sigma)$ е декомпозиция на ковариационната матрица Σ по Cholesky.

Чрез уравнения (2) и (4), в допълнение към разлагането на Cholesky h , можем да дефинираме съпоставяне между (A_0, A^+) и (B, Σ, Q) от:

$$f h (A_0, A^+) = (A + A_0 - 1, (A_0 A_0') - 1, h((A_0 A_0') - 1) A_0) \quad (5a)$$

$$f h^{-1} (B, \Sigma, Q) = (h(\Sigma) - 1 Q, B h(\Sigma) - 1 Q) \quad (5b)$$

По този начин параметризацията на ORF изяснява как структурните параметри зависят от параметрите на намалената форма и ортогоналните матрици.

Данни и емпиричен анализ

Фокус на изследването са средствата от ЕС, които страната получава след присъединяването си през 2007г. – те са съществени по размер (средно почти 2% спрямо годишния БВП), като ритмичността на усвояване е предопределена от планирането и възможностите за реализация на един или друг набор от проекти. В началото на програмните периоди липсва такава готовност и висока степен на яснота, поради което няма активност, респ. е налице ниска степен на усвояване. Обратно, към края на всеки от двата програми периода средствата се фокусират върху изпълними проекти, което предопределя и концентрацията на средства (съгласно правилата за разходване).

Иконометричният анализ – в синхрон с теоретичния модел AD-AS при условията на отвореност на икономиката – съдържа набор от променливи, съответстващи на „външен свят“, „вътрешна продукция“, „вътрешни цени“ и политическите интервенции под формата на „европейски средства“ (детайлно описание на променливите, използвани в тази оценка са изложени в Таблица 1, по-долу). С оглед получаването на повече наблюдения са използвани данни на месечна основа. Такива данни са налични за политическите интервенции с европейски средства и в Информационна система за управление и наблюдение на средствата от ЕС в България (ИСУН) и в обобщена форма в Консолидираната фискална програма (КФП), но за вътрешната продукция и цени такива данни могат да бъдат използвани приближения, като т. нар. high frequency data – например Индустриалното производство и Цените на производител в промишлеността. Използването на приближение има своите недостатъци, тъй като може да е зависимо различни детерминанти спрямо основния измерител на икономическата активност БВП. Въпреки това „Индустриално производство“ и „Цени на производител в промишлеността“ притежават много висока степен на корелация с БВП и респ. дефлатор на БВП, което позволява да се направят достоверни изводи за еластичностите.

За целите на VAR модела всички променливи са проверени за стационарност чрез ADF-тест, като при липса на такава са приложени трансформации (извличане на тренд, диференциране). Основната емпирична

новост при настоящия анализ е използването на ARW алгоритъма, поставяйки идентификационни ограничения на предполагаемия шок. Чрез този подход не се налагат конкретни шокове към времевите редове, а се използват данните за извличане на характерни ортогонални шокове. Така например се предполага, че приносът на европейските средства към продукцията в България ще бъде положителен поради повишеното съвкупно търсене или благодарение на внедряването на нови умения, методи и технологии (т.е. чрез предлагането). За да се изолират други фактори, като например външната среда, е предприето ограничение за ортогоналност на международната търговия. В изследването не се налагат изрични ограничения за реакцията на ценовото равнище, с което се позволява идентифицираният шок, наречен за удобство „шок в европейските средства“, да въздейства обобщено и по линия на търсенето и по линия на предлагането. Крайният (осреднен) ефект върху ценовото равнище обаче ще ни разкрие кой от двата канала е водещ.

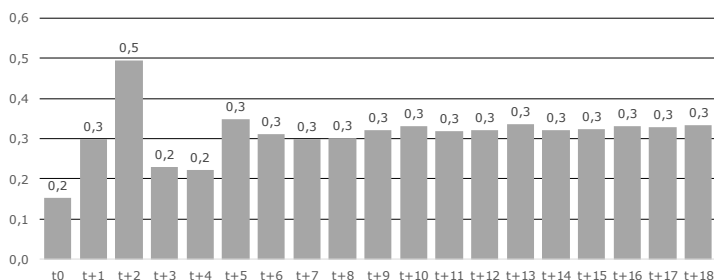
Таблица 1: Описание на данните, включени в иконометричната оценка

Променлива	Описание	Източник	ARW
			Идентификационни ограничения
„Международна търговия“	Индекс на световната търговия	Trade monitor, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis	“0”
„Европейски средства“	Средствата по програми и проекти на ЕС. Включват националното съфинансиране. Не се включват нето трансфери (субсидии/вноски, временни заеми) от/за ЦБ.	Министерство на финансите, Консолидирана фискална програма	“+”
„Вътрешна продукция“	Индекс на индустриално производство	НСИ	“+”
„Вътрешни цени“	Цени на производител в промишлеността	НСИ	Не е приложено

Легенда: + (повишаване), – (намаляване), 0 (неутрален ефект)

Резултати

Общо за разглеждания период резултатите от емпиричния анализ сочат, че използването на инструментите на ЕС в България е с положителен ефект върху вътрешната продукция, който ефект се проявява с по-висока интензивност в краткосрочен аспект. Абсолютната стойност на мултипликативния коефициент обаче е по-ниска от 1-ца (близо до 0,5, виж Фигура 2 по-долу), като допълнително избледнява с течение на времето (след първата половин година). Относително ниската абсолютна стойност на мултипликатора на разходите не е толкова изненадващо за малки отворени икономики (Ilzetzki, 2010) и в частност за България (Muir and Weber, (2013); BNB (2013); Todorov (2015)), въпреки това на базата на високия дял на капиталови разходи в общия размер на изразходваните чрез инструменти на ЕС ресурси, мултипликативният ефект е озадачавашо нисък. Едно от обясненията за ниската абсолютна стойност е, че финансирането чрез инструментите на ЕС стимулират изтласкване на вътрешните (в случая държавни) разходи. Това се наблюдава и при капиталовите и при текущите разходи. Липсата на достатъчна допълняемост с националните политики е сред причините голяма част от критичната инфраструктура все още да не е достатъчно функционално организирана, за да се проявят положителните ефекти в цялост, респ. да се постигнат по-бързи темпове на конвергенция с останалите държави-членки на ЕС (виж НПП: България 2030).



Източник: Собствени изчисления

Фигура 2: Динамика на мултипликатора на европейските средства (t – брой месеци)

От теоретична гледна точка сред факторите за стойността на мултипликатора следва да се отчете влиянието на механизмите, по които се осъществяват държавните разходи. Например, поради асиметричност в информацията или възможност за прилагане на неефективни (дори корупционни) практики, е много вероятно стойността на мултипликатора на държавните разходи да бъде относително малка. Изследване на Беев например (Беев (2011)) дава

теоретична интерпретация на причините за неефективността в държавния сектор, като дефинира „Трисекторен модел с квази-пазарен сектор”, на който – посредством имитиращо пазара правило – институциите удовлетворяват по принцип неплатежоспособно търсене на (група) икономически субекти. В резултат възниква неефективност, пропорционална на разликата между „изкупната” (квази-пазарната) и пазарната цена.

Ниската стойност на мултипликатора и ограничената продължителност на ефекта дава основание да се твърди, че трансмисионният канал на въздействието е в по-голяма степен от страна на съвкупното търсене и в по-малка степен служи за повишаване на ефективността на производството чрез внедряване на нови технологии, нови методи, подобряване на уменията и т.н. (свързани с по-висока производителност в дългосрочен аспект). Допълнителната способност за обяснение на резултатите чрез Трисекторния модел засяга и важни аспекти, като по-целенасочено планиране, селектиране и изпълнение на проектите, съфинансирани със средства от инструментите на ЕС, тъй като данните сочат за незадоволителни спрямо възможностите макроикономически ефекти.

Заклучение

Изложените по-горе етапи на анализа предоставят по-широко изследователско поле за разсъждения, интерпретации и извеждане на конкретни заключения. Същността на изследването, целящо да отговори на комплексния изследователски въпрос за макроикономическите ефекти от инструментите на ЕС в България, е концентрирано в традиционното за макроикономиката измерване на мултипликативния коефициент на всеки изразходван лев върху крайната продукция. Комбинацията от съставяне на SVAR на базата на AD-AS модел на малка отворена икономика и изолиране на търсения шок в европейските средства чрез ARW алгоритъм способства за справянето с решаването на тази дискуссионна задача, базирайки се на данните (агностичен подход). Получените резултати сочат, че ползите за българската икономика от реализираните финансови ресурси на ЕС са положителни, но и ограничени от недостатъчна ефективност при насочването на проектите и въздействие предимно по линия на трансмисионните канали на съвкупното търсене. Изтласкващите ефекти и липсата на допълняемост с националните политики ограничават мултипликативния коефициент за всеки изразходван лев до около 0.3-0.4 лева. Тази оценка е по-ниска от алтернативния макроиконометричен подход, прилаган от институциите понастоящем, а използването ѝ като ориентир при разчети (бюджетни, прогностични и т.н.) може да е в услуга за по-близки с реалността резултати. От нормативна гледна точка възприемането на резултатите от публичните органи може да е стимул

за осъществяване на микро- изследвания в бъдеще, които да послужат за по-висока ефективност и допълняемост към най-жизнеспособните проекти.

Ползвана литература

1. Беев, Ив., (2011), “Смесена стопанска система: квази-пазарен сектор”, УНСС, Дисертационен труд за присъждане на ОНС „Доктор“ (Beev, I., (2011), „Smesena stopanska sistema: kvazi-pazaren sektor,“ dissertation for the award of PhD degree in Economics.)

2. Беев, Ив., Тодоров, Ив., (2020), “Възстановяването на ЕС: равносметката до тук и пътят напред”, Научни трудове на УНСС, том 5/2020 стр. УНСС, София (Beev, I., Todorov, I., (2020). Vyzstanovyavaneto na ES: ravnosmetkata do tuk I putqt napred

3. Тодоров, И., (2022), „Съвременни иконометрични подходи: приложение на ARW алгоритъм при идентификация на шокове“, Сборник с доклади от юбилейна научна конференция по случай 85 години катедра „Обща икономическа теория“ ISBN 978-954-21-1133-7 (Todorov, I. (2022) “Syvremenni ikonometrichni podhodi: ARW algoritym pri identifikatsiya na shokove” Conference Proceedings of the Jubilee Scientific Conference, Dedicated to the 85th Anniversary from the Foundation of the Department of General Economic Theory

4. Arias, J., J. Rubio-Ramirez, and D. Waggoner (2018) “Inference Based on SVARs Identified with Sign and Zero Restrictions: Theory and Applications” *Econometrica*, 86, 685–720.

5. Bachtler, J. F., & Michie, R. (1995). A new era in EU regional policy evaluation? the appraisal of the structural funds. *Regional Studies*, 29(8), 745-751. <https://doi.org/10.1080/00343409512331349353>

6. Baldwin, R. E. and Wyplosz, C. (2012). *The Economics of European Integration*. Fourth Edition, McGraw Hill, London.

7. Blanchard, O.J., и M.W. Watson (1986), “Are Business Cycles All Alike?”, University of Chicago Press, Chicago, Illinois, pp. 123–156.

8. Durova, K. (2018), Long-term Impact of the European Funds on Bulgaria's Economy. *Списание Economic Alternatives Journal*, бр. 3/2018, с. 325-333.

9. Ilzetzki E., E. G. Mendoza, C. A. Vegh (2010), “How Big (Small?) are Fiscal Multipliers?” NBER Working Paper No. 16479.

10. Karagyozyova-Markova, K., Deyanov, G., Iliev V. (2013) Fiscal Policy and Economic Growth in Bulgaria, BNB DISCUSSION PAPERS DP/90/2013

11. Muir, D., A. Weber, (2013), “Fiscal Multipliers in Bulgaria: Low But Still Relevant”, IMF Working Paper WP/13/49, February 2013.

12. Šelih, J., Bond, I., Dolan, C., (2017), “Can EU funds promote the rule of law in Europe? CER Paper 2017. Available at: <https://www.cer.eu/publications/archive/policy-brief/2017/can-eu-funds-promote-rule-law-europe>

13. Sims, C., (1980) “Macroeconomics and Reality” *Econometrica*, 48, 1–48.
14. Sims, C., (1986), “Are Forecasting Models Usable for Policy Analysis?” *Quarterly Review of the Minneapolis Federal Reserve Bank*, 10, 2–16.
15. Sims, C., (2011) “Statistical modeling of monetary policy and its effects”, Prize Lecture, December 8, 2011 Princeton University, Princeton, NJ, USA
16. Todorov, I. (2015). “Fiscal Policy and Economic Growth – the Crisis Aftermath”, 2015, *Bulgarian Economic Papers bep-2015-07*, p. 2-22, ISSN: 2367-7082.

Интернет източници:

<https://www.eufunds.bg/bg/node/12127>

<https://www.minfin.bg/bg/613>

<https://www.minfin.bg/bg/864>

AN AGNOSTIC APPROACH TO ASSESSING THE MACROECONOMIC EFFECTS OF EU INSTRUMENTS IN BULGARIA

Assoc. Prof. Ivaylo Beev, PhD

(Economics Department, UNWE) e-mail: ibeev@unwe.bg

Assist. Prof. Ivan Todorov, PhD

(Economics Department, UNWE) e-mail: ivan.todorov@unwe.bg

Abstract

The study analyzes one of the most discussed issues concerning EU cohesion policies and, in particular, the macroeconomic effects these policies have on the development of the Bulgarian economy. A central focus of the report is the quantification of the multiplier of expenditures co-financed by the EU. The results indicate that the crowding out effects and the lack of additionality among national policies limit the multiplier coefficient for each 1 BGN spent to around 0.3-0.4. This estimate is lower than the alternative macroeconomic approach (SIBILA 2.0) currently used by public institutions.

Key words: AD-AS, EU funds, Expenditure multiplier, Sign and Zero restrictions

JEL: E62, F43, O43

ВАЛУТНИЯТ ПАЗАР И ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗИ

Ирена Николова¹

e-мейл: inikolova@nbu.bg

Резюме

Състоянието на валутния пазар се променя рязко предвид несигурността в света, появата на дигиталните валути и технологии, и непрекъснатите кризи пред различни държави и региони. Европейският съюз като един от основните участници на глобалния валутен пазар чрез своята валута, еврото, и Европейската централна банка, също са засегнати от тази динамика. Целта на доклада е да представи състоянието на валутния пазар в условията на непрекъснато възникващи кризи и да анализира предизвикателствата и възможностите пред въвеждането на дигиталното евро в контекста на европейската икономическа интеграция и паричния съвет в България.

Ключови думи: валутен пазар, евро, дигитално (цифрово) евро, валутни инструменти, финтех

JEL: F02, F31, F45

Увод

Валутният пазар, както и всички области се променят със значителни темпове през последните години, особено след пандемията от коронавирус и ускоряването на процесите по дигитализация. Наред с това, кризите в света възникват една след друга, като вече в повечето случаи се развиват паралелно и това допълнително води до по-висока несигурност в средата и затруднява прогнозирането на финансовите пазари.

Конкретно, валутният пазар се определя като най-ликвидният в сравнение с останалите (паричен, капиталов). Именно скоростта на осъществяване на валутните транзакции и обемът на търгуваните валути го прави интересен от гледна точка на чувствителността спрямо кризите не само във финансовия сектор, но и във всички обществени области (Gallien, Glebkin, Kassibrakis, Malamud, Teguiá, 2023). Чрез поведението на водещите валути, както и волатилността на валутнокурсните колебания могат да се определят тенденциите, които ще се отразят върху останалите сектори от икономиката, особено в случаите, когато те са устойчиви. Глобалната финансова криза от 2008 г. се отрази върху валутния пазар, като засегна първо еврото и

¹ доц. д-р Ирена Николова, департамент „Икономика“, Нов български университет, ORCID: 0000-0002-1206-5886

щатския долар, а след това останалите водещи валути и паричните средства на свързаните с тях икономики. След това кризата се прехвърли и засегна всички икономически сектори, а не само финансовия.

Разбира се, кризите не само се проследяват чрез валутния пазар, но те и го променят. Обикновено дългосрочните кризи водят до значителни структурни промени във всички пазари. Това може да има асиметричен ефект върху пазарната ефективност и волатилността. Например, коронавирус пандемията доведе до безпрецедентни валутнокурсони колебания при водещите валути. Някои от валутите, които се разглеждат като по-сигурна инвестиция по време на криза, поскърнаха на пазарите поради повишеното търсене, като швейцарския франк (Aslam, Aziz, Nguyen, Mughal, Khan, 2020).

Обемът на валутния пазар е също негова особена характеристика, като се има предвид, че среднодневният оборот достига между 3 и 7 трлн. щ. д. през последните петнадесет години. Това го прави най-големият пазар, като той е десет пъти по-голям от финансовите и стоковите пазари (Bank for International Settlements, 2019).

Поведението на валутния пазар е също предизвикателство поради неговата децентрализация и извънборсова структура (Cespa, Gargano, Riddiough, Sarno, 2022). Cespa, Gargano, Riddiough и Sarno наблюдават и анализират връзката между обема на валутния пазар и прогнозната инфлация за бъдещите валутни курсове, като използват опростен равновесен модел за определяне на валутните курсове. Така достигат до извода, че на база на обема на валутния пазар може да се прогнозира валутната възвращаемост. Например, ако обемът за дадена валутна двойка е значително по-нисък от обичайното, то възвращаемостта се променя на следващия ден. Разбира се, тези резултати са обвързани с информираността и поведението на участниците на пазарите.

По отношение на европейската парична интеграция, валутния пазар има отношение спрямо единната валута (еврото). Еврото е втората най-търгувана валута на международните пазари след щатския долар и се ползва като част от валутните резерви на редица държави.

Освен това, еврото е валута, която се подкрепя от 20 икономики от Европейския съюз и това прави провеждането на паричната политика от страна на Европейската централна банка доста сложен процес. Така винаги съществуват две страни, които да се вземат предвид при дискутиране на еврото: *вътрешна*, която е в самата еврозона и по отношение на конвергенцията на тези 20 икономики, и *външна*, която е свързана с представянето на еврото на международните пазари.

„Вътрешната“ страна изисква за запазване на стабилността на еврото да има подкрепата на държавите вътре в еврозоната чрез постигането на икономическа конвергенция. Предвид съществуващите различия между отделните държави-членки европейската икономическа интеграция продължава.

От друга страна, външната проява на еврото е свързана с утвърждаване и запазване на неговата позиция на международните пазари като единна валута. Това е и основната задача на Европейската централна банка. Не бива да се забравя, че повечето централни банки проучват възможностите за дигитализация на валутите (European central bank, 2023).

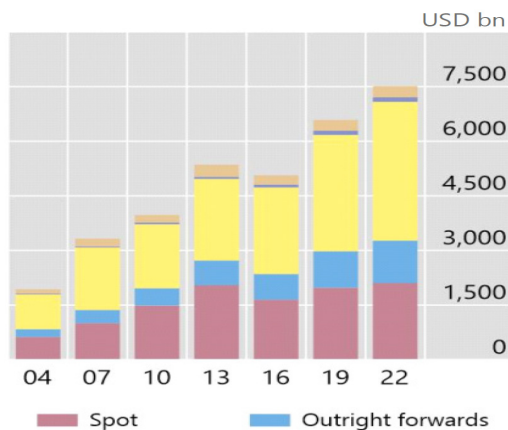
Целта на доклада е да представи състоянието на валутния пазар в условията на непрекъснато възникващи кризи и да анализира предизвикателствата и възможностите пред въвеждането на дигиталното евро в контекста на европейската икономическа интеграция и паричния съвет в България.

В доклада последователно се разглеждат състоянието на световния валутен пазар и мястото на еврото и Европейският паричен съюз в контекста на развитието на валутния пазар.

1. Състояние на световния валутен пазар

Когато се разглежда състоянието на валутния пазар, задължително трябва да се разгледат няколко негови основни характеристики и те се следните:

- Оборот и обем на валутния пазар;
- Предпочитани валути и валутни двойки;
- Финансови центрове за валутна търговия;
- Валутни финансови инструменти.



Източник: Bank for International Settlements, 2022

Фигура 1: Обем на валутния пазар за периода 2004-2022 г., в трлн. щ. д.

Оборот и обем на валутния пазар. Среднодневният оборот на валутния пазар през м. април 2022 г. достигна до 7.5 трлн. щ. д. за всички валутни финансови инструменти, и то в условия на нестабилност на международната икономика предвид влиянието на коронавируса пандемията и стартиралата

война в Украйна. Тази тенденция е устойчива през годините от създаването на това наблюдение на пазара, като спрямо предишното издание на доклада през 2019 г. се наблюдава ръст от 14%. На фиг. 1 е представен обемът на валутния пазар от 2004 г. досега, като ясно се очертава постоянен ръст (Bank for International Settlements, 2022).

Характерно за търговията на валутния пазар за периода на последните данни е увеличаването на обема на търговията на двустранна основа. Но информацията остава конфиденциална и това намалява прозрачността на валутния пазар, като очакванията са тази тенденция да се запази (Drehmann, Sushko, 2022) (Chaboud, Rime, Sushko, 2022).

Валутни и валутни двойки. Щатският долар е водещата валута, която се търгува на пазара, като около 90% от цялата търговия се извършва именно в тази валута. Предвид развитието на тенденциите на пазарите, водещото място на щатската валута се запазва още от Втората световна война и причините за това са няколко:

- На първо място, търговията в света със стоки (потребителски и инвестиционни) се извършва преобладаващо в щатски долари;
- Той представлява световната резервна валута и се ползва от централните банки като част от техните международни валутни резерви;
- Повечето валути се котират спрямо щатския долар, като водеща валута, а не помежду си. Въпреки че през последните години редица държави се опитват да „заобиколят“ щатския долар чрез директно котиране на своите валути. Например, държавите от Брикс (BRICS) или при налагането на икономически и финансови санкции (Silk Road Briefing, 2023), (Coquide, Lages, Shepelyansky, 2023).

Щатският долар продължава да бъде преобладаваща валута с дял от 88% или 6,641 млрд. щ.д. през м. април 2022 г., докато еврото заема 31% или 2,293 млрд. щ.д. от цялата търговия, която в проценти е изчислява като 200% (Bank for International Settlements, 2022). Освен това, сред водещите валути в света са британската лира, японската йена и китайският юан.

Валутните сделки в японски йени се равняват на 17% или 1,253 млрд. щ.д. от общата търговия, в британски лири са 13% или 969 млрд. щ.д., а в китайски юани са 7% или 526 млрд. щ.д. Ако японската йена и британската лира запазват своите позиции спрямо данните от 2019 г., то при китайският юан се наблюдава ръст от 3% за същия период (Bank for International Bank, 2022).

По отношение на валутните двойки се наблюдава промяна в сравнение с предходните издания на доклада. Не е изненада, че отново водещ е щатският долар спрямо когото другите валути се котират. Еврото е втора по популярност валута при валутните двойки.

Водещо място сред валутните двойки заема USD/EUR с дял от 22.7% или 1,706 млрд. щ.д. Сравнено с предходни периоди на анализа, това представлява

спад от около 2%. За разлика от валутите, при валутните двойки процентното изчисление е 100%.

Втората валутна двойка е USD/JPY с дял 13.5%, което е 1,014 млрд. щ.д., спрямо доклада от 2019 г. се наблюдава лек ръст в търговията на тази валутна двойка, но спрямо предходните анализи на валутния пазар (2013, 2016) е налице спад.

Ръст се наблюдава при няколко други валутни двойки като USD/CNY (6.6% или 495 млрд. щ.д.), USD/CAD (5.5% или 410 млрд. щ.д.), USD/SGD (1.6% или 118 млрд. щ.д.).

По отношение на еврото като валута, към която се котират останалите, то единната парична единица заема значително по-малко обеми. Например, EUR/GBP е с дял от 2% или 154 млрд. щ.д., а EUR/JPY е 1.4% или 103 млрд. щ.д. Това са и валутните двойки с най-голям дял при търговията с участието на еврото.

Финансови центрове за валутна търговия. Тригодишният доклад на Банката за международни разплащания анализира информация за 56 валути, които се търгуват на финансовите пазари и са разположени в 52 центъра по целия свят. Въпреки това около 80% от търговията се концентрира в пет основни финансови центрове: Обединеното кралство, САЩ, Хонконг, Сингапур и Япония. Това прави концентрацията на търговията, обусловена от тези центрове и реално те определят водещите тенденции на този пазар.

Най-големият център за валутната търговия е Лондон, който заема 38.1%, следван от САЩ, основно в Ню Йорк с 19.4% през м. април 2022 г. Така над 50% от търговията на валутния пазар е само в Обединеното Кралство и САЩ. Останалите водещи центрове в света имат значително по-малък дял от търговията: Сингапур е с 9.4% от цялата търговия, Япония с 4.4%, Швейцария с 3.6%. Всички останали финансови центрове формират 25% от целия пазар.

Валутни финансови инструменти. На фиг. 1 са представени валутните финансови инструменти, които са предпочитани. Както се вижда от фигурата, суапът на валутния пазар (FX swap) заема 51% от цялата търговия с около 3.8 трлн. щ. д. среднодневен оборот за м. април 2022 година. За всички останали валутни инструменти остава дял по-малък от 50%, като с 28% е спот сделката (FX spot) или 2.1 трлн. щ.д. Форуърдите (outright forward) са на трета позиция и остават с непроменен дял от 15% и за 2019 г., и за 2022 година.

2. Европейският икономически и паричен съюз и дигиталното (цифровото) евро

Евроната е уникална по своята същност организация, при която 20 държави към момента, подкрепят със своите икономики една единствена валута. От теоретична гледна точка това предполага в значителна степен

наличието на хомогенност и конвергенция между отделните икономики, за да се запази стабилността на еврото на международните пазари.

Както бе посочено в първата част на доклада, еврото на практика е втората най-търгувана валута в света след щатския долар и за период от 20 години, т.е. от самото му въвеждане като официална валута, тази тенденция се запазва. Това прави единната валута успешен проект за страните-основателки на Европейския съюз, както и за държавите, които след това са се присъединили, включително и в еврозоната.

Безспорно развитието на технологиите, и то с все по-високи темпове при търговията на валутния пазар дава възможност за осъществяване на по-голям брой сделки и съответно обеми на пазара. Тази тенденция се очертава и при анализа на докладите за състоянието на валутния пазар на Банката за международни разплащания.

Освен на валутния пазар, развитието на технологиите бележи значителен напредък през последните години и в областта на разплащанията при физически и юридически лица. Това е причината повечето държави и централните банки да се замислят за въвеждането на дигитална валута, която да е цифровия еквивалент на традиционните валути. Така в значителна степен би се улеснило извършването на разплащания в електронна среда и би съответствало на изискванията за сигурност при извършване на отделните електронни транзакции.

Трябва да се отбележи, че повечето държави са доста предпазливи в обявяването на информация за създаване на свои дигитални валути, които да се използват при извършване на разплащания.

По отношение на Европейския икономически и паричен съюз въпросът за въвеждането на дигиталното евро също стои на дневен ред. Но отново представителите на Европейската централна банка са по-предпазливи в сроковете при въвеждането на еврото. Въпреки това стъпките към момента, които се осъществяват по линия на неговото въвеждане са свързани с приемане на необходимите нормативни актове и изисквания в законодателството на Европейския съюз, а оттам и при държавите-членки.

Два са основните нормативни акта, които са свързани с въвеждането на дигиталното евро като основа за неговото функциониране в бъдеще и те са:

- Регламент на Европейския парламент и на Съвета относно създаването на цифрово евро (в момента е все още се разглежда като предложение);
- Регламент за Европейския парламент и Съвета относно предоставянето на свързани с цифровите евро услуги от доставчици на платежни услуги, учредени в държави-членки, чиято валута не е еврото, и за изменение на Регламент (ЕС) 2021/1230 на Европейския парламент и на Съвета (в момента е все още се разглежда като предложение).

Предложение за Регламент относно създаване на цифровото евро. През м. юни 2023 г. Европейската комисия направи предложение за регламент,

който да представи основните особености на дигиталното евро и неговото приложение (Европейска комисия, 2023а). Първоначално, дигиталното евро ще се ползва на територията на еврозоната от всички физически и юридически лица, като във времето неговият обхват ще се разширява и извън територията на еврозоната. Целта е процесът по въвеждане на дигиталното евро да е постепенен и да има възможност за наблюдение и анализ на пазарите и при извършване на разплащанията.

Дигиталното (цифровото) евро се разглежда като форма на единната валута със статут на законно платежно средство. Но в същото време представлява и нова форма на пари. Предвид технологичната страна на въпроса за въвеждане на дигитална валута се предвижда осигуряване на защита на данните при осъществяване на електронни разплащания.

Предложение за Регламент на Европейския парламент и Съвета относно предоставяне на свързани с цифрово евро услуги в държави-членки извън еврозоната. Този регламент е насочен изцяло към регулиране на правилата при извършване на дейности в дигитално евро извън еврозоната, но в Европейския съюз (Европейска комисия, 2023б). По този начин чрез въвеждането на подобни регулации за извършване на разплащания извън еврозоната се създават условия за извършване на транзакции в евро на територията на целия Европейски съюз независимо от действащата парична единица.

Заклучение

Валутният пазар се развива динамично и средногодишният оборот продължава да запазва устойчив растеж, което се дължи в значителна степен на развитието на технологиите и скоростта за извършване на транзакции. Въпреки това, щатският долар продължава да е водещата валута в света и поне на този етап не се очертава промяна в тази позиция. По отношение на Европейският икономически и паричен съюз, единната валута запазва също устойчиво своята втора позиция сред предпочитаните за търговия валути в света.

Предвид степента на иновации и дигитализацията на валутния пазар, повечето централни банки в света проучват възможностите за въвеждане на дигитални валути, чрез които да се извършват разплащанията. Европейската централна банка и Европейският съюз имат амбицията да въведат дигиталното (цифрово) евро основно за осъществяването на разплащанията в интернет пространството. Засега от страна на Европейския съюз това се прави предпазливо, като междувременно се подготвят необходимите нормативни актове, чрез които да се регулират подобни транзакции.

Що се отнася до българския лев, то възможността за бъдещо присъединяване към еврозоната дава възможност за ползване на дигиталното (цифрово) евро при неговото въвеждане.

Използвана литература

1. Европейска комисия. (2023а). Предложение за Регламент на Европейския парламент и на съвет относно създаването на цифровото евро, 28 юни 2023 г., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0369>
2. Европейска комисия. (2023б). Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета относно предоставянето на свързани с цифровото евро услуги от доставчици на платежни услуги, учредени в държави-членки, чиято валута не е еврото, и за изменение на Регламент (ЕС) 2021/1230 на Европейския парламент и на Съвета, 28 юни 2023 г., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0368>
3. Aslam, F., Aziz, S., Nguyen, D., Mughal, K., Khan, M. (2020). On the efficiency of foreign exchange markets in times of the Covid-19 pandemic, *Technological Forecasting and Social Change*, 161 (2020) 120261, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120261>.
4. Bank for International Settlements (2019). Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange Turnover in April 2019, Monetary and Economic Department, September 2019, <https://www.bis.org/statistics/rpfx19.htm>.
5. Bank for International Settlements (2022). Triennial Central Bank Survey – OTC Foreign Exchange Turnover in April 2022, Monetary and Economic Department, October 2022, https://www.bis.org/statistics/rpfx22_fx.htm.
6. Cespa, G., Gargano, A., Riddiough, S., Sarno, L. (2022). Foreign Exchange Volume, *The Review of Financial Studies*, Volume 35, Issue 5, pp. 2386-2427, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3019870> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3019870> or <https://doi.org/10.1093/rfs/hhab095>.
7. Chaboud, A., Rime, D., Sushko, V. (2022). The Foreign Exchange Market (March 21, 2022). *The Research Handbook of Financial Markets*, edited by Refet Gürkaynak and Jonathan Wright. Edward Elgar. 2022., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4063213> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4063213>. accessed November 2023.
8. Coquide, C., Lages, J., Shepelyansky, D. (2023). Prospects of BRICS currency dominance in international trade, *Quantitative Finance*, Cornell University, <https://doi.org/10.48550/arXiv.2305.00585>
9. Drehmann, M., Sushko, V. (2022). The global exchange market in a higher volatility environment, *BIS Quarterly Review*, December 2022, https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2212f.htm, accessed November 2023.
10. European central bank. (2023). Digital euro, https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/html/index.en.html
11. Gallien, F., Glebkin, S., Kassibrakis, S., Malamud, S., Tegui, A. (2023). Price Formation in the Foreign Exchange Market (August 28, 2023). *Swiss Finance*

Institute Research Paper No. 23-68, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4554523> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4554523>

12. Silk Road Briefing. (2023). Intra-BRICS Trade and Analysis, <https://www.silkroadbriefing.com/news/2023/08/21/intra-brics-trade-and-analysis-2023/>

FOREIGN EXCHANGE MARKET AND EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION IN TIMES OF CRISES

Assoc. Prof. Irena Nikolova PhD

(Department of Economics, New Bulgarian University)

e-mail: inikolova@nbu.bg

Abstract

The foreign exchange market changes sharply due to the uncertainty worldwide, digital currencies and technology, and continuous crises in various countries and regions. The European Union as one of the major participants on the global foreign exchange market by its own currency, the euro, and the European Central Bank, are influenced as well by that turbulence.

The purpose of the paper is to present the foreign exchange market in times of continuously arising crises and to analyse the adoption of the digital euro in terms of the European economic integration and the currency board in Bulgaria.

Key words: foreign exchange market, euro, digital euro, foreign exchange instruments, fintech

JEL: F02, F31, F45

ИНФЛАЦИЯТА В СТРАНИТЕ ОТ ЕС ПО ВРЕМЕ И СЛЕД ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19

Валентин Билянски

е-мейл: v.bilyanski@unwe.bg¹

Резюме

Изследването разглежда развитието на инфлацията по време и след пандемията от COVID-19. Наред с пандемията са отразени и други причини за ценовата динамика през този период. Докладът представя различното проявление на инфлацията в страните от ЕС, като акцент е поставен върху България. Методологията на изследването включва както анализ на общата инфлация, така и на тази по отделни продуктови групи. Изследва се и приносът на тези групи за общата инфлация.

Анализът показва, че по време на пандемията от COVID-19 инфлацията, най-интензивна за последните няколко десетилетия, има характеристики, които съществено я отличават от предходни кризисни периоди. Инфлационните процеси протичат и по доста различен начин в отделните държави и в частност в ЕС. По време на пандемията се разширява инфлационният диференциал между страните-членки, като държавите от ЦИЕ регистрират значително по-голямо покачване на цените. Това се наблюдава основно при храните и комуналните услуги, но в значителна степен и при услуги като здравеопазване, образование и посещения на хотели и ресторанти.

Ключови думи: инфлация, пандемия, ЕС

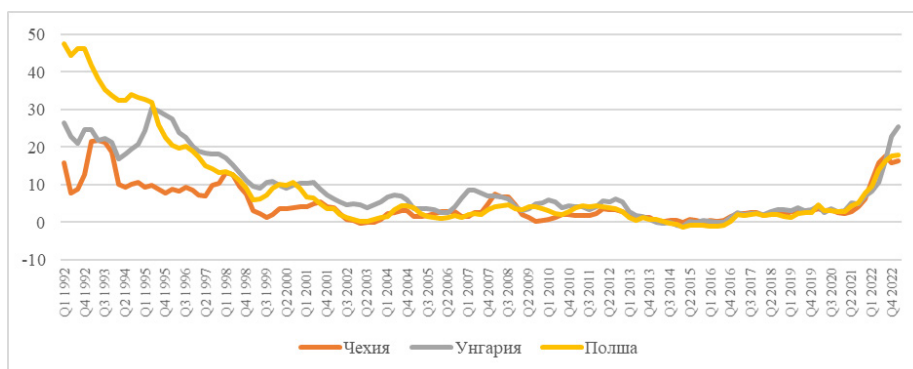
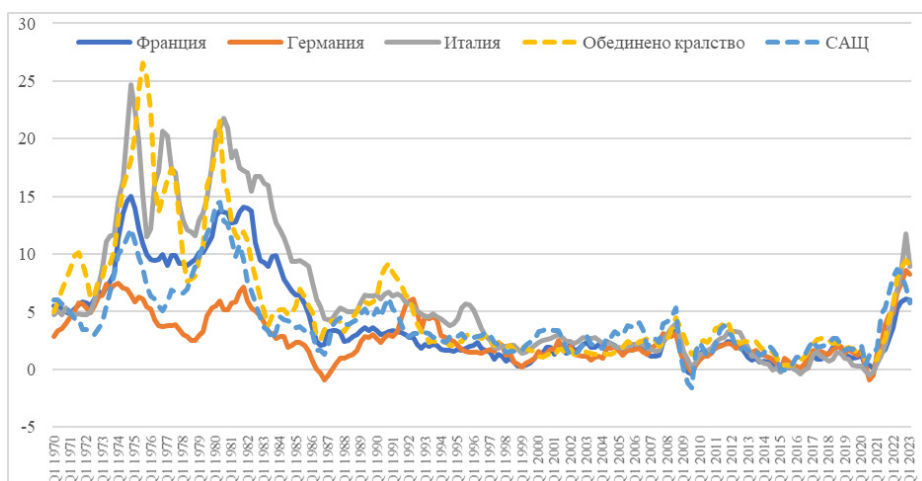
JEL: E31

Въведение

Инфлация се превърна в една от най-употребяваните думи по време и след пандемията от Covid-19. Тя стана неразривна част от ежедневието на всеки – от обикновените граждани, които страдат от покачващите се цени на продуктите и загуба на покупателна способност, през фирмите, сблъскващи се постоянна несигурност и нарастващи разходи, до политиците и представителите на централните банки, които са подложени на постоянен натиск да вземат мерки за борба с това икономическо явление. Инфлацията от последните години е особено голям проблем и на фона на това, че от дълго време не е достигала до подобни измерения. След световната финансова и икономическа криза тя почти отсъстваше, а при доста държави нивата на инфлация от 2022-23 г. не са наблюдавани от десетилетия (Графика 1). В

¹ гл. ас. д-р Валентин Асенов Билянски, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Университет за национално и световно стопанство, гр. София

резултат това голяма част от гражданите, фирмите и политическите среди се оказаха неподготвени за толкова интензивно повишение на цените, което допълнително повишава щетите от инфлацията.



Източник: IMF, International Financial Statistics (IFS)

Графика 1 Инфлация на база ИПЦ в избрани държави (процентно изменение спрямо същия период от предходната година)

В миналото също е имало инфлационни периоди, дори с несравнимо по-високи нива от настоящите. Освен това те са били съпроводени и с редица други негативни събития – петролната криза в САЩ и Западна Европа, тежката икономическа ситуация през 90-те год. на миналия век в повечето бивши социалистически страни. Сегашната инфлация обаче също има своите особености, свързани с множеството фактори, които я предизвикват, нейната географска всеобхватност, голям продуктов обхват, бързо разпространение и други. Всичко това поражда редица трудности пред изработване и прилагане на адекватни мерки за нейното преодоляване. Трябва да се положат съществени усилия за изучаване на причините, за да може да се противодейства ефективно, а конкретно за България трябва да се предприемат мерки и в друга посока – повишаване на финансовата грамотност на населението, като това е може би най-добрият начин за устойчиво смекчаване на негативите върху него. Важността на последното се подсилва и от очакванията инфлацията да ни гостува дълго време. Естествено, тя ще отслабне, но надали ще се върне скоро трайно към нивата си от до 2%, каквато бе целта на много централни банки.

Методология на изследването

Времевият обхват на настоящото изследване е от началото на 2020 г. до средата на 2023 г., който е обусловен от началото на пандемията от COVID-19 и най-вече от момента на нейното отражение върху световната и европейската икономики. Понякога се правят препратки към по-ранни периоди, но те не са детайлно изследвани, а служат единствено като ориентир. В рамките на обхванатия над тригодишен период са открити няколко подпериода в зависимост от различията в интензивността на инфлацията. Акцент в проучването са страните от ЕС, като се прави разграничение между отделните държави/групи държави в зависимост от проявлението на инфлацията в тях. Целта е да се идентифицират икономиките, които в най-голяма степен са засегнати от негативните ефекти на инфлацията.

Инфлацията се изследва на базата на хармонизирания индекс на потребителските цени, като се разглежда както общото ниво на инфлацията, така и промяната на цените по отделни продуктови групи. Анализът е основан и на приноса, която всяка продуктова група има за общата инфлация (Eurostat, 2018).

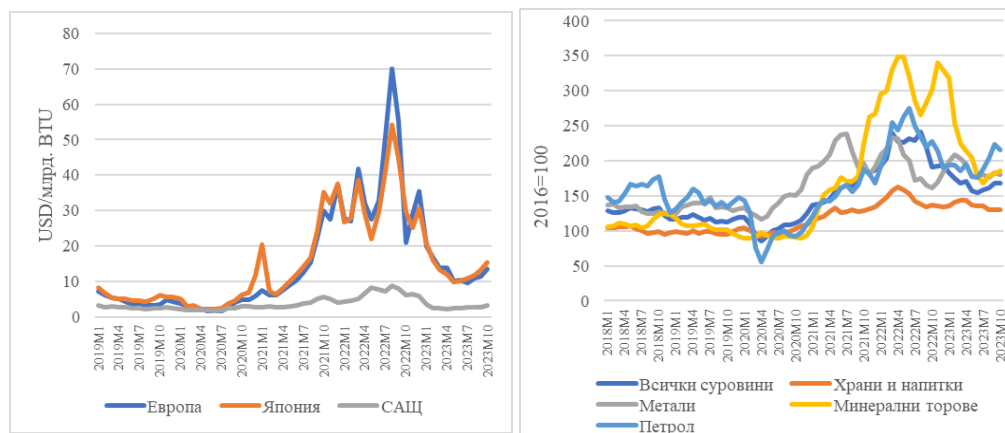
Характеристики на динамиката на потребителските цени по време на пандемията

Бързото разпространение на пандемията от COVID-19 в началото на 2020 г. доведе до рязък спад на търсенето от страна на бизнеса и домакинствата и до принудителното преустановяване на редица дейности. Това на свой ред е причина повечето от водещите икономики да навлязат в рецесия през второто тримесечие на годината за пръв път от световната финансова и икономическа криза насам. Дори китайската икономика отчита спад от 10,4% през първите три месеца на 2020 г. спрямо година по-рано. Подобно икономическо развитие неминуемо оказва влияние върху инфлационните процеси, но още на пръв поглед проличават някои особености – забавянето на инфлацията (дефлация в някои държави) е съществено по-слабо, за по-кратко време и с по-малък продуктов обхват в сравнение с предходни рецесии. Отслабването на ръста на цените или проявата на дефлация са по-ясно изразени в най-силно развитите икономики. Това е валидно както в световен мащаб, така и в рамките на ЕС. Пример може да се даде с държави като България, Литва, Унгария, Румъния и Словакия, при които единствено се отчита забавяне на инфлацията, но не и дефлация. При Полша и Чехия дори се наблюдава ускорено повишаване на цените в първите месеци на пандемията. Като водеща причина за забавянето на ръста на цените или техния спад е понижението на търсенето и в съществено по-малка степен спадът на цените на суровините (Jongrim Na, 2021). Подобно поведение на цените по време на толкова остър спад на икономиката е свидетелство, че върху тяхната динамика оказват влияние и редица други фактори.

С по-устойчивото икономическо възстановяване в началото на 2021 г. започва и умерено повишаване на инфлацията, като до средата на годината в повечето държави от ЕС тя се движи в рамките на 2-3%. Отново голяма част от държави от ЦИЕ отчитат по-висока инфлация, като се открояват Литва, Естония, Унгария и Полша. Това показва, че при тези страни ускореното повишение на цените започва по-рано в сравнение най-вече със страните от Западна Европа. Трябва да се подчертае, че през икономическото възстановяване от пандемията инфлационните процеси са значително по-интензивни спрямо съответната фаза от предходни кризи.

От есента на 2021 г. започва същественото ускорение на инфлацията, като при повечето държави от ЕС тя вече е над 5%. Причините са многобройни и от различно естество. Те са свързани с постепенното премахване от лятото на същата година на редица ограничения, касаещи пандемията от COVID-19, което на свой ред съживява търсенето. Последното е стимулирано и от натрупаните спестявания в домакинствата. В същото време се наблюдава и промяна на структурата на потреблението, предизвикано от увеличението на работата от къщи, на което предлагането не може да отговори своевременно. Важен фактор за ограничаване на предлагането са и проблемите с веригата на

доставките, които водят до недостиг или съществено забавяне в снабдяването с редица продукти. Например в началото на пандемията времето за транспорт на товари по море от Китай до Европа или САЩ отнема между 40 и 60 дни, докато в пика на коронавируса този период се увеличава до 110-120 дни. Това съответно води до недостиг на свободни кораби, което увеличава многократно цената за наемането им. Поскъпването на транспортните услуги също играе роля за повишаването на инфлацията (Carrière-Swallow, 2022), (di Giovanni, et al., 2022). През четвъртото тримесечие на 2021 г. 48,4% от предприятията от преработващата промишленост на ЕС посочват, че доставките на материали и оборудване е причина за ограничаване на тяхната производствена дейност. Особено голям е този процент при Германия – 84%. Този проблем намира по-съществено решение едва в началото на 2023 г. В същото време съществена част (около 80%) от промишлените предприятия в ЕС не срещат трудности, свързани с липса на търсене на тяхната продукция. Подобни данни ясно показват дисбаланса между сферите на търсенето и предлагането. Друга причина за високата инфлация е поскъпването на суровините. Още от лятото на 2021 г. се наблюдава ускоряване на ръста на цените на повечето суровини (Графика 2), като се открояват металите, природният газ и свързаните с него минерални торове. Войната в Украйна допълнително допринася за по-нататъшното повишаване на цените (най-вече на енергоносителите за Европа). По тази линия най-уязвими са държавите от ЦИЕ, които са с най-висока импортна зависимост от енергоносители от Русия (Zachmann, 2022), (Weil & Zachmann, 2022).



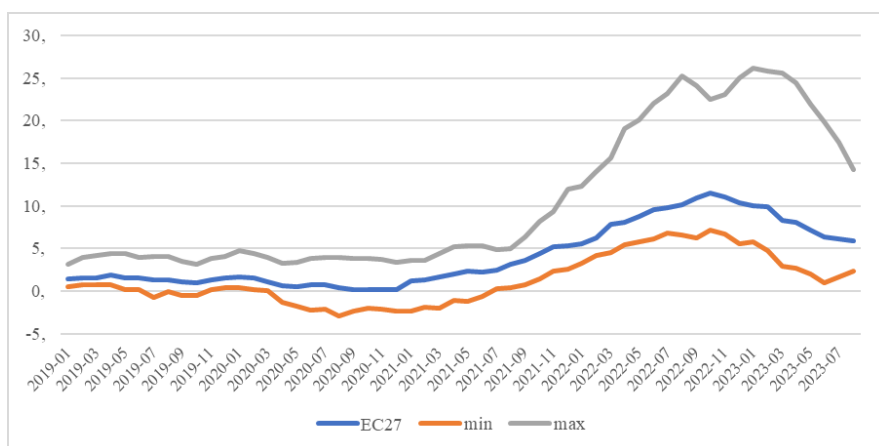
Източник: IMF, Primary Commodity Prices (<https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices>)

Забележка: Цените на природния газ са както следва: Европа – Netherlands TTF Natural Gas Forward Day Ahead; Япония – Indonesian Liquefied Natural Gas in Japan; САЩ – Natural Gas spot price at the Henry Hub terminal in Louisiana

Графика 2 Индекси на цените на избрани суровини (лява графика) и цени на природен газ (дясна графика)

Не на последно място трябва да се посочи, че върху поведението на цените съществено влияние оказват редица държавни мерки за преодоляване на негативните ефекти от пандемията. Пример може да се даде със замразяването на цените на определени продукти, договаряне на тавани на цените на редица стоки, договорености с търговски вериги относно ограничаване на ръста на цените, промяна на данъчни ставки и др. В същото време отпускането на парични помощи в много държави допринасят за повишаване на инфлацията.

Както бе отбелязано, през периода на пандемията множеството външни и вътрешни инфлационни фактори влияят с различна сила върху отделните страни от ЕС, поради което промените в потребителските цени съвсем не протичат по един и същ начин и с еднаква сила. Свидетелство за това е инфлационният диференциал между държавите (Графика 3). В рамките на почти цялото предходно десетилетие разликата между държавата с най-висока и най-ниска инфлация е между 2 и 5 процентни пункта, а по време на световната финансова и икономическа криза тя не преминава границата от 10 процентни пункта. От началото на пандемията инфлационният диференциал започва да се разширява, като отбелязва връх от 22,7 пр. п. през март 2023 г., стойности, които не са достигани за период от повече от 20 години.

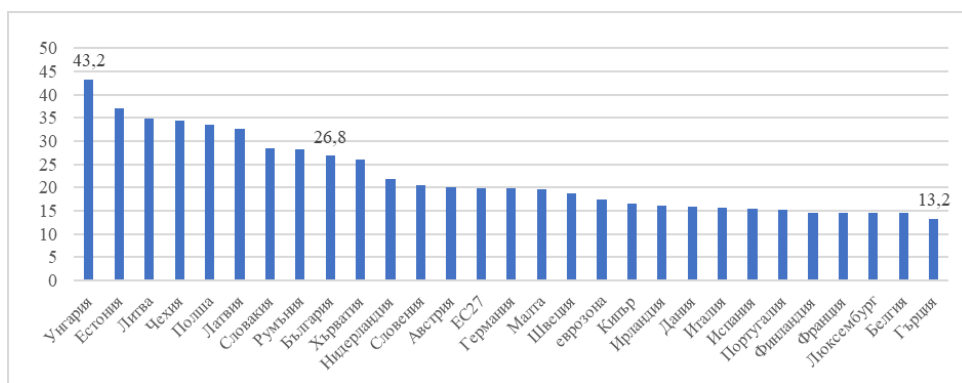


Източник: Евростат

Графика 3 Инфлационен диференциал между страните от ЕС, (процентни пунктове)

В периода март 2020 г. – юли 2023 г. десетте държави с най-висока инфлация в ЕС са страни от ЦИЕ. По-високата инфлация в тези държави чисто технически води до ценова конвергенция в ЕС, но тя е в резултат основно от независещи от тези страни фактори, а не от икономическо догонване. През пандемията и особено през 2022 г. ценовите нива при групи продукти или при отделни продукти в тези държави съществено нарастват и се

доближават или дори надхвърлят средноевропейските нива. По-бързото нарастване на цените може да се окаже съществен проблем за по-бедните страни от ЕС, тъй като това ще задълбочи дисбалансите и може допълнително да изостри неравенствата в съюза. През последната година правителствата и бизнесът в тези държави повишава доходите на населението с цел да се компенсира загубата на покупателна способност, което на свой ред води до риск, макар и ограничен за момента, от появата на спирала „нарастващи доходи-инфлация“. Поради тази причина е по-вероятно посоченият инфлационен диференциал да се запази, макар и не в тези размери. Конкретно за България по-високата инфлация спрямо голяма част от останалите държави от ЕС може да се окаже и пречка за членството в Евронзоната.



Източник: Евростат

Графика 4 Инфлация за периода март 2020 – юли 2023 г., (%)

Анализът на инфлацията по групи продукти също разкрива някои важни тенденции при държавите от ЦИЕ. Впечатление прави съществено по-високата инфлация при групата „Хранителни продукти и безалкохолни напитки“, като за обхванатия период при повечето от тези държави цените на споменатите продукти са нараснали с около 15 пр. п. повече отколкото средното повишение за ЕС. Дори при Унгария диференциалът е от около 35 пр. п. Достига се до ситуация, при която цените на част от хранителните продукти в страните от ЦИЕ са над средноевропейските нива и доста по-високи в сравнение с част от държавите от Западна Европа. Конкретно за България може да се даде пример с „Масла и мазнини“ (с 34,4% по-скъпи от средното за ЕС за 2022 г.) и „Мляко, сирене и яйца“ (с 23,1%), където тези продукти са сред най-скъпите в целия ЕС. Трябва да се отбележи и че домакинствата в бившите социалистически страни насочват съществено по-голяма част от разходите за храни в сравнение с останалите държави. Делът на въпросните разходи в общите разходи на домакинствата при тези държави е от порядъка на 20-28%, докато при останалите са около 5-8 процентни пункта по-малко.

Високият дял на разходите за храна и нейното силно поскъпване е особено неблагоприятно за по-бедните слоеве от населението в тези държави, като също така неминуемо ще доведе до изостряне на и без това големите социални неравенства в тях. Подобна е и ситуацията при групата „Жилища, вода, електроенергия, газ и други горива“, при която също, освен че се наблюдава значително по-високо нарастване на цените, формира и по-голям дял от разходите на домакинствата в държавите от ЦИЕ.

В държавите от ЦИЕ се отчита и значително по-висока инфлация и при редица услуги като например здравеопазване, образование и посещение на хотели и ресторанти. За бившите социалистически страни по принцип са характерни по-евтините услуги (респективно те са и причината за по-ниското общо ценово равнище, цените на стоките в голямата си степен доближават средноевропейските нива), но все по-ясно започва да се откроява тенденция на догонване. За нея допринасят множество фактори от различен характер. Категорично пандемията не е единствената причина, а само допълнително го ускорява. Съществува висока вероятност посочената тенденция да продължи, респективно все по-голямо значение за нарастването на ценовите нива в страните от ЦИЕ и за догонването на средноевропейските, както и за инфлацията, да имат услугите.

Таблица 1 Инфляция по основни групи продукти за периода март 2020 г. – юли 2023 г. (%)

Общ ХИПЦ	Хранителни продукти и безалкохолни напитки		Алкохолни напитки и тютювени изделия		Облекло и обувки		Жилища, вода, електроенергия, газ и други горива		Жилищно обзавеждане, стоки и услуги за домакинството		Здравеопазване		
1 Унгария	43.2	1 Унгария	63.1	1 Унгария	44.2	1 Чехия	39.2	1 Естония	87.4	1 Унгария	40.2	1 Литва	28.6
2 Естония	37	2 Литва	48.2	2 Дания	29.5	2 Румъния	21.5	2 Литва	61.5	2 Естония	30.8	2 Унгария	27.9
3 Литва	34.9	3 Естония	44.1	3 Чехия	27	3 България	15.1	3 Литва	60.9	3 Литва	27.6	3 Чехия	25.7
4 Чехия	34.5	4 България	41.8	4 Румъния	26.2	4 Унгария	14.8	4 Чехия	54	4 Полша	26.6	4 Полша	24.9
5 Полша	33.5	5 Словакия	41.8	5 Нидерландия	25.9	5 Естония	13.2	5 Полша	52.9	5 Чехия	25.5	5 Естония	24.1
6 Латвия	32.6	6 Латвия	40.4	6 Словакия	25.7	6 Швеция	12.4	6 Румъния	46.2	6 Словакия	25	6 Латвия	22.7
7 Словакия	28.4	7 Румъния	38.8	7 Белгия	24.1	7 Словакия	12.2	7 Словения	44	7 Латвия	24.9	7 Словения	20.8
8 Румъния	28.3	8 Полша	35.3	8 Литва	23.8	8 Полша	9.1	8 Ирландия	42.7	8 България	24.4	8 Словакия	19.2
9 България	26.8	9 Хърватия	34.8	9 Хърватия	23.1	9 Латвия	5.9	9 Италия	41	9 Швеция	24.4	9 България	17.3
10 Хърватия	26	10 Чехия	31.5	10 Полша	22.3	10 Литва	4.4	10 Унгария	33	10 Хърватия	22.2	10 Румъния	12.8
11 Нидерландия	21.8	11 Германия	29.8	11 Германия	20	11 Малта	3.7	11 Австрия	31.7	11 Нидерландия	19.6	11 Хърватия	10
12 Словения	20.6	12 Гърция	28.7	12 Словения	20	12 Хърватия	3.7	12 България	31.6	12 Румъния	19.6	12 Люксембург	9.8
13 Австрия	20	ЕС27	28.7	ЕС27	17.9	13 Словения	1.2	13 Кипър	29.8	13 Словения	18.3	13 Нидерландия	9.4
14 Германия	19.8	13 Испания	28.3	13 Латвия	17.8	14 Германия	1.1	14 Нидерландия	27.6	14 Австрия	16.6	14 Австрия	9.4
15 Малта	19.6	15 Малта	26.4	15 Естония	16.2	15 Финландия	-0.4	ЕС27	26.2	ЕС27	16.6	15 Малта	8.8
16 Швеция	18.7	16 Словения	26.1	еврозона	15.3	17 Дания	-2	16 Германия	24.1	15 Германия	16.4	16 Малта	8
еврозона	17.4	еврозона	26.1	16 Финландия	15.1	ЕС27	-2.4	еврозона	23.5	16 Португалия	14.9	16 Гърция	7.1
17 Кипър	16.4	17 Австрия	25.1	17 Австрия	14.5	18 Кипър	-2.7	17 Хърватия	22.8	17 Малта	14.7	17 Белгия	6.7
18 Ирландия	16.2	18 Португалия	25	18 Франция	14.3	19 Австрия	-4.2	18 Малта	18.4	18 Люксембург	14.5	еврозона	4.7
19 Дания	16	19 Нидерландия	25	19 Испания	12.3	20 Люксембург	-4.5	19 Финландия	17.5	19 Франция	14	19 Германия	4.6
20 Италия	15.7	20 Белгия	24.6	20 България	12.2	21 Франция	-5.4	20 Франция	16.9	20 Испания	13	20 Ирландия	4.6
21 Испания	15.4	21 Дания	24.4	21 Люксембург	10.1	еврозона	-6.1	21 Гърция	16.2	21 Италия	12.2	21 Португалия	4.3
22 Португалия	15.1	22 Франция	23.2	22 Швеция	9.9	22 Ирландия	-7.5	22 Испания	14.6	22 Гърция	11.6	22 Испания	4.2
23 Финландия	14.7	23 Италия	22.1	23 Португалия	7.7	23 Португалия	-11.9	23 Люксембург	14.2	23 Дания	10.8	23 Италия	3.6
24 Франция	14.6	24 Финландия	21.6	24 Малта	5.4	24 Италия	-12.5	24 Дания	14.2	24 Белгия	10.5	24 Кипър	3.2
25 Люксембург	14.6	25 Люксембург	20.7	25 Италия	5.1	25 Португалия	-14.9	25 Португалия	13.4	25 Кипър	10	25 Франция	1.6
26 Белгия	14.5	26 Кипър	19.5	26 Кипър	3.7	26 Гърция	-17.2	26 Белгия	14.5	26 Финландия	8.8	26 Швеция	1.5
27 Гърция	13.2	27 Ирландия	17.2	27 Гърция	3	27 Белгия	-18.5	27 Швеция	12.7	27 Ирландия	4.1	27 Финландия	0

Източник: Евростат, изчисления на автора

Таблица 1 (продължение) Инфлация по основни групи продукти за периода март 2020 г. – юли 2023 г.

Транспорт		Съобщения		Развличения и култура		Образование		Ресторанти и хотели		Разнообразни стоки и услуги					
1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2				
1	Унгария	45.1	22	32.9	32.9	28.1	28.1	1	Унгария	61.1	1	Унгария	32.4		
2	Литва	32.5	17.1	2	32.6	2	32.6	2	България	23.3	2	Хорватия	55.1		
3	Полша	30.7	16.9	3	31.9	3	31.9	3	Полша	23.3	3	Малта	46.3		
4	Естония	29	10.2	4	30.8	4	30.8	4	Словакия	23.1	4	Чехия	46.2		
5	Кипър	28.1	9.1	5	24.8	5	24.8	5	Литва	22	5	Полша	45.3		
6	Чехия	27.6	6.7	6	24.4	6	24.4	6	Литва	21.3	6	Литва	25.8		
7	Румъния	25.7	6.1	7	Хърватия	21.9	7	Румъния	18.1	7	България	43.2	7	Чехия	25.2
8	Словакия	25.5	8	8	Румъния	20.6	8	Малта	16.5	8	Словакия	41	8	Естония	24.7
9	Австрия	25.4	9	9	Чехия	20.2	9	Чехия	12.7	9	Латвия	40.1	9	България	24
10	Хорватия	25.3	10	10	Румъния	20.1	10	Латвия	12.5	10	Индонезия	40	10	Хорватия	20.6
11	Люксембург	25.3	11	11	ЕС27	18.2	11	Австрия	10.7	11	Португалия	34.2	11	Швеция	14.9
12	Швеция	24.7	12	12	Ирландия	18.1	12	Дания	8.9	12	Естония	33.9	12	Германия	14.2
13	Латвия	24.5	13	13	България	18.1	13	Франция	8.5	13	Дания	33.3	13	Индонезия	13.9
14	Индонезия	24.2	14	14	Дания	17.6	14	Словакия	7.4	14	Румъния	29.9	14	Словакия	13.9
15	Белгия	23.3	0	14	Люксембург	17.5	14	Германия	6.8	15	Австрия	28.3	15	ЕС27	13.6
16	Германия	23	15	15	Германия	-1.2	15	Словакия	5.9	16	Словакия	25.5	15	Австрия	13
17	България	22.8	16	16	Малта	-1.8	16	Малта	5	17	Белгия	24.8	16	Белгия	12.5
18	Франция	22.1	17	17	Словакия	-1.9	17	Словакия	4.8	18	Кипър	24.1	17	Белгия	10.9
19	еврозона	21.2	18	18	еврозона	-2.4	17	Австрия	4.5	18	ЕС27	24	17	Дания	10.5
20	Словакия	20.4	19	19	Естония	-2.5	18	Испания	4.4	19	Индонезия	21.6	18	Малта	10.2
21	Ирландия	18.6	20	20	Испания	-2.9	19	Финландия	3.8	19	Германия	21.3	19	Испания	10.2
22	Италия	18.4	21	21	Кипър	-4.1	21	Кипър	3.2	20	Ирландия	20.8	20	Люксембург	10
23	Дания	18.3	22	22	Индонезия	-4.6	22	Дания	2.6	22	Италия	19.2	21	Франция	9.1
24	Испания	16.6	23	23	Белгия	-4.6	23	Белгия	2.4	23	Швеция	19.2	22	Кипър	8.9
25	Португалия	15.8	24	24	Австрия	-5	24	Португалия	2.3	24	Испания	17.3	23	Финландия	7.8
26	Гърция	14.4	25	25	Гърция	-7	25	Португалия	0.1	25	Финландия	16.7	24	Италия	5.8
27	Малта	9.8	27	27	Италия	-8.2	27	Гърция	-3.3	26	Франция	16.1	26	Гърция	4.2
									-6.8	27	Люксембург	14	27	Ирландия	-1

Източник: Евростат, изчисления на автора

Заклучение

Covid-19 несъмнено остави своя отпечатък върху инфлационните процеси в световен план като част от последиците още дълги години ще продължат да оказват влияние върху ценовата динамика и равнищата на цените. Първоначалните икономически шокове от пандемията оказаха натиск върху цените, но след това те бързо поеха във възходяща посока. Промяната в структурата на потреблението, проблемите с веригите на доставки и в по-малка степен нарастването на цените на суровините доведоха до нива на инфлация, невиджани в последните няколко десетилетия. Страните от ЕС и в частност тези от ЦИЕ се оказаха сред най-потърпевшите. И този път ЕС се развиваше на две скорости, но с доста „по-висока скорост“ по отношение на инфлацията са бившите социалистически страни. При последните инфлацията е отчетливо по-висока при хранителните продукти и стоките за издръжка на домакинството, които формират и съществен дял от разходите на домакинството. При страните от Западна Европа делът на тези продукти е доста по-нисък. Пандемията откроява още една важна тенденция – страните от ЦИЕ отчитат и по-бързо нарастване на цените на услуги като здравеопазване, образование и посещения на хотели и ресторанти. С оглед на много по-ниските цени на подобни услуги е нормално тази тенденция да продължи и в бъдеще. С голяма степен на вероятност може да се каже, че именно услугите ще са в основата на конвергенцията на цените на страните от ЦИЕ към средноевропейските нива. Освен това ролята на услугите в общата инфлация ще нараства.

Използвана литература

1. Carrière-Swallow, Y. ., P. D. D. F., 2022. Shipping Costs and Inflation. *IMF Working Papers*.
2. di Giovanni, J., Kalemli-Özcan, Ş., Silva, A. & Yıldırım, M. A., 2022. *Global Supply Chain Pressures, International Trade, and Inflation*. неизв., ECB.
3. Eurostat, 2018. *HICP Methodological Manual*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
4. Jongrim Ha, M. A. K. F. O., 2021. *Inflation During the Pandemic: What Happened? What is Next?*, неизв.: неизв.
5. Weil, P. & Zachmann, G., 2022. *The impact of the war in Ukraine on food security*. [Онлайн].
6. Zachmann, G., 2022. *Can Europe manage if Russian oil and coal are cut off?*, неизв.: неизв.

INFLATION IN EU COUNTRIES DURING AND AFTER THE COVID-19 PANDEMIC

Valentim Bilyanski

*'International Economic Relations and Business' Department,
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria,
e-mail: v.bilyanski@unwe.bg*

Abstract

The study examines inflation developments during and after the COVID-19 pandemic. Along with the pandemic, other reasons for the price dynamics during this period are also considered. The report investigates the different dynamics of inflation in the EU countries, with an emphasis on Bulgaria. The research methodology includes an analysis of both general inflation and inflation by individual product groups. The contribution of these groups to general inflation is also examined.

The analysis shows that during the COVID-19 pandemic, inflation, the most intense in the last few decades, has characteristics that significantly distinguish it from previous crisis periods when we witnessed high inflation levels. Inflationary processes take place in quite different ways in different countries and in particular in the EU. During the pandemic, the inflation differential between the member states widened, with the countries of Central and Eastern Europe registering a significantly greater increase in prices. This is mainly observed in food and utilities, but also to a significant extent in services such as health care, education and hotels and restaurants.

Keywords: inflation, pandemic, EU

JEL: E31

ПРИЕМАНЕ НА ЕВРОТО – НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Бетина Минкова, Веселина Борисова, Габриела Димова

*Катедра „Международни икономически отношения“,
Факултет „Управление“, Икономически университет – Варна*
betinaminkova1008@gmail.com,
veselina_borisova00@abv.bg, gabrieladimova7@gmail.com

Резюме

Настоящото изследване представлява кратък преглед върху темата за последствията от приемането на еврото за българската икономика. С помощта на три аргументативни стълба авторите разглеждат основните доводи за смяна на националната парична единица на страната, което според доклада би резултирало в повече възможности за привличане на инвестиции, международен обмен и икономически растеж. Разгледани са добрите практики по присъединяването на Литва и Хърватия към финансовата структура на еврозоната, като остра макроикономическа турбуленция не е регистрирана нито в едната, нито в другата страна.

Ключови думи: България, евро, икономически растеж

JEL: F36

Въведение

Темата за въвеждането на еврото е все по-актуална и належаща, но в същото време крие своите контроверсни теми, които пораждат вълнения сред обществото. България е все по-близо до приемане на еврото, но сякаш още не осъзнава напълно положителните ефекти, които ни очакват след промяната. Научната цел на този доклад ще бъде да обори митовете срещу еврото. Въз основа на проучената научната литература, ще се утвърди тезата, че единната европейска валута води до позитивни икономически последици. Доказателствата, които ще бъдат обосновани, са относително ръста на преките чуждестранни инвестиции след приемане на еврото; на второ място силата на европейската валута на база нейната конвертируемост, а за финал ще бъде представена промяната на важни икономически показатели за двете страни, последно присъединили се към еврозоната – Литва и Хърватия. Научният доклад ще се стреми да отговори на въпроса какви са икономическите възможности за България в случай на приемане на еврото.

Прекият път към икономическо развитие

Ако трябва да предложим аргумент в полза на еврото, който е с широка обществена разпознаваемост, то няма как да не отделим особено внимание на ръста на преките чуждестранни инвестиции за страната ни. За разлика от други доводи със спорен произход и доказателства, нарастването на инвестициите след приемането на еврото определено може да се похвали със солидна научна биография, което ще се опитаме да потвърдим още веднъж и в настоящата глава.

Изхождайки от факта, че преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) са основен източник на икономически растеж и развитие за нововъзникващите пазари, няма как да не се замислим и за влиянието на националната валута в страната приемник върху техния потенциален ръст. Откритият дебат относно приемането на еврото в България поражда въпросителен знак относно възможността на българската икономика да привлича по-сериозни капитали, които и при настоящи условия се явяват спасителен пояс за индустриалния ни капитал.

Въпреки че наблюдаваме момент на елегантно покачване на входящите инвестиции през последните години – 1 002.1млн. евро за 2019г., 1 719.4млн. евро за 2020г., 2 201.9млн. евро за 2021г. (БНБ), несъмнено приемането на еврото би направило ръста по-осезаем за бизнеса и крайния потребител. Това потвърждава и научно изследване от икономическия бюлетин на Европейската централна банка от 2018г., според което процесът на икономическа, парична и институционална интеграция в ЕС е ключов двигател на ПЧИ (Carril-Caccia Federico, 2018).

Същият авторски колектив представя проучване сред 17 страни членки на ЕС, според което средностатистическото присъединяване към Съюза означава ръст на входящите ПЧИ в размер на 43,9%, като присъединяването към Евророната прибавя още 29,8% (Carril-Caccia Federico, 2018). Теоретично пояснено присъединяването към евророната би предоставило на българския бизнес достъп до по-голям пул от финансиране и би премахнало необходимостта от конвертиране на постъпилата валута, което облагодетелства не само бенефициента, но и инвеститора. Това може да бъде особено полезно за малките и средни предприятия (МСП), които през последните години се оказват най-засегнати от трусовете на световната икономическа сцена.

Погледнато от по-широк ъгъл, ПЧИ представляват ключов източник на външно финансиране, което важи с особена сила за страните от евророната. През 2016 г. общите входящи ПЧИ в евророната възлизат на 47 % от общия БВП, докато цифрите за САЩ и Япония са съответно – 34% и 3%. (Sondermann David, 2019) Това подсказва още веднъж, че приемането на еврото можем да отъждествим с присъединяване към зона с концентриран капитал, от което облагодетелствани са всички страни по обмена. Разграничавайки

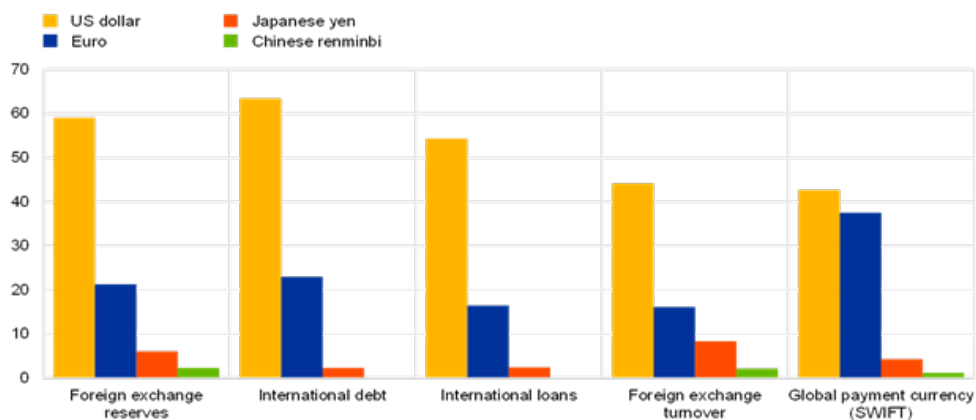
хоризонталните (навлизане на нови пазари) от вертикалните (аутсорсинг на част от дейностите) ПЧИ можем да заключим, че несъмнено в контекста на еврозоната потоците от вторите ще нараснат, което освен всичко останало носи допълнителна полза и за пазара на работна ръка.

Въвеждането на еврото може да осигури тласък на притока на преки чуждестранни инвестиции в държавите членки на ЕС, но степента, в която те действително биват облагодетелствани, зависи от институционалните, производствените и структурните характеристики на всяка една страна (Sondermann David, 2019). Приемайки тази, така или иначе, задължителна стъпка от пълноценната европейска интеграция, България избира прекия и правилен път за своето икономическо развитие.

Конвертируемостта и връзката „долар-злато-петрол“

Конвертируемостта на валута обуславя, свойството ѝ да бъде обменяна и прехвърляна между различни държави и валутни зони. Ако валутата е конвертируема, тя може да се купува и продава на международни валутни пазари. Можем да затвърдим, че еврото е втората най-конвертируема валута след Американския долар (USD). Според извадка, актуална към, 11.04.2023 г. от сайта на Европейската Централна Банка (ЕЦБ) еврото се търгува посредством 30+ валути, като тази бройка може да варира в зависимост от ежедневни изменения, последвани от политически решения или форсмажорни обстоятелства. Ако дадена валута бива неконвертируема, това би било в следствие на високото равнище на външен дълг, нестабилна икономика или намеса на външни заинтересовани лица.

Страхът от въпросните последствия и времената след двете световни войни биват ключови за обвързването на долара. Станал известен като „Договорът от Бретън Уудс“ налага златният стандарт продължил до началото на 70-те години, когато президентът Никсън прекратява конвертируемостта на долара в злато, което означава, че доларът вече не е свързан с златото (IMF, 2004). Въпреки това в следствие долара и без покритие успява да поддържа ниво на най-силната валута на световния пазар. В последните няколко години може да изведем като тенденция изравняването на конвертируемостта на двете валути. Делът на еврозоната се оценява на 15% по данни за 2020 г. с възходяща тенденция. Осъществените сделки със суров петрол бележат ръст като 64% от всички сделки се извършват в евро към 2020 г. (ЕЦБ). Еврото е втората най-широко използвана валута по отношение на дела си в глобалните плащания. Този дял възлиза на около 36,7% през декември 2020 г. щатският долар за сравнение представлява около 38,7% от общите плащания, може да го наблюдаваме в последната колона на *Графика 1*:



Източник: European Central Bank

Използването на еврото като международна резервна и инвестиционна валута става все по-реалистичен план. След Ковид 19 делът на еврото в глобалните официални наличности на валутни резерви намалява с 0,7 процентни пункта през 2020 г. до 21,2%, когато се измерва при постоянни обменни курсове. За разлика от това, делът на еврото бележи ръст по текущи курсове, което се дължи на увеличаващия се курс на еврото спрямо щатския долар с около 9 процентни пункта за периода 1999 – 2020 г. (ECB). Делът на USD се запазва 59% спрямо съизмеримите непроменящи се валути. В същото време аналогично долара пада с 2 пункта, което предполага обстоятелствата и събитията случили се тогава и острата фаза на епидемичната криза през март 2020 г. Това е насърчило официалните мениджъри на резерви да увеличат наличностите си в евро повече от тези в долари.

От по-дългосрочна перспектива делът на еврото в глобалните официални наличности на валутни резерви остава стабилен на сравнително ниско ниво в сравнение с тези, преобладаващи преди световната финансова криза и държавния дълг на еврозоната. На база изложените статистически данни може да твърдим, че еврото чрез налагането си на световни пазари на основни суровини (нефт), би било добра перспектива за българската икономика.

Примера на другите

За да можем да бъдем най-обективни в преценката дали еврото ще бъде стимул за икономически растеж, следва да разгледаме това как се е отразило приемането на единната валута в други страни, членки на съюза. За целта ще представим промените в икономическите показатели на последните 2 държави, променили официалната си валута, а именно Литва и Хърватия.

Данните, които ще бъдат поставени на фокус са тези за ръста на brutния вътрешен продукт, инфлацията и безработицата.

Литва

Литва приема еврото в далечната 2015 година, но преди това също като България е прилагала паричен съвет. (Panayotova, 2022). По данни на Световната банка годишният темп на растеж на БВП е бил 3,5% в годината преди промяната на валутата. След нея този процент се понижава до 2%, но едва две години по-късно достига 4,6%. Първоначалният спад се дължи, не само на валутната промяна, но и на вътрешни и външни фактори. В общи линии цяло макроикономическите променливи имат нужда от време да се адаптират към промяната на лихвения процент и потребителските цени. От друга страна БВП на глава на населението не спира да нараства след приемане на еврото (World Bank). Друг фактор, който е и най-големият страх на българското общество (Николова, 2018), е повишаването на цените. То се отразява чрез индекса на инфлация. По време на процеса на преобразуване на валутата, често се наблюдава увеличение на цените на стоки и услуги. Това се дължи на факта, че търговците закръглят цените на стоките, за да са по-удобни за плащане и по-привлекателни за клиентите. Като резултат по-високата стойност води до увеличение на инфлацията. Всъщност по-ниските транзакционни разходи и липсата на риск по обмяна на валута оказват дефлационен ефект (Hristozov, 2019). Такъв е и случаят на Литва. През 2015г. се наблюдава дефлация от -0.9% (World Bank). Дефлацията, дори и в краткосрочен план, носи негативни последици за икономиката като увеличаване на дълговете на домакинствата, намаляване на потреблението и инвестициите и повишаване на безработицата. За щастие Литва успява да подобри този показател в следващите години и да влезе в референтните стойности. Тази картина разбива най-големият мит за приемането на еврото. Относно безработицата трендът за намаляването ѝ се запазва и не е повлиян негативно от промяната на валутата (World Bank).

Хърватия

Втората страна, чийто пример ще проследим, е Хърватия, която влезе в еврозоната преди броени месеци на 1-ви януари, 2023г. Въпреки краткия изминал период, вече има месечни данни, които могат да бъдат показни. Средният годишен темп на растеж на БВП за 2022г. 6,3%, а според Икономическата прогноза на Европейската комисия се очаква този процент през 2023г. да бъде 1,2%. Понижаването се дължи на намаленото външно търсене в следствие на създаването се геополитическо напрежение в глобален план. Очаква се 2024г. този показател да отчете ръст и реалните доходи да се възстановяват, поради по-ниските нива на инфлация (European Commission).

Важно е да се отбележи, че Хърватия е първият случай на страна приела еврото в период на висока инфлация в еврозоната. Това създава предпоставки за по-голям скок на потребителските цени (Matteo Falagiarda, 2023). През 2022г. средната годишна инфлация е 10,7% по данни на Международния валутен фонд, като месечните данни на ЕЦБ показват конкретно за декември процент от 12,7. Веднага след влизане в еврозоната се наблюдава спад до 12,5% през януари 2023г. и 11,7% през февруари 2023г. Икономическите прогнози предвиждат средна годишна инфлация от 6,5% за 2023г. и 1,6% за 2024г. Дρασичното понижение ще се дължи на ползите от единната валута, а именно понижаване на валутния риск, привличане на инвестиции, икономически растеж. Хърватско статистическо бюро публикува информация, че безработицата в първите месеци след смяната на официалната валута, се е понижала. Това показва, че поводите за притеснение са неоснователни.

Заклучение

Приемането на еврото за България вече не е въпрос на избор, а е крайно време да стане факт. Изказаните твърдения до момента, имат силата да разбият митовете и предразсъдъците за единната европейска валута. Посочените аргументи можем да ползваме за насърчаване на по-добро възприятие към еврото сред българското общество. Тези изводи няма да са достатъчни сами по себе си без активна информационна кампания и ангажираност от страна на обществото. Изложените статистически данни облечени в силни аргументи за стабилността на еврото биха допринесли за развитие на идеята и популяризирането ѝ в позитивна светлина. Приемане на еврото обаче не може да бъде самосиндикално. То трябва да се превърне в средство, чрез което ще се изградят основи на една стабилна и развиваща се икономика. Икономика, която ще запази своята национална идентичност чрез прогрес.

Библиография

1. Carril-Caccia Federico, P. E. (2018). Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective. ECB Economic Bulletin.
2. Croatian Bureau of Statistics (2023). Number of unemployed persons in February decreased by 3.6% compared to January. <https://dzs.gov.hr/news/number-of-unemployed-persons-in-february-decreased-by-3-6-compared-to-january/1489>
3. ECB. Euro foreign exchange reference rates – https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html

4. ECB. Measuring Inflation. https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.en.html
5. ECB. Use of the euro as an international reserve and investment currency – <https://www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire202106~a058f84c61.en.html>
6. European Commission (2023). Economic forecast for Croatia, https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/croatia/economic-forecast-croatia_en
7. European Commission. The international role of the euro – https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/open-strategic-autonomy/international-role-euro_en?fbclid=IwAR0SuVQFK46qMНсCgnHQPМYdbzZJSb6SzB__K8MQR94gNN-qnkQslya5HMw
8. Hristozov, Y., 2019. ВОДИ ЛИ ВЪВЕЖДАНЕТО НА ЕВРОТО ДО ВИСОКА ИНФЛАЦИЯ? МИТ ИЛИ ФАКТ?. Стопанска академия Д. А. Ценов.
9. IMF (2004). Dollars, Debt, and Deficits—60 Years After Bretton Woods – <https://www.imf.org/en/News/Seminars/Conferences/2016/12/30/Dollars-Debt-and-Deficits-60-Years-After-Bretton-Woods>
10. International Monetary Fund, Country Data for Croatia <https://www.imf.org/en/Countries/HRV>
11. Matteo Falagiarda, C. G. I. M. A. P., 2023. Has the euro changeover really caused extra inflation in Croatia?. THE ECB BLOG.
12. Panayotova, E. V., 2022. ПАРИЧНИТЕ СЪВЕТИ В БЪЛГАРИЯ, ЕСТОНИЯ И ЛИТВА – СЪЩНОСТ, РАЗВИТИЕ. Бизнес посоки .
13. Sondermann David, V. I. (2019). Did the euro change the nature of FDI flows among member states?
14. World Bank. GDP growth (annual %) Lithuania <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2021&locations=LT&start=1996&view=chart>
15. World Bank. GDP per capita – Lithuania <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?end=2021&locations=LT&start=2001>
16. World Bank. Inflation, consumer prices (annual %) – Lithuania <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=LT>
17. World Bank. Unemployment, total (% of total labor force) – Lithuania <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.NE.ZS?locations=LT>
18. БНБ. (н.д.). Преки чуждестранни инвестиции в България (РПББ). Bulgaria.
19. Николова, Д., 2018. Присъединяване на България към еврозоната. Институт за пазарна икономика.

ADOPTION OF THE EURO – NEW OPPORTUNITIES FOR THE BULGARIAN ECONOMY

Betina Minkova, Vesselina Borisova, Gabriela Dimova

*Department of International Economic Relations,
Faculty of Management, university of economics – Varna*
betinaminkova1008@gmail.com, veselina_borisova00@abv.bg,
gabrieladimova7@gmail.com

Abstract

The following research is a brief review on the topic of the consequences of the adoption of the Euro for the Bulgarian economy. Using three argumentative pillars, the authors examine the main arguments for changing the country's national currency, which, according to the report, would result in more opportunities to attract investment, international exchange and economic growth. The good practices of the accession of Lithuania and Croatia to the financial structure of the Eurozone were examined, and acute macroeconomic turbulence was not registered in either country.

Key words: Bulgaria, Euro, economic growth

JEL: F36

ПАЗАРИТЕ ЗА РАСТЕЖ В ЕВРОПА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧРЕЗ КАПИТАЛОВИЯ ПАЗАР

Снежана Йотинска¹

е-мейл: snezhana.yotinska@bse-sofia.bg

Резюме:

Пазарите за растеж на малки и средни предприятия (SME Growth markets) на традиционните борси набират все по-голяма популярност през последните петнадесет години в резултат на промените в европейските регулации. Пазарите за растеж са важен междинен етап по пътя на листването на компаниите на борсата, тъй като предоставят възможност за набиране на средства при облекчени регулаторни изисквания и намалена административна тежест.

Ключови думи: капиталов пазар, пазари за растеж на МСП, пазар за растеж BEAM
JEL: G10, G23

Увод

В настоящата разработка се анализират същността и спецификите на европейските пазари за растеж на малки и средни предприятия и се очертават основните тенденции в тяхното развитие в периода 2014-2022 г. Чрез SWOT анализ се представят предимствата, недостатъците, възможностите и заплахите при финансирането чрез пазарите за растеж на МСП в Европа. Изборът на периода на изследването се обуславя от стартирането през 2014 г. на инициативата на ЕК за създаване на Съюза на капиталовите пазари (Capital Markets Union), чиято основна цел е подобряване финансирането на европейската икономика чрез осигуряване на алтернативни източници на финансиране и засилване ролята на капиталовите пазари. Разгледан е и българският опит във финансирането на МСП чрез анализ на българския пазар за растеж BEAM (Bulgarian Enterprise Accelerator Market) и са изследвани тенденциите в неговото развитие от създаването на пазара за растеж до края на първото полугодие на 2023 г.

Пазари за растеж на МСП – същност, цел и специфики

Със задълбочаване на процесите на финансова интеграция на европейско ниво, свързани с инициативата на Европейската комисия (ЕК) от 2014 г. за

¹ Авторът е доктор по икономика, Гл. експерт в Българска фондова борса, гр. София

изграждане на Съюза на капиталовите пазари (Capital Markets Union), се предприеха редица мерки и законодателни инициативи за улесняване достъпа за финансиране на европейските малки и средни предприятия (МСП) чрез капиталовия пазар и намаляване на зависимостта им от банковото финансиране (European Commission, 2015). Въведена бе и нова европейска регулаторна рамка в областта на облекчаване условията за финансиране на МСП, с която се регламентират и пазарите за растеж на МСП на фондовите борси.²

По своята същност пазарите за растеж на МСП представляват многостранна система за търговия (Multilateral Trading Facility, MTF), на която най-малко 50% от емитентите на допуснатите до търговия финансови инструменти, са МСП.³ Пазарите за растеж са насочени към МСП и иновативни стартиращи компании, които имат потенциал за растеж, но не отговарят на количествените и качествени критерии за листване на регулирания пазар на борсите. Основната цел на създаването на пазарите за растеж на МСП в Европа е да се осигури възможност на малкия и среден бизнес да набира капитал при по-ниски регулаторни изисквания и намалена административна тежест, в сравнение с компаниите, които се търгуват на регулирания пазар на борсите.

Необходимо е да се отбележи, че голяма част от пазарите за растеж са били реално действащи много преди регистрацията си в Европейския орган за ценни книжа и пазари (ESMA). В Европа, първият пазар, специално разработен за МСП е Alternative Investment Market (AIM), който е създаден през 1995 г. на Лондонската фондова борса като многостранна система за търговия и се счита за еталон, както по отношение на пазарите за МСП, така и по отношение на добрите практики. Други по-важни примери за пазари за растеж в Европа са – Nasdaq First North (2005 г., NASDAQ Nordics & Baltics), Euronext Growth (2005 г., пазарът за растеж на Euronext, който обединява пазарите на Белгия, Франция, Португалия, Ирландия и Италия), пазар Scale (2005 г., Deutsche Börse), NewConnect (2007 г., Варшавска фондова борса, GPW), BME Growth (2009 г., Испанска фондова борса, BMA) и др.

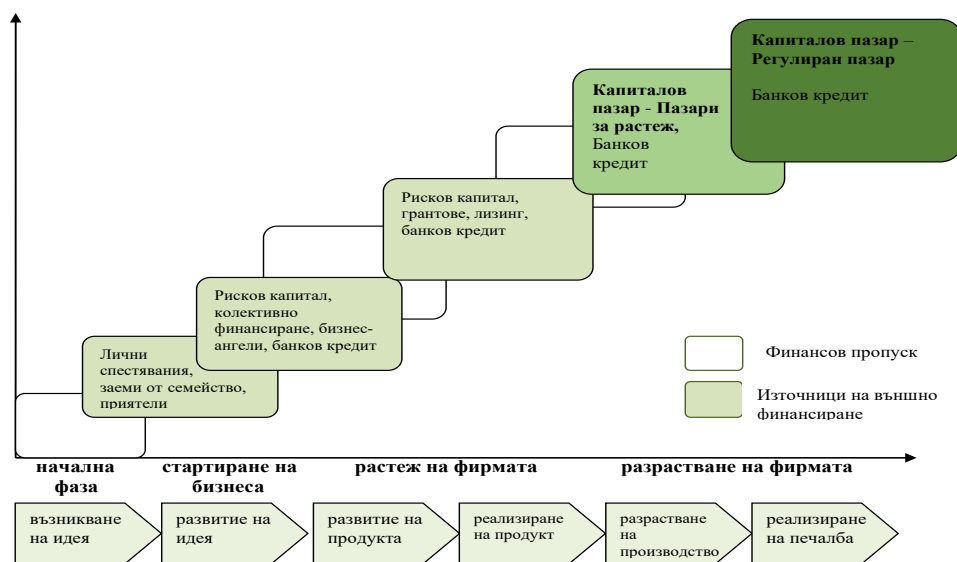
Изискванията към компаниите при допускане за търговия на пазарите за растеж са облекчени в сравнение с тези за регулиран пазар и са свързани с вида на финансовите инструменти, равнището на свободно-търгуеми

² Новата европейска регулаторна рамка в областта на облекчаване условията за финансиране на МСП чрез капиталовия пазар, включва – Директивата на Европейския парламент и на Съвета относно пазарите на финансови инструменти II (Markets in financial instruments directive/MiFID II), Регламента относно пазарните злоупотреби (Регламент ЕС 596/2014, Market Abuse Regulation, MAR) и Регламента относно проспекта (Регламент ЕС 2017/1129);

³ Вж. Директива за пазарите на финансови инструменти на ЕС MiFID II 2014/65/ЕС, член 33, параграф 3 и чл. 122 от Закона за пазарите на финансови инструменти. За целите на MiFID II 2014/65/ЕС – малки и средни предприятия са дружества, чиято средна пазарна капитализация не надхвърля 200 млн. евро въз основа на котировките към края на годината за трите предходни календарни години.

ценни книжа (free-float) и договор с одобрен от борсовия оператор съветник и др. Листването на пазарите за растеж за МСП може да бъде осъществено чрез следните процедури – първично публично предлагане (IPO), допускане до търговия без набиране на капитал (техническо листване), както и частно пласиране до определен кръг инвеститори (*Private placement*).

Специфична черта на пазарите за растеж е по-кратката продължителност на процеса на листване на компанията спрямо листването ѝ на регулиран пазар. Характерно е също, че административната процедура за допускане до търговия е облекчена и е съпроводена с по-ниски разходи за емитентите. Особеност при търговията на европейските пазари за растеж на МСП е, че тя се осъществява на същите платформи за търговия, които се използват при търговията с финансови инструменти на основния пазар на борсите в отделните страни, а етапите на търговия на пазарите за растеж, следват модела на търговия на основния пазар на борсите. Друга отличителна черта на пазарите за растеж е и възможността да бъдат междинен етап при финансирането на МСП с частен и рисков капитал, и колективното финансиране от една страна и листването на регулирания пазар на борсата, от друга. (Фигура 1.)



Източник: Адаптирано по: European Commission, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, Economic Analysis, Brussels, 8.6.2017, SWD(2017) 224 final, p.23

Фигура 1: Модел Funding escalator

Европейска практика е в процеса по листване на компанията на пазара за растеж и във функционирането ѝ като търгувана компания, дейността ѝ да се подпомага от т.н. оторизирани/упълномощени съветници (Authorized advisers), които биват одобрявани от борсовите оператори. Съветниците са

консултантски компании и тяхната роля се изразява в извършване на анализ на възможностите за регистрация на компанията, съдействие при изготвяне на документацията, необходима за листване на пазара за растеж, съставяне на съкратен проспект или меморандум (в зависимост от вида на предлагането), извършване на оценка на компанията, както и осъществяване на процеса на предлагане. Продължителността на срока на сключения договор на емитента с упълномощения съветник е различна на пазарите за растеж в отделните страни, но обикновено е между една и две години след допускане до търговия на пазара. Емитентите на пазарите за растеж на МСП имат задължения за разкриване на чувствителна и периодична информация, съгласно националното законодателство. Препоръчително за компаниите, листвани на пазарите за растеж е и прилагането на добри практики по връзки с инвеститорите.

Предимства, недостатъци, възможности и заплахи при финансиране на МСП чрез пазарите за растеж на фондовите борси в Европа (SWOT анализ)

Основните предимства (*Strengths*) при финансирането чрез пазарите за растеж на МСП се изразяват във възможността за набиране на капитал при облекчени регулаторни условия, по-евтино и бързо финансиране спрямо регулираните пазари на борсите в Европа. Държавите-членки могат да освободят публично предлагане на ценни книжа, което не надвишава 8 млн. евро, от задължението за публикуване на проспект.⁴ Други предимства за компанията са и по-високата разпознаваемост, в резултат на листването ѝ на пазара за растеж, привличане на широка база индивидуални и институционални инвеститори. В резултат на листването на пазара за растеж, компанията подобрява своята капиталова структура и получава справедлива пазарна оценка. Данъчните облекчения, свързани с освобождаване доходите от сделки на пазарите за растеж от данък печалба в някои европейски икономики, както и реализирането на по-висока доходност спрямо банковия кредит, са сред другите предимства при финансиране чрез пазарите за растеж на МСП.

Към слабите страни (*Weaknesses*) при финансирането чрез пазарите за растеж на МСП, могат да бъдат отнесени недостатъчната популярност на капиталовия пазар като алтернатива за финансиране в някои европейски икономики, доминирането на банковия сектор в Европа като източник на финансиране, използването на други алтернативни източници като фондове за рисков капитал, оперативни програми на ЕС и др. Листването на пазара за

⁴ Вж. чл. 13 от Регламент (ЕС) 2017/1129 на ЕП и на Съвета относно проспекта, който трябва да се публикува при публично предлагане или допускане на ценни книжа до търговия на регулиран пазар

растеж на борсата е свързано и с разходи за емитента, включващи такси към институциите на капиталовия пазар – борсовия оператор, депозитарната институция, разходи за съветник и инвестиционен посредник и др. От друга страна, компанията има задължения за разкриване на важна информация към борсата и обществеността, както и на регулирана информация чрез периодично публикуване на финансови отчети.

Възможностите (*Opportunities*) от финансирането чрез пазарите за растеж на МСП са свързани с политиката на ЕК за подобряване на достъпа до финансиране на МСП – чрез изграждане на Съюза на капиталовите пазари и създаване на условия за диверсифициране източниците на финансиране и засилване значението на капиталовите пазари. Финансирането чрез пазарите за растеж на МСП предоставя и възможности за развитие на потенциала на европейските МСП, повишаване на тяхната конкурентоспособност и привличане на чужди и стратегически инвеститори в сектора на малкия и среден бизнес.

Следва да се отбележи също, че финансирането чрез пазарите за растеж на МСП, е свързано и с някои рискове (*Threats*), към които се включват – потенциални рискове от несигурна и влошена макроикономическа среда, ограничения ресурс на капиталовия пазар в някои от по-малките европейски икономики, силната конкуренция на банковия сектор в Европа и опасността от понижаване на цените на търгуваните ценни книжа.

Основни тенденции при пазарите за растеж на МСП в Европа в периода 2014-2022 г.

Тенденциите в развитието на капиталовите пазари в Европа, в т. ч. и на европейските пазари за растеж на МСП в периода 2014-2022 г. се обуславят от глобалните тенденции в макроикономическата среда. Съществено влияние оказват и политическата, институционалната и регулаторната среда. Анализираният период условно може да бъде разделен на два подпериода. Първият подпериод (2014-2019 г.) се характеризира предимно с относителна стабилност в макроикономическата среда. През този подпериод бяха предприети от ЕК редица действия и законодателни инициативи за засилване на интеграцията между националните капиталови пазари и подобряване на баланса между банковото и пазарното финансиране на европейската икономика. (European Commission, 2015). Вторият подпериод (2020-2022 г.) се отличава с динамичност в пазарната среда, произтичаща от ускоряване на процесите по изграждане на Съюза на капиталовите пазари, разпространението на пандемията COVID-19 и войната в Украйна. През втория подпериод новите предизвикателства пред създаването на единен капиталов пазар бяха свързани с излизането от ЕС на най-големия финансов център в ЕС – Обединеното кралство, влиянието на финансовите технологии и промените

в климата. (European Commission, 2020). През 2020 г. разпространението на пандемията COVID-19 и предприетите мерки от правителствата за ограничаване на негативните ефекти доведоха до спад на икономическата активност в глобален мащаб. През 2021 г. се отчете икономическо възстановяване, съпроводено с нарастваща в световен мащаб инфлация. Последната година от разглеждания период – 2022 г., бе белязана от нови предизвикателства в макроикономическата среда – инвазията на Русия в Украйна в началото на годината и засилване на геополитическата несигурност, забавяне на икономическия растеж и задържане на високи нива инфлация.

Данните на Федерацията на европейските борси за ценни книжа (FESE, Annual Statistical Review, 2022) показват, че за периода 2014-2022 г. общият брой на листнатите компании на пазарите за растеж на членуващите във FESE борси бележи непрекъсната възходяща тенденция и нараства от 1 050 до 1 500 компании, а пазарната им капитализация се увеличава над три пъти (от 30 на 110 млрд. евро). Най-силна година за пазарите за растеж в анализирания период е 2021 г., когато пазарната им капитализация достига 140 млрд. евро. (Фигура 2.)

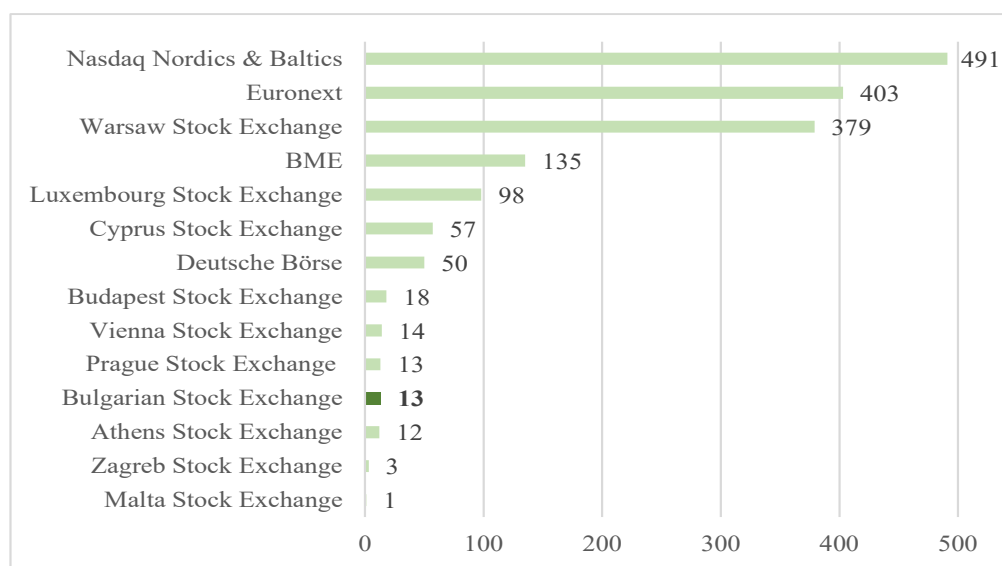


Източник: графика на автора, данни от FESE

Фигура 2: Пазарна капитализация и брой листнати компании на пазарите за растеж на МСП в Европа, в периода 2014-2022 г.

В сравнение с 2021 г., която беше успешна за капиталовите пазари, в т. ч. и за пазарите за растеж, през 2022 г. реализирането на първични публични предлагания на европейските капиталови пазари, бе затруднено. Нестабилната макроикономическа среда в Европа, характеризираща се със забавяне на икономическия растеж и задържане на високи нива инфлация, както и

геополитическата несигурност, повлияха за високата волатилност на финансовите пазари. В края на 2022 г., се наблюдава спад на общата пазарната капитализация с 15%, спад на пазарната капитализация на пазарите за растеж с 30% и понижаване на активността на първичните пазари със 70% в сравнение с 2021 г. В резултат на Brexit се понижи и популярността на AIM, въпреки че остава пазар с най-много регистрирани компании – над 3 600. Към края на 2022 г., от големите пазари за растеж в ЕС, с най-голям брой листнати компании са пазарите Nasdaq First North и Euronext Growth. (Фигура 3.) Най-голям брой първични публични предлагания през 2022 г. са реализирани на Euronext – 50, следван от Nasdaq с 32 и AIM с 12, а най-успешен пример са пазарите за растеж в Швеция, които формират 70% от всички сделки на пазарите на растеж във FESE.



Източник: графика на автора, данни от FESE

Фигура 3: Брой листнати компании на пазарите за растеж на МСП в ЕС, към края на 2022 г.

Българският опит във финансирането чрез капиталовия пазар на МСП. Пазарът за растеж ВЕАМ на Българска фондова борса (БФБ) – същностни характеристики и тенденции на пазара

За българския капиталов пазар, възможностите за финансиране на МСП и стартиращи компании чрез капиталовия пазар при облекчени условия за листване са сравнително нови и са един от приоритетите за развитие на пазара в средносрочен план. Четири години след получаване в края на 2018 г. на лиценз от регулаторния орган за организиране на пазар за растеж на МСП

– ВЕАМ, към края на 2022 г. българският пазар за растеж е сред двадесетте подобен род пазари в Европа и един от петте пазара в Централна и Източна Европа (ЦИЕ).

Пазарът за растеж ВЕАМ е организиран като многостранна система за търговия и е нерегулиран пазар по смисъла на Закона за пазарите на финансови инструменти (БФБ, Правила на пазара за растеж на МСП ВЕАМ, 2019 г.). За разлика от регулирания пазар, който е подходящ за компании, намиращи се в по-зряла фаза на своето развитие и съответно, търсещи по-голям обем финансиране, пазарът за растеж ВЕАМ е подходящ за МСП и стартиращи иновативни компании, които са с кратка финансова и бизнес история, но притежават потенциал за ускорен растеж. На пазар ВЕАМ се допускат до търговия акции, облигации, депозитарни разписки, варанти и права, но както и при другите пазари за растеж, критериите за допускане до търговия и задълженията след допускане до търговия, на Основен пазар и пазар ВЕАМ, са облекчени.

В сравнение с регулирания пазар, листването на пазара за растеж ВЕАМ е двойно по-бързо и по-евтино и компаниите могат да наберат на него до 8 млн. евро капитал или дълг в рамките на всеки 12 месеца, при по-ниски регулаторни изисквания (без задължение за одобрен проспект от регулатора) и намалена административна тежест. Друго предимство на пазар ВЕАМ е и възможността компаниите да получат финансиране от много широк кръг местни и чуждестранни, институционални и индивидуални инвеститори, с изключение на пенсионните дружества поради съществуващите законови ограничения. По този начин компаниите могат да се възползват и от възможностите, които пазарът за растеж дава за по-голяма видимост на предлаганите от тях продукти и услуги, както и за разширяване на акционерната им база (Моравенов, 2021).

Пазарът за растеж ВЕАМ се явява и междинен етап между финансирането с рисков капитал, краудфъндинг (праг 5 млн. евро) и финансирането чрез Основния пазар на БФБ. Необходимо е да се отбележи също, че пазарът за растеж отговаря и на по-високи регулаторни изисквания в сравнение с тези, заложили по отношение на колективното финансиране на компаниите. Пазарът за растеж ВЕАМ предоставя възможност за емитиране и на дългови инструменти и по този начин може да се конкурира с финансирането чрез банков кредит, особено в периоди на затруднено банково финансиране. Сред предимствата е и липсата на облагане на доходите от сделките, сключени на пазар ВЕАМ за периода до 2025 г.

Процедурите за листване на пазара за растеж ВЕАМ са първично публично предлагане и техническо листване. По отношение на критериите за листване, за разлика от повечето пазари за растеж в Европа, на пазар ВЕАМ няма задължително изискване за минимален фрий-флоут. Компаниите, търговани на ВЕАМ имат облекчения и относно задълженията за разкриване на

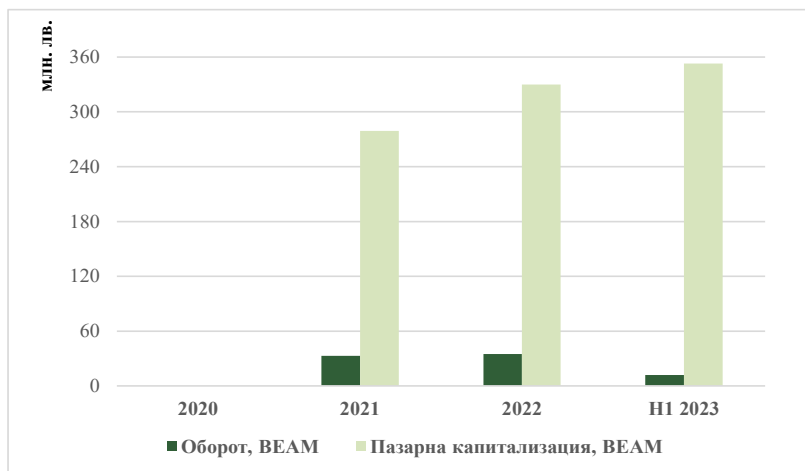
информация, публикуване на финансови отчети, извършване на разпоредителни сделки от управителните органи, свикване на Общи събрания и др. в сравнение с компаниите, листвани на регулирания пазар (Йотинска, 2022).

Като пазарен модел, пазарът за растеж ВЕАМ следва европейските практики, където на всички пазари има съветници, които се одобряват от борсата. Относно търговията на пазар ВЕАМ – тя се осъществява чрез същата търговска платформа – Т7 на Дойче Бьорзе и при същия модел на търговия като на регулирания пазар. Продължителността на процеса на листване на пазар ВЕАМ е до три-четири месеца и зависи от готовността на компанията, нейния размер, процедурата за листване, както и от размера на публичното предлагане. Етапите по листване на пазар ВЕАМ следват тези на Основния пазар на борсата.

Пазарна капитализация и оборот на пазара за растеж ВЕАМ

Независимо от турбулентните условия на капиталовите пазари в периода 2019-2022 г., българският капиталов пазар и по-специално пазарът за растеж, бележи възходяща тенденция. От своето стартиране през 2021 г., само през 2021 г. и 2022 г. на пазара за растеж ВЕАМ бяха осъществени тринадесет първични публични предлагания на компании от различни сектори – технологии, автомобилостроене, инвестиции в рисков капитал, недвижими имоти, производство на био храни и др. Към края на 2022 г. реализираната доходност за някои от компаниите на пазара за растеж надхвърли 80%. През 2023 г. на пазара за растеж ВЕАМ бяха листвани още три нови компании. Една от тях бе допусната на пазара без IPO, а другите две компании осъществиха успешно листване на емисии от нови за пазара финансови инструменти – привилегирани акции и облигации. Изводът, който може да бъде направен е, че улесненият достъп до капиталовия пазар чрез пазара за растеж ВЕАМ даде възможност на компаниите да направят успешни първични публични предлагания, при които те успяха да наберат близо 50 млн. лева при над 100 млн. лв. търсене от страна на инвеститорите. В резултат на възходящата тенденция на пазара за растеж, за последните три години бяха привлечени и над десет хиляди инвеститори на борсата.

Съпоставката между търговията на пазара за растеж ВЕАМ и тази на регулирания пазар (само за пазар на акции) на БФБ дава информация за реалната големина на пазара за растеж. Към края на 2022 г. на пазар ВЕАМ се търгуват десет компании, чиято пазарна капитализация достига 330 млн. лв. и отчита ръст от близо 20% спрямо предходната 2021 г. (Фигура 4.)



Източник: Графика на автора, данни от БФБ

Фигура 4: Динамика на пазарната капитализация и оборота на пазар BEAM на БФБ за периода 2020 – юни, 2023 г. (в млн. лв.)

Оборотът на пазар BEAM за периода от неговото създаване до края на 2022 г. също отбелязва нарастване, но в по-малка степен и към края на 2022 г. възлиза на 35 млн. лв. или 4% от годишния оборот (БФБ, Годишни доклади за дейността, 2020-2022 г.). Вследствие на успешно реализираните през първото полугодие на 2023 г. на пазара BEAM още две първични публични предлагания, към края на юни 2023 г. оборотът на пазар BEAM е 12 млн. лв., а дялът му формира 5% от общия оборот на борсата. Динамичното развитие на пазара BEAM през последните две години обуслови и създаването на индекс на пазара за растеж- beamX. Бенчмаркът стартира на 18 септември 2023 г. с начална стойност 100 пункта и ще отчита представянето на първите десет компании от пазара за растеж.

Въпреки своята кратка история, българският пазар за растеж BEAM е сред най-динамично развиващите се пазари за растеж в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) през последните две години. В сравнителен аспект, по отношение на набрания капитал от компаниите, през 2022 г. българският пазар за растеж BEAM е съпоставим дори с доста по-големи пазари с дългогодишна история като пазара за растеж New Connect в Полша. От гледна точка на реализиран брой на първичните публични предлагания на пазарите за растеж през 2022 г., по данни на FESE, пазарът за растеж BEAM изпреварва съседни пазари като Гърция, Румъния и Хърватия, както и централно-европейски като Австрия, Унгария и Чехия.⁵ За разлика от всички останали

⁵ През 2022 г. на борсите от FESE са реализирани общо 147 първични публични предлагания, а осъществените шест първични публични предлагания през 2022 г. на

пазари на растеж в Европа, първичните публични предлагания на пазара за растеж ВЕАМ се осъществяват на самата борса чрез специално разработени за целта първични аукциони, които дават равнопоставен достъп на всички инвеститори.

Очакванията са положителните тенденции в развитието на пазара за растеж ВЕАМ да продължат и се ускорят и от предстоящото присъединяване на България към Евророната (планирано от 1 януари 2025 г.). Членството на страната във валутния съюз ще има положителен ефект върху развитието на капиталовия пазар, в т. ч. и върху пазара за растеж на МСП ВЕАМ, тъй като с въвеждането на еврото ще се извърши превалутиране на номиналната и пазарната стойност на финансовите инструменти от лева в евро по фиксиран курс, разплащанията ще са в евро и това ще улесни и достъпа на чуждестранните инвеститори до БФБ. В синхрон с предстоящото влизане в Евро зоната, присъединяването на България и към единната пан-европейска платформа за сетълмент на ценни книжа TARGET2-Securities по линия на Централен депозитар и БНБ, също ще направи по-евтин и по-лесен достъпа на чуждестранни инвеститори до българския капиталов пазар и ще засили интеграцията на европейските капиталови пазари.

Заклучение

Пазарите за растеж на МСП в Европа имат все по-нарастваща роля за улесняване достъпа на малкия и среден бизнес до набиране на капитал чрез фондовите борси и се явяват важен инструмент за увеличаване ликвидността на европейските капиталови пазари. Българският пазар за растеж ВЕАМ е сред най-динамично развиващите се пазари за растеж в ЦИЕ през последните две години и се утвърждава като важен алтернативен източник за финансиране на българските МСП и стартиращи иновативни компании чрез фондовата борса. Разрастването на пазара за растеж ВЕАМ ще има важно значение за повишаване ефективността на националния капиталов пазар и за привличане на нови компании и инвеститори.

Използвана литература:

1. Българска фондова борса, *Правила на пазара за растеж на МСП (ВЕАМ) – Многостранна система за търговия, организирана от „Българска фондова борса“ АД*, Част I, Общи правила, в сила от 12.02.2019 г.;
2. Българска фондова борса, *Годишни доклади за дейността 2020-2022 г.*;

българския пазар за растеж ВЕАМ, формират около 4% от тях.

3. Йотинска, Сн., (2022). *Възможности за финансиране чрез капиталовия пазар на малките и средни предприятия в България*, дисертационен труд, септември 2022 г.;
4. Моравенов, М., (2021). *БФБ осигурява финансиране при абсолютно прозрачни условия*, вестник „Капитал“, бр. 26.03.2021 г.;
5. European Commission, (2015). *Green Paper. Building a Capital Markets Union*, COM (2015), 63 final, Brussels, 18.2.2015;
6. European Commission, (2015). *Action Plan on Building a Capital Markets Union*, (2015) 468 final, Brussels, 30.9.2015;
7. European Commission, (2017). *Commission Staff Working Document, Economic Analysis*, SWD (2017) 224 final, Brussels, 8.6.2017;
8. European Commission (2020). *A Capital Markets Union for people and businesses-new action plan*, COM (2020) 590 final, Brussels, 24.9.2020;
9. Federation of European Securities Exchanges, (2022). *Annual Statistical Review*, 2022.

GROWTH MARKETS IN EUROPE AS A TOOL FOR FINANCING OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH THE CAPITAL MARKET

Snezhana Yotinska⁶

e-mail: snezhana.yotinska@bse-sofia.bg

Abstract:

SME Growth markets on traditional stock exchanges have become increasingly popular over the past fifteen years as a result of changes in European regulations. SME Growth markets are an important intermediate stage on the way to listing companies on the stock exchange, as they provide an opportunity to raise funds with easier regulatory requirements and reduced administrative burden.

Keywords: capital market, SME Growth Markets, BEAM market

JEL: G10, G23

⁶The author is PhD, Chief expert at Bulgarian Stock Exchange, Sofia

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЕН НАДЗОР В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ. ВЪВЕЖДАНЕ, ИНСТИТУЦИИ И ЕФЕКТИ.

Елена Димитрова – Цонева¹

е-мейл: elena.dimitrova@unwe.bg

Резюме

В страните с режими на фиксиран валутен курс, при който лихвените проценти не могат да бъдат увеличавани, за да се затегне кредитната дисциплина, в периода 2007 – 2009, предвид рисковете, свързани с бързия кредитен растеж, благоразумните инструменти биват бързо признати като алтернатива. България е една от първите страни, прилагащи макропруденциална политика, използвайки инструментите, вариращи от по-високи капиталови изисквания до диференцирани изисквания за резерви и пруденциални кредитни тавани.

Цел на настоящото фактологично изследване е да се покаже опита на РБългария в прилагането на макропруденциалната надзорна политика на съюза. Да се оценят ползите, които успяваме да извлечем от прилагането на регулативните механизми за икономиката си в ситуация след тотален държавен фалит и валутен борд, глобална икономическа криза и пандемия.

Ключови думи: Предпазен капиталов и Антицикличен капиталов буфер, Буфер за системен риск, Буфери за системно значими институции.

JEL: F450, E630

Увод

Процикличните механизми в икономиката, които съпътстват световната финансова и икономическа криза и довеждат до утежняване на ефектите от нея, репликират в поредица от финансови мерки в световен мащаб, в промени в институционален и функционален план на световните регулатори.

Мерките за справяне с поредицата финансови кризи обхващат широк кръг от политики, инструменти и практики. Настоящият доклад няма за цел да опише всички възможности за действие. Фокусът е върху прякото законодателство и транспонирането на макропруденциалните политики и механизми за въздействие, които ЕС приема и усилията на националните органи на Република България да извлекат максимални ползи от приложението на сравнително строгата регулаторна политика на съюза. Посредством наблюдение и чрез хронологичен системен анализ, ще проследим и оценим ползите за страната ни.

¹ докторант при катедра МИО и бизнес, факултет Международна икономика и политика, УНСС

Съгласно препоръките за укрепване на европейските споразумения за надзор, през 2010 г. е въведена Европейска система за финансов надзор (ЕСФН). Тя заработва на 01.01.2011 г. и включва: Европейския съвет за системен риск (ЕССР); трите европейски надзорни органа (ESA) – Европейски банков орган (ЕБО), Европейски орган за ценни книжа и пазари (ЕОЦКП) и Европейски орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване (ЕОЗППО) – които образуват Съвместният комитет на Европейския банков орган – СК на ЕБО; и национални надзорни органи.

ЕСФН съчетава прилагането на микропруденциални и макропруденциални правила. Предмет на микропруденциалния надзор е функционирането, благополучието и предпазването от фалит на отделната финансова институция. Този надзор е в сферата на въздействие на СК на ЕБО (ESA). На ЕССР е поверена отговорността за наблюдението и регулирането на финансовата и икономическа макро- рамка на ЕС, с цел смекчаване и преодоляване на системни рискове.

Макропруденциален надзор – цел на макропруденциалната политика

Определящ момент в дефинирането на макропруденциалната политика на ЕССР е посочването на целите и инструментите за нейното постигане. Основна цел на макропруденциалната политика, съгласно параграф 4 от Препоръка (ЕССР/2013/1) е: „ ... да допринесе за запазването на стабилността на финансовата система като цяло, включително чрез укрепване на устойчивостта на финансовата система и чрез намаляване на натрупването на системни рискове, като по този начин се осигурява устойчив принос на финансовия сектор към икономическия растеж.“. Поради многоизмерността на понятието „финансова стабилност“ се определят междинни цели и инструменти, необходими за постигането на ефективна макропруденциална политика.

Национална институционална рамка

В РБългария пруденциалната политика е приложима от национални органи, които държавата определя по ясен и прозрачен начин. На основание параграф 6 от Препоръка (ЕССР/2011/3) националният макропруденциален орган, би могъл да бъде самостоятелна институция или съвет от няколко институции. Овластеният орган за макропруденциална политика на нашата страна е „Консултативен съвет по финансова стабилност“, който е съвещателен орган, отговорен да съдейства за ефективно сътрудничество и координиране на дейностите за поддържане на финансова стабилност. Съгласно параграф 7 от Препоръка (ЕССР/2011/3) и съображение 24 от Регламент (ЕС)

№ 1092/2010, които предвиждат, че: „националните централни банки следва да играят водеща роля при пруденциалния надзор на макроравнище, поради своя експертен опит и своите съществуващи отговорности по отношение на финансовата стабилност“ Българска Народна Банка (БНБ) е натоварена с тази отговорност. БНБ е и националният орган определен по чл. 136 от ДИРЕКТИВА (ЕС) 2013/36.

Страната ни определя съответните национални надзорни органи, представени в Европейските надзорни органи (ЕНО), като освен Консултативен съвет по финансова стабилност (КСФС) и Българска народна банка (БНБ), с микропруденциалния надзор на национално ниво се ангажира Комисия за финансов надзор (КФН).

Пруденциални мерки в РБългария – законодателна рамка

Правното основание на законовата рамка за въвеждане на пруденциален надзор у нас е хармонизирането на националното ни законодателство с европейското, на основание чл. 114 и чл. 127, т. 6 от Договор за функционирането на Европейския съюз. Въвеждането на единна регулаторна рамка за финансовия сектор на ЕС, която да завърши единния пазар на финансови услуги, би осигурило еднакво прилагане на Базел III. Спазването на тези принципи² е международна оценка на ефективността на регулаторната надзорна рамка по отношение на системите и практиките.

Развитието на международното надзорно сътрудничество, силният банков надзор и макропруденциални политики имат своето начало в България през 2014 г. С Директива (ЕС) 2013/36 и Директива (ЕС) 2019/878 се създават и доразвиват 5 капиталови буфера, които са транспонирани по отношение на пруденциалния надзор посредством Наредба №8 на БНБ от 27.04.2021 г. (и от 24.4.2014 г. – стара Наредба №8)

Определени са следните капиталови буфери: предпазен капиталов буфер (CCB); специфичен за институцията антицикличен капиталов буфер (BSCCB); буфер за системен риск (SRB); буфер за глобална системно значима институция – Г-СЗИ (G-SII buffer); буфер за друга системно значима институция – Д-СЗИ (O-SII buffer).

Прилага се ‘комбинирано изискване за буфер’, за което в ДИРЕКТИВА (ЕС) 2013/36 се дава следното определение: “общият размер на базовия собствен капитал от първи ред, който е необходим за покриване на изискването за предпазния капиталов буфер, допълнен...” с приложимите за институцията изброени по-горе буфери. Не е допустимо елементите на комбинираното изискване да се припокриват. Съгласно хармонизираното законодателство,

² CORE PRINCIPLES for EFFECTIVE BANKING SUPERVISION of Basel Committee on Banking Supervision

използването на базовия собствен капитал от първи ред, за покриване на други капиталови изисквания е ограничено.

Към момента, приложимите нива, които е определил националният ни регулатор за територията на страната ни са следните:

Таблица 1: Капиталови буфери

капиталов буфер	размер (и)	в сила от	приложимост
предпазен капиталов буфер	2,5%	2014-05-13	спрямо общите рискови експозиции
буфер за системен риск	3%	2014-12-31	спрямо всички експозиции в България
			кумулятивен
специфичен антициклически капиталов буфер	0%	2016-01-01	прилагат се изчисления на база 'основни принципи...' на Базелски комитет, спрямо кредитни рискови експозиции в България
	0,5%	2019-10-01	
	1%	2022-10-01	съобразно оповестените приложими нива, спрямо кредитни рискови експозиции в страните от ЕС и трети страни
	1,5%	2023-01-01	
	2%	2023-10-01	кумулятивен
буфер за Д-СЗИ	0,125% - 0,5%	2018-01-01	прилагат се изчисления на база основни принципи...' на Базелски комитет, спрямо кредитни рискови експозиции в България
	0,25% - 0,75%	2019-01-01	
	0,5% - 1%	2023-01-01	кумулятивен

Източник: БНБ

Ще разгледаме приложимите за страната ни капиталови буфери по хронология на тяхното въвеждане, както и промените на регулациите в страната ни по повод хармонизирането на законодателството на Република България с европейското.

Предпазен капиталов буфер

През декември 2010 г. Базелският комитет за банков надзор (БКБН) издава глобални регулаторни стандарти за капиталовата адекватност на банките (рамката Базел III), включително и норми, изискващи поддържане на

предпазни капиталови буфери и антициклични капиталови буфери. Съгласно чл. 129 от Директива 2013/36 от юни 2013 г. и Наредба № 8 от април 2014 г. Предпазният капиталов буфер е въведен предсрочно в България, без преходен период.

В допълнение към капиталовото изискване, БНБ изисква от банките допълнително капиталово утежнение в размер на 2.5% от сумата на цялостната им рискова експозиция на база на индивидуални и консолидирани отчети. Размерът на предпазния капиталов буфер е фиксиран в Директива 2013/36 – еднакъв за всички държави в съюза. Целта му е да се формира собствен резерв в отделните институции, в периоди на по-благоприятна финансова обстановка – когато това е възможно, като предпазна мярка срещу загуби. При последващи циклични спадове буферът може да бъде освободен, за да не изпаднат институциите във финансово затруднение и да не се нарушават минималните регулаторни изисквания.

Ранното въвеждане на този буфер у нас, на практика се употребява, като по-високо изискване за капиталова база с цел ограничаване на паричната маса в обращение, което компенсира до някъде невъзможността да се влияе на лихвените нива в състояние на валутен борд. Текущото ниво на буфера за системен риск, по-късно, е и един от факторите, които позволяват на банките да посрещнат периода на пандемията от Covid-19 със силна капиталова позиция.

Буфер за системен риск

Това е вторият, по хронология, въведен в Република България капиталов буфер. Целта му е, предотвратяване и намаляване на дългосрочни нециклични системни или макропруденциални рискове от смущения във финансовата система. България е страна с малка отворена икономика, чието устойчиво дългосрочно икономическо развитие се финансира основно от банковата система. Поддържането на плавно развитие, в случай на вътрешен или външен шок, подсигурирането спрямо кредитни загуби и структурни финансови рискове налага някои ограничения.

Буферът за системен риск е допълнително капиталово утежнение в размер на 3%, като се отнася за всички експозиции в страната.

С последните изменения на Директива 2019/878 е предоставена възможност за приложение на буфера по секторни експозиции. Това улеснение е транспонирано в Наредба №8 на БНБ. Изчислението на B_{SR} се прави по формулата:

$$B_{SR} = r_T * E_T + \sum_i r_i * E_i \quad (1)$$

където:

r_T - ниво на буфера, спрямо обща рискова експозиция;

E_T – обща рискова експозиция;

I – индекс на подгрупа;

r_i – нивото на буфера, спрямо рисковата експозиция на подгрупата;

E_i – рискова експозиция за подгрупа експозиции.

Банките сами изчисляват приложимия антицикличен буфер за секторни позиции извън страната, като сума от множители на съответните рискови експозиции със съответните приложими нива на буфера по региони.

Вътрешноприсъщите за банковата система структурни балансови рискове, висок кредитен риск, произтичащ от характеристиките на обезпеченията, промени във външните фактори са показатели за продължително въздействие на макропруденциални и системни рискове. Комбинираното проявление на тези фактори, които взаимно се усилват може да има отрицателни последици върху финансовата стабилност. Тази среда е предпоставка за усилване на капиталовия резерв чрез поддържане нивото на буфера за всички експозиции в България и освобождаване на буфера за системен риск за секторни експозиции. За различните подгрупи или секторни експозиции се възприемат различни изисквания – буферът се изчислява на равни интервали през половин процент.

Когато се изчисли комбинирана стойност на буфера за системен риск в интервал между 3% и 5% за група или подгрупа експозиции БНБ уведомява ЕК и изчаква нейното становище. Когато за банка се прилагат различни нива на капиталов буфер, в рамките на корпоративна структура с повече седалища и има разминаване в становищата на ЕК и органите на други държави, БНБ може да се обърне към Европейския банков орган и изчаква неговото становище.

Въвеждането на буфера за системен риск е при спазване на директивата и за България към тогавашния момент е меко средство за ограничаване на паричната маса в обращение, което БНБ използва, вместо корекция на лихвените нива, на което няма право.

Антицикличен капиталов буфер

Антицикличният капиталов буфер е макропруденциален инструмент, равняващ се на производението на общата рискова експозиция и среднопреглените стойности на нивата на антицикличния буфер³ на база индивидуална и консолидирана отчетност.

Това е най – сложният капиталов буфер, чиято цел е да защити банковата и финансова система от потенциални загуби, произтичащи от цикличния характер на икономиката и проявлението на рискове, които я застрашават като цяло. Поради разнородността и динамиката на финансовата система, когато се оценява системен риск и се определя ниво на антицикличния буфер се взема предвид голям обем информация. Имат се предвид множество параметри, които индикират за проявлението на системни рискове, в

³ които се изчисляват съгласно член 140 от Директива (ЕС) 2013/36

зависимост от моментното състояние на икономиката. Процесите се проследяват в развитие за значителен времеви период. Завишено е вниманието към прекомерен ръст на кредитите и склонността на компаниите да прехвърлят рискове. Взема се предвид и качествена информация.

В съответствие с историческия модел на завъртане на финансовия цикъл, моделите за ранно предупреждение показват вероятните най – уязвими слаби звена, при неблагоприятни сценарии. Към сегашния момент те се свързват с: висока задлъжнялост и отслабване на способността за обслужване на дълг в нефинансовия сектор; забавяне на финансирането и надценяване качеството на активите; уязвимост от последващи преоценки на финансовите пазари; надценяване на пазарите на недвижими имоти и ликвиден и кредитен риск в небанковия сектор.

Периодично се изчислява ниво на референтен индикатор за буфера и ако е нужно нивото на антицикличния капиталов буфер се коригира. Тази промяна се оповестява, както и датата на влизането ѝ в сила. При първото определяне на положителна стойност или повишение на стойността, същата се прилага 12 месеца след съобщаване. Ако прилагането започва по-рано, БНБ обосновава извънредните обстоятелства, които налагат промяната. Оповестяването на нивото на антицикличния буфер, включва допълнителна информация, относно неговото определяне и обосновка.

С присъединяването към Единния надзорен механизъм от октомври 2020 г., Българска народна банка уведомява Европейската централна банка за решенията относно нивото на антицикличния буфер при спазване на процедурите в Регламент (ЕС) № 1024/2013.

Антицикличният индикатор за системен риск (SRI – systemic risk indicator) е широкообхватен показател, който се изчислява, съгласно методологията на Базелски комитет за банков надзор, като оптимално претеглена средна стойност от шест подиндикатора с тегла, избрани да максимизират свойствата за ранно предупреждение на съставния индикатор (SRI) за системни финансови кризи. Шестте подиндикатора, които съставляват антицикличния индикатор (SRI), са: двугодишната промяна в съотношението банков кредит към БВП (36% тегло); двугодишният темп на растеж на реалния общ кредит (5% тегло); двугодишната промяна в съотношението на обслужван дълг спрямо доход (5% тегло); тригодишната промяна в съотношението цена / доход на жилищните недвижими имоти (RRE) (17 % тегло); тригодишният темп на растеж на реалните цени на акциите (17% тегло); текущата сметка – размер на БВП.

Двугодишната промяна в съотношението банков кредит към БВП е най – чувствителният количествен показател за сигнализиране натрупването на рискове. Антицикличният индикатор, подиндикаторите, способстващи за определяне на количествената и комплексността на качествена информация, обосновават взетите решения за нивата на буфера.

Таблица 2: Ниво на антицикличен капиталов буфер за рискови експозиции с произход България:

Одобрен на:	Размер	Приложим от:
25.09.2018 г.	0.5%	01.10.2019 г.
28.03.2019 г.	1%* – отменен	01.04.2020 г.
25.06.2019 г.	1%* – отменен	01.07.2020 г.
17.09.2019 г.	1%* – отменен	01.10.2020 г.
20.12.2019 г.	1.5%* – отменен	01.01.2021 г.
19.03.2020*	0.5%	01.04.2020 г.
23.06.2020 г.	0.5%	01.07.2020 г.
29.09.2020 г.	0.5%	01.10.2020 г.
17.12.2020 г.	0.5%	01.01.2021 г.
30.03.2021 г.	0.5%	01.04.2021 г.
22.06.2021 г.	0.5%	01.07.2021 г.
16.09.2021 г.	0.5%	01.10.2021 г.
	1.0%	01.10.2022 г.
16.12.2021 г.	1.5%	01.01.2023 г.
29.09.2022 г.	2.0%	01.10.2023 г.
26.09.2023 г.	2.0%	01.10.2024 г.
21.12.2023 г.	2.0%	01.01.2025 г.

Източник: БНБ – извадка

Дадена е възможност капиталовите буфери да бъдат освободени, при проявление на рисковете за финансова стабилност. На това основание през пролетта на 2020 г., в началото на Covid-пандемията, БНБ приема смекчаващи мероприятия по отношение на капиталовите изисквания. Завишените нива на антицикличния капиталов буфер биват отменени и за период от две години и половина се запазва началното равнище на антицикличния буфер от 0.5% спрямо местни експозиции. Това намаление на размера влиза в сила веднага. Отлагането на по-високите размери на капиталови изисквания и осигурената помощ за краткосрочно погасяване на редовни кредити освобождава кредитен ресурс, който в тогавашната ситуация на световна пандемия, дава глътка финансово спокойствие на фона на масовото затваряне на икономиката.

Финансовият цикъл в еврозоната вече е в намаляваща фаза и се очаква допълнителен спад на фона на предизвикателната макрофинансова среда на умерен растеж, повишена инфлация и затягащи се финансови условия. Индикаторът за оценка на вероятността и тежестта на финансови кризи е достигнал връх в края на 2021 г. и в момента намалява. Това се случва поради

отпадането на ефектите, свързани с пандемията от коронавирус, забавянето на растежа на банковите кредити, и цените на недвижимите имоти на фона на нарастващи лихви в глобален мащаб.

През есента на 2021 г., в началото на края на пандемията от Covid-19, след две годишно задържане, БНБ започва да повишава размера на антицикличния капиталов буфер. Повишението влиза в сила 12 месеца след съобщаването, като сме сред първите, увеличили равнището на буфера след пониженията. Възприета е политика на плавно повишение. Нивото на буфера се преразглежда на три месеца и на относително равномерни интервали плавно се покачва до 2% през есента на 2023 г. Предвидено е размера да остане същия поне до края на март 2025 г. Гъвкавостта на антицикличния капиталов буфер позволява той да бъде използван от националните икономии, съобразно техните реалности и дава право на националните институции на собствена преценка, за приложимостта на буфер спрямо относими юрисдикции и трети страни, когато размера на буфера, определен от тях надвишава 2,5%.

Много от страните в еврозоната, след пандемията от Covid-19, увеличават макропруденциалните капиталови буфери, в частност антицикличния капиталов буфер (ССуВ) и тези увеличения допълнително подобряват устойчивостта на банковата им система. Основните фактори, които влияят на решенията за повишаване на капиталовите буфери, са свързани с потенциално ограничаване на предлагането на банков кредити, поради капиталови ограничения, по-високата чувствителност и по-ниска толерантност към риска, нарастващи разходи за финансиране и повишена вероятност от реализиране на банков загуби.

Буфер за Г-СЗИ (глобална системно-значима институция)

Буфер за Д-СЗИ (друга системно-значима институция)

Българска народна банка е националният орган у нас, които има правомощията да класифицира Г-СЗИ на консолидирана основа и Д-СЗИ. БНБ прави ежегоден преглед на идентифицираните дружества и на разпределението им. Информацията за институциите, размерите и рейтингите се оповестява официално.

Значимостта на институциите и подреждането им е на принципа на постепенно линейно увеличение на резултатни параметри в най-малко пет групи. За най-ниската подкатегория Г-СЗИ се определя буфер от 1%. За всяка подкатегория се прави линейно увеличение със стъпка – най-малко 0,5% на изискването за допълнителен базов собствен капитал от първи ред. За най-високата подкатегория е допустимо увеличението да е по-голямо. До момента БНБ не е идентифицирала ГСЗИ и този буфер се прилага у нас до толкова, до колкото се идентифицират дъщерни дружества на ГСЗИ, оповестени пред

ЕССР от други държави. На официалната страница на ЕССР е налична актуална информация по държави с линкове, към съответните институции за детайлна информация за ГСЗИ идентифицирани от тях:

Таблица 3: Буфер за глобална системно значима институция⁴

Държава	Институция	Приложимо от	Брой системно значими институции	Настоящо състояние на мярката
Франция	Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution	2022	4	приложима и в бъдеще
Германия	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht	2022	1	приложима и в бъдеще
Италия	Banca d'Italia	2021	1	приложима в момента
Нидерландия	De Nederlandsche Bank	2022	1	приложима и в бъдеще
Испания	Banco de España	2022	1	приложима и в бъдеще
Обединено кралство	Prudential Regulation Authority	2020	3	приложима в момента

Източник: Европейски съвет за системен риск (ESRB) – извадка

Или в момента в Европа с идентифицирани 11 (единадесет) ГСЗИ. Когато дадена финансова група, на консолидирана основа, подлежи на капиталови изисквания, по отношение заделяне на буфери, се прилага най-високото изискване за буфер за всеки отделен случай: буфер за Г-ГСЗИ, буфер за Д-ГСЗИ и буфер за системен риск.

В зависимост от преценката на БНБ, класифицираните като Д-ГСЗИ, също трябва да изпълняват допълнителни изисквания относно размера на базовия собствен капитал от първи ред. Така нареченият, буфер за ДСЗИ има за цел да се справи с потенциалните отрицателни ефекти, които институциите могат да имат върху българската финансова система, в случай на фалират. Тази макропруденциална мярка касае системно значимите институции в страната. Основна функцията на буфера за Д-ГСЗИ е поемането на евентуални загуби и ограничаване прехвърлянето на рискове към други институции.

Следвайки насоките, разработени от Европейският банков орган, БНБ в момента идентифицира на консолидирана основа седем институции и

⁴ https://www.esrb.europa.eu/national_policy/systemically/html/index.en.html

отчитайки допълнителни показатели за значимостта им за националната ни икономика е определила следните нива на буфер за Д-СЗИ:

Таблица 2: Буфер за Д-СЗИ, с данни към 30 юни 2023 г.

Д-СЗИ	Рейтинг на банката	Буфер за Д-СЗИ от 01.01.2024 г.
УниКредит Булбанк	2 219	1%
Обединена българска банка	2 041	1%
Банка ДСК	1 767	1%
Юробанк България	884	0,75%
Първа инвестиционна банка	729	0,75%
Инвест кепитъл	442	0,5%
Централна кооперативна банка	353	0,5%

Източник: БНБ – извадка

Заклучение

Контролът по прилагането на регулаторни стандарти и практики на национално ниво, функционално се осъществява от БНБ и официалните европейски институции. Въвеждането на Регламенти за пруденциален надзор изисква тяхното пряко прилагане в цялост. Директивите, касаещи нови капиталови регулации, както и техните изменения биват транспонирани в националното ни законодателство, с което се урежда приложимата надзорна рамка и пруденциални правила.

Реализирайки транспонираните в законодателството ни капиталови буфери в качеството им на макропруденциални инструменти, страната ни изпълнява междинните цели на макропруденциалния надзор, а именно: „намаляване и предотвратяване на прекомерния растеж на кредитите и свръхзадлъжнялостта; намаляване и предотвратяване на прекомерни падежни несъответствия и пазарна неликвидност; ограничаване на концентрациите на преки и косвени експозиции; ограничаване на системното въздействие на неуместни стимули с цел намаляване на моралния риск; засилване на устойчивостта на финансовата инфраструктура“ (ЕССР/2013/1).

Бидейки част от Единния надзорен механизъм, БНБ съумява да принесе максимална полза от прилагането на единните пруденциални правила за страната, започвайки да прилага предварително, някои от капиталовите ограничения, за да намали паричната маса в обращение, компенсирайки ограниченията на Валутния режим и произтичащата от това невъзможност да се коригират лихви. По този начин България преминава през периода на

повишено търсене на кредити и колапса на пазара за имоти, причинен от масови фалити и оттегляне на инвеститори. Увеличената капиталова база, която банките успяват да акумулират в резултат на мерките по време на Световната финансова и икономическа криза, дава по мек вход на страната ни при кризата от Covid 19, което е подпомогнато и от съвременното освобождаване на изискванията за антицикличен буфер от БНБ. Независимо от затягането на регулациите след пандемията, е налице повишено възприемане на риска и по-ниска толерантност към скъпо финансиране. В среда на умерено възстановяване на икономиката и затягане на паричната политика се наблюдава забавяне на интереса към кредитно финансиране, което произтича от отслабване на желанието за инвестиции и слаби икономически настроения.

Понастоящем банките в страната са в добри финансови позиции и рентабилността им продължава да нараства, но историческите закономерности на резките промени в икономическите цикли показват, че са възможни по-краткосрочни и сериозни финансови сътресения. България е част от глобалния свят и банковия стрес в САЩ и Швейцария изострят вниманието. Възможни са рискове поради очаквани увеличения на провизиите и значителни допълнителни макрофинансови и задълбочаващи се геополитически проблеми. Повечето банки работят над изискваните капиталови съотношения, което облекчава натиска за повишаване на законовите нива на капиталовите буфери. Стратегията за финансова стабилност на БНБ клони към поддържане на положително неутрална рамка с натрупване на капиталови буфери.

Използвана литература:

1. ДОГОВОР за функционирането на Европейския съюз
2. РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1092/2010 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 24 ноември 2010 година за пруденциалния надзор върху финансовата система на Европейския съюз на макроравнище и за създаване на Европейски съвет за системен риск
3. РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1093/2010 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 24 ноември 2010 година за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски банков орган)
4. ПРЕПОРЪКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪВЕТ ЗА СИСТЕМЕН РИСК от 22 декември 2011 година относно макропруденциалния мандат на националните органи
5. ПРЕПОРЪКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪВЕТ ЗА СИСТЕМЕН РИСК от 4 април 2013 година относно междинните цели и инструментите на макропруденциалната политика

6. РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 575/2013 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 26 юни 2013 година относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници
7. ДИРЕКТИВА (ЕС) 2013/36 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 26 юни 2013 година относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници
8. РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1024/2013 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 15 октомври 2013 година за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции
9. ПРЕПОРЪКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪВЕТ ЗА СИСТЕМЕН РИСК от 18 юни 2014 година относно насоки за определяне на нива на антицикличния буфер (ЕССР/2014/1) (2014/С 293/01)
10. ДИРЕКТИВА (ЕС) 2019/878 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 20 май 2019 година за изменение на Директива 2013/36/ЕС по отношение на ... мерките за запазване на капитала
11. ДИРЕКТИВА (ЕС) 2019/2034 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 27 ноември 2019 година относно пруденциалния надзор върху инвестиционните посредници и за изменение на директива 2013/36/ЕС
12. НАРЕДБА № 8 на БНБ от 27.04.2021 г. (от 24.04.2014 г. – отменена)
13. <https://www.bnb.bg/BankSupervision/index.htm> – БЪЛГАРСКА НАРОДНА БАНКА
14. <https://www.bankingsupervision.europa.eu/home/html/index.en.html> – ЕВРОПЕЙСКА ЦЕНТРАЛНА БАНКА
15. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/home> – ЕВРОПЕЙСКА СИСТЕМА ЗА ФИНАНСОВ НАДЗОР
16. <https://www.esm.europa.eu/> – ЕВРОПЕЙСКИ МЕХАНИЗЪМ ЗА СТАБИЛНОСТ
17. <https://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html> – ЕВРОПЕЙСКИ СЪВЕТ ЗА СИСТЕМЕН РИСК
18. <https://www.eba.europa.eu/> – ЕВРОПЕЙСКИ БАНКОВ ОРГАН
19. <https://www.bis.org/bcbs/index.htm> – БАЗЕЛСКИ КОМИТЕТ ЗА БАНКОВ НАДЗОР
20. CORE PRINCIPLES for EFFECTIVE BANKING SUPERVISION of Basel Committee on Banking Supervision

MACROPRUDENTIAL SUPERVISION IN THE REPUBLIC OF BULGARIA. ESTABLISHMENT, INSTITUTIONS AND EFFECTS.

Elena Georgieva Dimitrova – Tsoneva, PhD student

*International Economic Relations and Business Department,
International Economics and Politics Faculty,
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria
e-mail: elena.dimitrova@unwe.bg*

Abstract

In the countries with a fixed monetary policy, in which interest rates cannot be increased in order to tighten credit discipline, in the period 2007 – 2009, given the risks associated with the credit growth “reasonable” instruments are quickly recognized as alternatives. Bulgaria is one of the first countries to apply a macroprudential policy, using instruments ranging from higher capital requirements to differentiated requirements for reserves and prudential credit ceilings.

The purpose of this publication is to show the experience of the Republic of Bulgaria in the implementation of the macroprudential supervisory policy of the Union. The benefits we manage to derive from the regulatory mechanisms for our economy in a situation after total state bankruptcy and currency board, global economic crisis and pandemic.

Key words: Capital conservation buffer, Countercyclical capital buffer, Systemic risk buffer, Buffer for global and other systemically important

JEL: F450, E630

ТЕОРЕТИЧНИТЕ ОСНОВИ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ

Вяра Цветанова Лавчева

Резюме

Икономическата теория се характеризира с непрекъсната динамика, която е едновременно продиктувана от промените в човешкия живот и е двигател на тези промени, а връщането към теоретичните постижения от миналото дава значима концептуална представа за сложността на процесите, в следствие на които е формирана настоящата реалност. Целта на настоящата разработка е да анализира особените проявления на разнородните доктрини в икономическата наука, които обуславят процеса по създаване на теорията за икономическата интеграция. Основна задача е да бъдат идентифицирани икономическите теории, които са в основата на формирането на интеграционната теория. Следва да се изведат необходимите причинно-следствени връзки, които аргументират съвместимостта на конкретни доктрини с ефективността на процеса на регионална икономическа интеграция.

Ключови думи: икономическа интеграция, икономическа теория, икономически школи, класическа икономика, кейнсианство.

Resume

Economic theory is characterized by continuous dynamics, which is both dictated by the changes in human life and a driver of those changes, therefore the return to the theoretical achievements of the past provides a significant conceptual insight into the complexity of the processes, as a result of which the current reality was formed. The purpose of the present work is to analyze the particular manifestations of the heterogeneous doctrines in economic science, which determine the process of creating the theory of regional economic integration. The main task is to identify the economic theories that are the basis of the formation of the integration theory. The necessary cause-and-effect relationships that argue the compatibility of specific doctrines with the effectiveness of the process of regional economic integration should be deduced.

Key words: regional economic integration, economic theory, economic schools, classical economics, keynesianism.

Увод

Теорията на регионалната икономическа интеграция даде ново измерение на развитието на съвременната икономическа наука, а обединения като Европейския съюз станаха прецедент в историята на развитието на глобалното общество. Теорията, върху която почива идеята за икономическата интеграция преминава през множество етапи, обусловени от историческите, икономическите и политическите предпоставки на времето. Теориите, основа

на икономическата интеграция са „многообразна картина, в която отделни школи, течения и тези тясно се преплитат, наслагат, влияят си и в същото време се развиват относително обособено“ (Маринов, Илиев, 2014, р. 60).

Джон Мейнард Кейнс беше казал, че трудността се крие не толкова в разработването на нови идеи, колкото в отдалечаването от старите. Без изграждане на представа за дългия логически път на теорията, няма как да се разбере, нито самата проблематика на интеграцията, така и да се търсят отговори за бъдещето. В настоящата разработка са анализирани единствено школи на икономическата мисъл, които са в теоретичната основа на конкретни аспекти от икономиката на регионалната интеграция.

Необходимост от преразглеждане на теоретичните основи на интеграцията

Европейският парламент в свой доклад категорично заявява, че паричната политика на ЕЦБ като цяло е в съответствие с монетаристката икономическа теория (European Parliament, Briefing, 2015). Същевременно, в следствие на кризата, подтикнати от общественото недоволство и критиката на редица учени, противници на неокласическия икономикс, лидерите на Европа заявиха, че много различният кейнсиански икономически модел – особено увеличаването на публичните разходи и мерките на фискалната политика за стимулиране на икономиката претърпяват съживяване. В следствие на това, както отдавана се случи в американската икономическа история, днес в Европа спорът относно състоятелността на монетаризма предизвиква основополагащия за бъдещето на Съюза дебат за „правилната“ икономическа теория и нейното практическо приложение. Именно заради това фундаменталното разбиране на доктрините на различните школи днес е толкова ключово. Връщането към теоретичните основи, които са залегнали дълбоко в интеграцията от страна на европейските лидери обуслови положението, че отговорите на дебата за бъдещата икономическа теория, която ще възприеме Съюза не могат да бъдат открити без да се изгради представа за дългия логически път на теорията.

Икономическата интеграция днес функционира в капиталистическата системата на свободния пазар. Корените на интеграционната теория се основават на тези идеи и именно техните положителни и отрицателни страни продължават да предопределят нейния ход. Още в създаването на основните постулати на тази система, нейният първи теоретик Адам Смит предупреждаваше за опасността от редица негативни събития, които могат да възникнат, ако не се изгради конкретна представа за сложността на механизмите, залегнали в основата на капиталистическото общество. Последните десетилетия доказаха това на практика, тъй като докато огромна част от света изповядваше неокласическия икономикс се предизвикаха редица глобални

и икономически кризи, които доведоха до повратна точка в развитието на икономическата теория и стопанското устройство. Възникна необходимостта от преразглеждане на теорията.

Дълбоко в аргументите на неокласическия икономикс за способността на пазара за саморегулация е залегнало схващането, че потребителите (за да увеличат потребността) и бизнеса (за да увеличи печалбата) ще вземат рационални решения, спрямо наличната информация. Критиката на тази теория, твърди, че дори малки несъвършенства на информацията биха могли да имат драматични ефекти върху резултатите, като например неефективно равновесие или монополно ценообразуване, с други думи, стандартният неокласически модел, на който се основава толкова много от съвременната политика, не беше стабилен, а Адам Смит драматично сгреша. Класическата философия, основана от Смит следваше да има някои определени условия, за да функционира ефективно, като честна конкуренция и достатъчна наличност на информация, същевременно лишена от тези две необходими условия се оказва нестабилна.

Днес, икономическата интеграция отново е някъде по средата на неолибералните виждания, в опит да балансира класическата си икономическа доктрина, основана на свободния пазар и необходимостта от централизирана намеса в сложните механизми на настоящия глобален пазар. Така, Европейския съюз е на кръстопът, на който следва да разработи нов модел, който да интегрира и двата полюса.

Класическа икономика

Още преди възникването на идеята за премахването на редица дискриминационни бариери в търговията между държавите и произлизащите от това икономически бенефициенти, ключовата роля на свободния пазар се заражда в самото начало на понятието „национална икономика“. В този ред на мисли анализът на дългият концептуален път интеграционната теория следва да започне от поставянето на основите на съвременната икономическа теория. Изначално понятието „национална икономика“, което дава основата за формулиране на съвременната икономическа мисъл е дело на възприемания за „баща на капитализма“ шотландски икономист Адам Смит. Разработените от него икономически постулати продължават да имат ясни съвременни проекции, като такива могат и безспорно да бъдат открити през призмата на интеграционната теория, онагледявайки факта, че тя е функция и резултат от теоретичните постижения на икономическата теория през последните повече от 200 години. Идеята за свободна търговия и капитализмът започва да се асоциира с триумф на цивилизацията и прогреса. Така, „търговското общество“ за което говори Смит е всъщност предшественик на термина „капитализъм“, като казвайки това е редно да се повтори, че той развива тази

концепция в рамките на националната икономика, тъй като за икономистите тогава идеята за свободен международен пазар е все още невъзможна.

Според шотландският икономист възникването и прогресът на търговското общество, т.е. свободния пазар, се свързват с преодоляване на бариерите пред свободния икономически обмен и стопанска инициатива (Жацарски, 2013, р. 31). Проявление на напредъка и надграждането на тази идея е вътрешния пазар на Европейския съюз, в чиято концептуална основа е залегнала свободата за движение и обмен на стоки, капитали и услуги. Важно е да се отбележи, че Смит разяснява нещо, което е особено актуално в настоящата действителност на Съюза, а именно трудностите, които предизвиква отварянето на търговията, ако същото стане внезапно за икономиката, от което следва, че бариерите пред свободния пазар следва да бъдат постепенно премахвани. Актуалността на това твърдение се онагледява от икономическата ситуация в редица държави-членки на Съюза и последиците за тях след бързо отваряне на националните икономики.

Иновативните за своето време виждания на Смит за разделението на труда са друга основополагаща теория със съвременни проекция за международната икономика. В началото на теорията заляга възприятието, че благата, които сами създаваме в стопанската дейност не биха могли да удовлетворят изцяло потребностите ни, от което следва да бъдат разменени за други. През призмата на интеграцията интензивността и ползата от разделението на работата нарастват с увеличаването на пазара, така общият пазар заедно с една стабилна обща валута се превръща в носеща колона на ЕС (Ринше, 2009). Безспорен триумф на науката е използването на тези идеи като фундамент за формулиране на замисъла за икономическа интеграция и прилагането им в контекста на междудържавни икономически отношения дори извън нея.

Освен същността на тези две ключови концепции, следва да се акцентира на някои допълнителни схващания на Смит, отнасящи се до тяхното реализиране. Адам Смит е противник на държавната опека над икономиката и ключовата роля на т.нар. свобода на пазара. Той обяснява, че свободния пазар следва да функционира с минимална намеса от страна на държавата в стопанството, но признава и необходимостта от такава намеса в конкретни аспекти на стопанския живот. Според шотландският икономист, свободният пазар е такава икономическа система, в която търсенето и предлагането са ключовите фактори, които определят цените на услугите и стоките. Според неговата теория, когато на хората се даде възможност да преследват личния си интерес на т.нар. свободен пазар, конкуренцията между купувачи и продавачи ще доведе до ефективно разпределение на ресурсите, повишена производителност и в крайна сметка икономически растеж. Това логично според него означава, че намесата на правителството в пазара, като тарифи или субсидии, би нарушила естественото му равновесие и би довела до неефективност.

Смит, обаче предупреждава за необходимостта от редица условия, за ефективното функциониране на т.нар. търговско общество, които остават актуални и в съвременните икономически условия. Той споделя за редица негативни обстоятелства, които могат да възникнат, актуални и днес. Според шотландският икономист, въпреки, че държавата не следва да се намесва в много от икономическите процеси на страната, трябва да участва в коригиране на неравенството, което може да произлезе от същите. Неговото мнение, че в капиталистическото общество, единствено хората с определено потекло и тези, които притежават някаква форма на бизнес, т.е. единствено разполагащите с достатъчно средства и време, а не работниците, биха могли да живеят пълноценно. Според него в следствие на нечестните обстоятелства, които възникват от капитализма работническата класа разполага с недостатъчен ресурс за образование и израстване. Авторът е категоричен противник на монополите, изгодни единствено за крупните капиталисти и носещи негативни, както икономически, така и социални последици, Смит и в този случай излага вижданията си за ключовата роля на държавната намеса за защита на обществения интерес от предприемаческата класа. Действително, въпреки дълбоките промени и надграждания, които претърпява теорията за търговското общество, днес капитализма продължава да носи много от негативните, за които неговия „баща“ предупреждаваше.

Кейнсианска икономика

Много след трудовете на Адам Смит, в едно коренно различно време, идеята за свободния пазар, неговите закономерности и вътрешна логика стават предмет на една изцяло нова школа на икономическата мисъл. Тя възприема плюсовете на капитализма и същевременно, проектира нов контекст, в който теоретично той би бил лишен от негативните обществени ефекти и днес архитектите на Съюза отново се връщат към тези теории, търсейки отговори за бъдещето.

Икономистът, който става известен с опита си „не да разрушава капитализма, а да го спаси от него самия, вярвайки, че работата по спасяването трябва да започне с икономическата теория“ (Skidelsky, 2008a) е Джон Мейнард Кейнс, а новата икономическа доктрина носи именно неговото име. Ако идеята за свободния пазар на Смит е в основата на съвременната икономическа теория, довела до глобализация, то спорът за ролята на държавата в икономиката и способността на пазарите да се саморегулират е вторият ключов елемент обособил характеристиките не просто на икономическата наука, а и на нейното най-голямо постижение в глобален и международен план – интеграцията.

След дълговата криза в Съюза, както и днес, при най-тежката инфлация в държавите-членки, диалогът за централизирана намеса в икономиката,

която чрез фискални и монетарни мерки би могла да намали негативните отново е на дневен ред. Това безспорно връща икономистите в зародиша на съвременния икономикс, в онзи момент когато се формира неговата същност и съдържание. След като започва процесът на икономическа глобализация се налага същата да бъде надградена многократно и да бъдат изведени редица закономерности, за това как капитализмът действително функционира ефективно в новата световна икономика. Основните постулати на Смит бяха опровергани и икономическата действителност показва, че са несъстоятелни. Причината за това е рязкото отваряне на икономиките, което предизвиква няколко неща, неперфектна конкуренция и непълна информация. Нещо, което Съюзът видя на практика е, че необходимостта от централизирана намеса на пазарите съществува за осигуряване на условия на честна конкуренция, а пазарите, най-вече тези на финанси и капитал все още се характеризират с непълна информация.

Действително Кейнс развива концепцията, че при намеса в икономиката, държавата би могла чрез фискални и монетарни мерки да смекчи отрицателните ефекти на негативни икономически явления като рецесия, депресия или икономическите цикли. Той извежда няколко основни аргумента, които имат съвременни проявления при един икономически съюз.

На първо място, поставя човешката психология, а именно факта, че по своята същност бъдещето е несигурно, което обуславя и психологията на инвеститорите като променлив фактор (Skidelsky, 2008b). Изложеното е ключова част от спора между двете школи, до колко рисковете и бъдещите събития на пазарите биха могли да бъдат предварително ясни. Според кейнсианската макроикономическа теория няма как да бъде измерен рискът на неизвестните бъдещи събития. Създадената в следствие неокласическа школа, обаче основава разбиранията си върху схващането, че такава възможност съществува и цените на пазара действително могат да покажат обективни вероятности. Със задълбочаване на интеграцията на свободния пазар успя да се онагледят положението, че такъв риск действително не може да бъде измерен.

На следващо място, е редно да се посочи, че при определяне на съвкупния продукт в основата на кейнсианската теория е поставена ключовата роля на факторите от страна на търсенето. Според нея общото търсене при сътресения в икономиката ще намалее, което ще доведе до покачване на безработицата. Тогава би трябвало държавата да се намеси като участник в стопанството на страната чрез различни публични инвестиции и да увеличи търсенето, като по този начин създава работни места, нещо което, колкото и в разрез със следваната от Съюза политика, лидерите на Европа правят при криза.

В своята цялост кейнсианската икономическа мисъл съдържа комплексни и фундаментални постулати за сложната структура на капиталистическата система. В сърцевината на тази теория е залегнало схващането, че

капиталистическия модел не е стабилен без централизирана намеса. Според Кейнс горепосочените икономически спадове, които намаляват общото търсене и водят до увеличаване на безработицата често са дело на самия свободен пазар, което налага нуждата от неговия контрол чрез два основни лоста: парична и фискална политика. В този контекст държавната има не само балансираща роля при колебания в капиталистическите икономики, а и следва да бъде двигател на икономиката.

Неокласическа школа

Икономическата мисъл по своята същност е динамична, а нейното развитие е пъстра картина, в която неминуемо се наслаждат, надграждат и доразвиват теориите на различните школи, раждайки коренно нови постулати и хипотези. Така, логично след появяването на основната класическа школа, редом с кейнсианската се развива една нова концепция на икономическата мисъл, която на свой ред ще доминира икономическата доктрина. Именно заради това, когато се връщаме към дългата история на икономическата наука е за да разберем по-категорично настоящата действителност и първопричината нейните основи да бъдат изградени по този начин от създателите, особено, за да се даде отговор на въпроса, защо поколения икономисти са категорични, че „световната икономика, правилата, които я управляват трябва да следват предписанията и методите на неокласическия икономикс, да се градят върху пазарни принципи“ (Маринов, Илиев, 2014, р.60). Именно неокласическия икономикс доминира развитието на световната икономическа наука и се установява като господстващ икономически модел в съвременния свят.

Неокласическата мисъл е най-широкото преподаваната икономическа теория и заедно с кейнсианската лежат в основата на съвременната наука за икономическата интеграция. Основна характеристика остава абсолютната вяра на структурата на свободния пазар, стимулиране на инициативата за предприемачество и ограничаване на държавната намеса. Предположение на икономистите от тази школа е че потребителите, с цел да увеличат потребността взимат рационални решения, а бизнесът взема решения с цел да увеличи печалбата. Важно уточнение тук е, че пазарните участници действат рационално, но спрямо наличната към момента информация. От изложеното според тях следва, че пазарите имат способността в отговор на търсенето и предлагането да се саморегулират. Това саморегулиране е естественото приспособяване на цените, в това число и заплатите към изменението на търсенето от страна на потребителите. Практически изложените постулати са най-дълго доминиралите в световния икономикс и тези, които Съюза днес търси как да надгради.

Монетаризмът като основа на икономическата интеграция

Редица са изследователите, които оспорват Кейнс, но една конкретна школа е актуална към настоящата разработка и с ключово значение, както за глобалната икономика, така и за икономическата теория на интеграцията, а именно създадената от Милтън Фридман, школа на монетаризма. Европейският съюз и към днешна дата следва постулатите на тази школа. Като привърженици на неокласическата мисъл, монетаристите вярват в способността на пазара да бъде самостоятелно конкурентноспособен и да си осигури нужната макроикономическа стабилност, а намесата на държавата в икономиката е силно редуцирана.

В доказателство за комплексността на икономическата наука следва да отбележим, че въпреки неокласическите възгледи, по своята теоретична същност тази научна мисъл е до голяма степен стъпила върху кейнсианската икономика. Това е така, защото в основата на нейната теория заляга използването на интервенции от страна на държавата, но единствено за парична политика. Убеждението, което следват и много икономисти в Съюза, че паричното предлагане е основният двигател на икономическият растеж се основава на монетарната теория, според която наличието на пари в икономическата система ще доведе до нарастване на съвкупното търсене на услуги и стоки, което от своя страна ще намали безработицата и увеличи растежа. Същевременно, използването на парична политика за управление на съвкупното търсене, над фискалната, по своята същност и по начина предложен от тях е вмешателство в икономиката. Според някои схващания, монетаризмът е клон на кейнсианската икономика. От една гледна точка, самата неокласика би трябвало да е противник на монетаризма, точно толкова колкото на кейнсианството.

Значение на теоретичните основи за бъдещето на интеграционната теория

За да се справи с настоящите икономически разногласия и проблеми, Съюзът се лута между икономическите и политическите аргументи на тяхното разрешаване, теоретично казано, между монетаризма и кейнсианството, за да премахне основната пречка пред интеграционния процес, а именно нарастващата пропаст между „богатите“ и „бедните“ в собствения му заден двор (Staničić, M. Sapunar, J. 2015). Политката, която ЕЦБ прилага е изцяло в съответствие с монетаристката икономическа философия. Самият монетаризъм, обаче е критикуван за това, че силно се застъпва за либерализма на свободния пазар и насърчава социалните неравенства, тъй като възприема критична позиция към ориентираните към търсенето и в неговата идеология липсват фискални мерки. След икономическата криза от 2010 г, обаче

Съюзът, признава, че единствено комбинацията от парични и фискални мерки може да сложи край на дефлацията и рецесията в ИПС (Staničić, M. Sarunar, J. 2015). Обединена Европа следва да преразгледа дебата за правилните теории и тяхното практическо приложение в борбата с икономическия спад, като допусне повече икономически теории в своята политика и като прояви повече прагматизъм.

Именно чрез мерки за строги икономии Европа се опита да реши финансовата криза. За европейските лидери това е или идеологически, или политически въпрос, а отговорите се отъждествяват с вярванията на свободния пазар, този подход на *laissez faire* породил тежки социални, политически и икономически явления в държавите (Skilas, Roukanas and Maris, 2014). Монетаристите основават научната теория на своята школа върху пазарния фундаментализъм, но за съжаление, обществеността в Европа осъзна важността на стабилната финансова система и провалите на саморегулацията едва когато нещо се обърка ужасно (Stiglitz, 2015). Същевременно, за разлика от пазарно-либералните монетаристки идеи за държавна намеса и солидни публични финанси, заместник-председателят на ЕЦБ Витор Констансио призна значението на фискалната политика в борбата с икономическия спад: „Истината е, че без значителното използване на фискалната политика през 2008 г. и 2009 г., стимулираща нашите икономики и подкрепяща банковия сектор, сривът на финансовата система не би могъл да бъде избегнат“ (European Parliament, Briefing, 2015). Той добави, че има „погрешен аргумент, че проблемът с еврозоната е почти изключително въпрос от предлагането“ (European Parliament, Briefing, 2015) и подчерта значението на съпътстващите мерки на икономическата политика, ориентирани към търсенето. Именно тук следва да се акцентира, че прилагането на фискални мерки и политика, ориентирана към търсенето са фундамента на кейнсианската доктрина. Всичко изложено логично повдига въпросът, дали ЕС би могъл да намери оптимална среда между тези две виждания.

Конфликт между школата на кейнсианството и монетаризма възниква и при анализът на макроикономическата обстановка в Европа в следствие на кризата. Стана ясно, че финансовата криза повлияла неблагоприятно на консолидирането на интеграционните процеси, поради което се застрашава конвергенцията на макроикономическите политики. Политиката на строги икономии, следваше да послужи за обща основа, но макроикономическата ситуация в отделните държави-членки стана толкова разнообразна, че е още по-трудно да се намери решение за понижаване на разликите (Skilas, Roukanas and Maris, 2014). Това предизвиква големи дългове в държавите-членки, които многократно твърдят, че строгите икономии не дават резултати, което се поддържа от много икономисти. Нобеловият лауреат Пол Кругман е един от тези икономисти, който посочва, че Европа не печели нищо от бюджетните икономии и критикува тази политика, като я вини до

голяма степен за финансовата криза. Той обяснява, че в началото на 2010 г. политиката на тотални бюджетни икономии – ограничаването на правителствените разходи се превърна в стандарт за европейските столици, а „още по-лошото е, че европейските лидери все още подкрепят икономическата доктрина, довела до тази катастрофа“ (Капитал, 2012).

Световната финансова криза предполага, че може да е необходима държавна намеса, тъй като участниците на пазара не могат да формират правилни възприятия за посоката на икономиката, а в това отношение Кейнс има недвусмислена роля, тъй като в своите трудове той вече е предоставил „липсващата теоретична връзка, която свързва диагностиката и лечението“ (Stiglitz, 2015). Някои от основните постулати на Кейнс намират място в дилемата за правилната реакция, която трябваше да има Съюза. На първо място са опасенията на Кейнс, че пазарите оставени сами на себе си ще предизвикат рецесия. На следващо място, според Кейнс всеки път когато има финансовата криза, намесата на държавата във финансирането на нови инвестиции е необходима (Skilas, Roukanas and Maris, 2014).

В следствие на всичко изложено, при справянето с кризата ЕЦБ постепенно възприе по-прагматична позиция относно фискалните мерки. Така, в европейската политика започва процес на намаляване на политиките за строги икономии. Бившият председател на Европейската комисия Хосе Мануел Барозу посочва, че политиката на строги икономии е фундаментално правилна, но е достигнала своите граници в много аспекти (Skilas, Roukanas and Maris, 2014). С това изказване се онагледява конфликтът между двете икономически школи. Възможно е да се приеме твърдението, че строгите икономии не благоприятстват макроикономическата конвергенция, за разлика от експанзионистичната парична политика. Критичният проблем обаче е подчертаван многократно и от бившият председател на ЕЦБ Марио Драги, който обяснява, че паричната политика може да създаде основа за растеж, но инвестициите изискват доверие, а доверието изисква необходимост структурни реформи (Skilas, Roukanas and Maris, 2014).

Икономическата действителност онагледява положението, че решението на проблемите в сегашната интеграционна теория не може да продължава да включва промени само чрез икономическата политика на строги икономии и следва да бъде надградено. Необходими са политически мерки чрез редистрибутивните функции на бюджета, основно изразяващи се в прехвърляне на части от своя БВП от развитите към развиващите се региони, което би могло да се постигне с различни мерки, особено фискални (European Parliament, Briefing, 2015). Така най-съществената уязвимост на Евроната е по-скоро липсата на европейски механизъм за фискални трансфери. Белгийският икономист Пол де Грауве аргументирайки необходимостта от фискална интеграция, посочва, че „Икономическият и паричен съюз е забележително постижение и все пак той остава крехък, поради недостатък

в управлението му, а именно липсата на достатъчна степен на политически съюз, който включва централноевропейско правителство с правомощието да харчи и облага с данъците, и чиито правомощия са независими от националните правителства“ (Grauwe, 2006, p.18).

Финално, в дебата за логически най-правилното бъдеще на глобализацията и Съюза е самата история. В своята статия „Farewell to the Neo-Classical Revolution“ Робърт Скиделски посочва, че циклите на икономическата мисъл са толкова стари, колкото бизнес циклите, като либералните цикли са последвани от консервативни цикли, които отстъпват място на нови „либерални“ цикли (Ангелов, 2011). Британският професор обяснява, че либералните цикли се характеризират с правителствена намеса, а консервативни цикли с отстъпление на правителството. Всяка промяна в регулирането и дерегулирането на пазарите е в следствие на икономическа криза, а „настоящата криза на консервативния цикъл отразява масовото натрупване на лоши дългове, което стана очевидно с кризата с високорисковите ипотечни кредити, която започна през юни 2007 г. и сега се разпространи на целия кредитен пазар, а когато пирамидата започне да се разпада, правителството – тоест данъкоплатците – трябва да се намеси, за да рефинансира банковата система“ (Stiglitz, 2015).

Заклучение

Изложеното до тук представи фундамента на научната мисъл дала основата за теорията на икономическата интеграция. Икономическата мисъл на неолибералната школа е основа за създаването на основния модел на икономическата интеграция, чието фундаментално разбиране дава представа за сложната същност на процеса, а негов теоретик на този модел е американският икономист Бела Балаша.

След разпространението на неолиберализма редица икономисти като Стиглиц (Stiglitz, 2009), развиват нови теории, в които заляга схващането, че „просто да се позволи на свободните пазари да полудяват е в най-добрия случай лоша икономика, а въпросът, поставен след поредното фиаско на свободния пазар, е как могат да се проектират институции и регулаторни органи по начин, който улеснява пазарната ефективност и макроикономическия растеж“.

Неокласическите схващания за пазарно устроена икономика имат своя противоположен полюс в съвременната икономика, т. нар. дирижисти. Ключов фактор те придават на ролята на държавата. Отнасяйки тези свои виждания към международните икономически отношения, те предполагат категоричното включване на „институционално-политическия механизъм, т.е. регионалната икономическа интеграция е важно поле за функциите на държавата“ (Маринов. Илиев. 2014, p. 98). Поради това те извеждат на преден

план създаването на наднационални институции на интеграционното обединение и тяхната роля в изграждането и управлението на оптимална икономическа политика (Илиев, Илиева, 2014, р. 53).

Теоретиците на интеграционната мисъл, както в миналото, така и сега са изправени пред сложната проблематика на взаимозависимостта и взаимодействието на свободната пазарна икономика с държавата, в следствие на което процесът по надграждане на основите на икономическата наука не спира и днес. Отговорите на въпросите за бъдещото развитие на икономическите процеси в глобалната икономика и възможните решения на настоящите проблеми на интеграцията, могат да намерят отговор именно в мъдростта на архитектите на настоящата действителност, които чрез своите теории създадоха сегашния ред на световно стопанство.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. European Parliament. (2015) The ECB and the financial crisis. Rigid theory vs a pragmatic approach, Briefing.
2. Grauwe, P. (2006) What have we learnt about monetary integration since the Maastricht Treaty? University of Leuven, January.
3. Skidelsky, R. (2008) Farewell to the Neo-classical Revolution, Project Syndicate.
4. Skidelsky, R. (2008) The Remedist. The New York Times.
5. Stiglitz, J. (2015) Rewriting the rules of the European economy, Foundation for European progressive studies.
6. Stiglitz, J. (2009) Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy, Annals of Public and Cooperative Economics.
7. Skilas, P. Roukanas, S. Maris, G. (2014) Keynes and the Eurozone's Crisis: Towards a Fiscal Union, The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World, Procedia Economics and Finance 9.
8. Staničić, M. Sapunar, J. (2015) EU between Monetarism and Keynesianism, University College of International Relations & Diplomacy, Zagreb, Croatia, ERUDITIO, Volume 2.
9. Ангелов, И. (2011) Поуки от световната криза за икономическата теория, Икономика 21, Стопанска академия „Д.А. Ценов“.
10. Илиев, Д. Илиева, Д. (2014) Влиянието на културната хетерогенност върху европейския интеграционен процес. Народно стопански архив, Книга 3.
11. Маринов, Г. Илиев, И. (2014) Европейска икономическа интеграция, Издателство „Онгъл“, Варна.
12. Кацарски, И. (2013) Концепцията на Адам Смит за „търговското общество“ – радикален проект със съвременно значение, Икономически и социални алтернативи, бр. 3.

13. Капитал. (2012) Пол Кругман: Европа не печели нищо от бюджетните икономии.
14. https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/sviat/2012/02/21/1770490_pol_krugman_evropa_ne_pecheli_nishto_ot_bjudjetnite/
15. Ринше, Г. (2009). Посетите колони на Европейския съюз, Фондация „Конрад Аденауер“, <https://www.kas.de/bg/web/bulgarien/laenderberichte/detail/-/content/die-tragenden-saeulen-der-europaeischen-union>

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЕС В СВЕТОВНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ И ПОЛИТИЧЕСКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Вълко Жанкардашлийски

e-мейл: vdzhankardashliyski_1922158@unwe.bg

Резюме

За периода 1980 – 2020г. света премина през множество динамични икономически и политически процеси. Разделянето на света на два противопоставящи се икономически и военни лагера доведе до категорична промяна в разбиранията за прогреса в социалистическата форма на икономическо развитие. Преминаването от стопанската система на управление през социализма към свободните пазари на капитализма даде перспективи и свобода на избор на новите, млади икономики на Източна Европа. Идеята на ЕО прерасна в обединение на държавите от континентална Европа в един икономически и политически съюз с цел конкуриране с икономиките на държави като САЩ, Китай и различни, други икономически и политически съюзи. Участието в съюзи е стара практика, носеща ползите от обединяването на военна и икономическа мощ. Когато говорим за обединението на няколко държави с цел придобиване на някакви конкурентни предимства или предимства в икономиката, дипломатическите отношения или сигурността на обща територия или граница, условията за такъв процес на преговори и договорености се усложнява. В наши дни ЕС се конкурира с икономиките и политическите интереси на САЩ, БРИКС, ШОС, като някои държави от съюза участват в други съюзи като НАТО (не участват, но са членове на ЕС, Австрия, Ирландия, Малта, Швеция), СТО и други. В доклада се проследява възможностите за развитие на външноикономически отношения на ЕС и перспективите му за развитие в сътрудничество с различни политически и икономически съюзи. На Световната политическа сцена през последните 30 години се обособиха нови икономически формирания, конкуриращи ЕС. Текущото изследване е разработвано периода август септември 2023г. Към датата на първа редакция – януари 2024 година в региона на Средния Изток се разгръщат 2 конфликта, този с Хутите и военният конфликт между Израел и Палестина. В Източна Европа продължава военната инвазия на Русия в Украйна. За последните няколко години САЩ преосмислят политиката си използване на производствените мощности на Китай и се стремят към търговски отношения със страни като Австралия и Канада. Тези и много други фактори правят изследването актуално от позицията на бъдещи възможности за изграждане на търговски съюзи с големи икономически формирания.

Summary

In the last 40 years, the world has gone through many dynamic economic processes. The division of the world into two opposing economic and military camps led to a definite change in the understanding of progress in the socialist form of economic development. The transition from one policy of governance to another gave prospects and freedom of

choice to the new, young economies. The idea of the EC grew into the unification of the countries of continental Europe into one economic and political union in order to compete with the economies of countries such as the USA, China and various other economic and political unions. Participating in alliances is an old practice that, on a micro scale, has happened relatively easily until today. When we talk about the unification of several countries in order to gain some competitive advantages or advantages in the economy, diplomatic relations or the security of a common territory or border, the conditions for such a process of negotiations and agreements are complicated.

Nowadays, the EU competes with the economies and political interests of the US, BRICS, SCO, with some EU countries participating in other alliances such as NATO (not participating but EU members, Austria, Ireland, Malta, Sweden), WTO and others. The report traces the development of the EU and its prospects for development in cooperation with various political and economic unions.

1. Увод

„Европейският съюз е създаден в резултат на следвоенното сътрудничество в Европа за осигуряване на мир, просперитет и стабилност на континента.“ (Shvangiradze, 2022)

“ Следователно просперитетът включва три неща:

1. Пари: спечелени по начин, който съответства на вашето вътрешно АЗ и ценности

2. Щастие: което включва здраве, обслужване и други ключови взаимоотношения

3. Устойчивост: това е метод за правене на пари, който подобрява здравето и благосъстоянието ви в дългосрочен план” (HARDY, 2019)

В доклада се прави общ преглед на причините за възникване на ЕС, развитието на ЕС от основаването му като организация и перспективите за търговско сътрудничество с други държави или съюзи. В доклада се прави прегледна на състоянието на търговския обмен на ЕС съпоставен с някои други държави и международни организации. В доклада не се прави сравнение на търговския обмен на ЕС с всички държави и съюзи по света. Наблегнато е на перспективите за търговски обмен с Република Индонезия и се прави преглед на евентуални бъдещи съвместни търговски инициативи с държави от Латинска Америка, Африка и някои части от Азия. Прави се и съпоставка със съюза BRICS. Доклада е анализ на вече направени изследвания и теоретичен преглед на някои заключения от такива изследвания. Използван е качествен, дедуктивен и сравнителен метод за изследване на текущото състояние на някои фактори от търговския обмен по света. Събитията от периода септември 2023 – януари 2024 г. правят текущото изследване актуално от гледна точка на бъдещо разместване на участниците в различни световни, търговски и политически организации. Поддържането и изграждането на

нови търговски и дипломатически отношения с различни държави и съюзи подсилва икономиката на ЕС, дава възможност за нов търговски обмен.

ЕС е икономическа и политическа структура, организирана по подобие на САЩ в политическо отношение.

За периода 1940-1990 Република Китай се превърна в организация, конкурираща Съединените щати.

Русия за времето от 1917 до 1990 година изгради кръг на зависимост върху държави с обща територия приблизително равна на половината земя от земното кълбо.

След разпада на СССР в борбата Световните сили да заемат ключови позиции в Световната икономика, Китай се утвърди като една от водещите икономически и политически сили на Световната политическа сцена. Следствие на търговската война между САЩ и Китай, много държави промениха посоката на външната си политика и търговия към нови по-подходящи партньори, с които биха имали значително по-дългосрочни и перспективни взаимоотношения.

Предвид новите икономически и политически предизвикателства е съвсем закономерно ЕС да търси нови партньори в Световната търговия. В работката се набляга на тезата, че ЕС е необходимо да търси нови партньори в лицето на държави с по-умерена външна политика с оглед на дългосрочни взаимоотношения. В доклада се прави анализ на потенциалните възможни съюзи с организации в търговско отношение за дългосрочни взаимоотношения. Въпреки евентуалната промяна по въпроса на търговските взаимоотношения е необходимо доколкото е възможно да се запазят добрите икономически практики и добрият тон със САЩ и държавите и организации от целия свят.

След 1990 година се създават политически и икономически условия за разширяването на ЕО. Новите икономически условия създават заплахата за страните от Общността. Разпадането на Източния блок от една страна е благоприятен момент за разширяване на ЕО, но от друга се явява и заплахата поради значително по-ниския стандарт на живот. Това би насочило значителни капитали от компании в ЕО към държавите от Източния блок и би отслабило икономиката на страните членки. Значително по-ниското заплащане създава условия за бързи печалби във високо рискови инвестиционни практики. Съществува и риск от ново обединение, което би застрашило съществуването на идеята за единна Европа. Така през 1992 година се подписва Споразумението от Маастрихт, с което се слага официално началото на Европейския съюз.

Разпадането на една икономическа система, устояла на икономическите предизвикателства над 60 години, разпространена в почти половината свят, неизменно води до сериозни последици за Световната Икономика. Създават се възможности за високо-рискови инвестиции, често със спекулативен

характер. За Държавните институции и регулатори от разпадналата се социалистическа система на планова икономика, много често липсва персонал, който има познанията да управлява ресурсите по благонадежден начин. Това е предизвикателство за всяка компания със сравнително голям или малък капитал да извърши инвестиция с цел бърза печалба като често използват предимства и методи с манипулативен характер. В макро мащаб това е и времето, когато големите играчи на политическата сцена се опитват да изградят задължаващи съюзи с други държави с цел укрепване на икономиката и суверенитета си. Подписват се нови споразумения за сътрудничество и различни съвместни инициативи между държави участнички в тях.

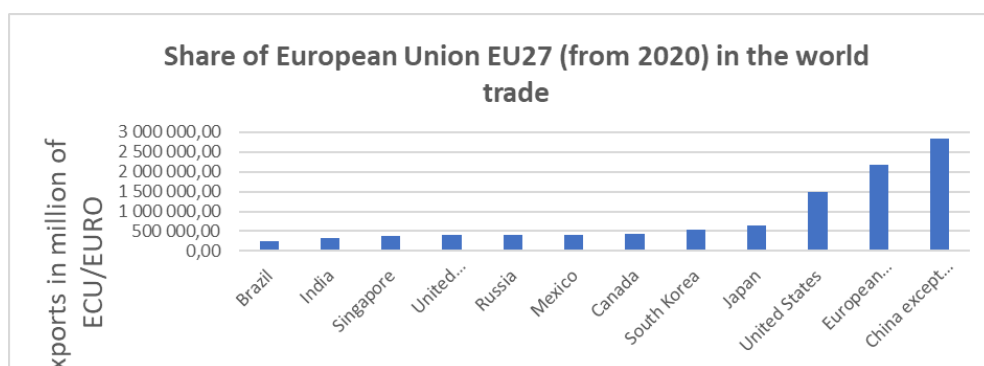
2. Европейски съюз

Третата най- голяма икономика в света, отговорна за почти 20 % от световния стокооборот 2022 година в щатски долари

БВП на Съединени щати – \$26 трлн.,

БВП на НР Китай – \$19 трлн.

БВП на ЕС – \$16.6 трлн



Източник: (European Union, 2022)

Фигура 1: Дял на Европейския съюз EU27 в Световната Икономика

ЕС е естествена инициатива започната след края на ВСВ. Държави близки по икономически показатели и със сходни културни ценности и традиции решават да се обединят в т. н. Евр. Общност. Този акт на обединение е опит да се сблизят нациите участници като противници в конфликта. Несъмнено управляващите в Западна Европа внимателно наблюдават нарастващата сила на СССР и силно развитата икономика на САЩ. ЕО е и акт на икономическо обединение с цел да се преодолеят по-бързо последствията от ВСВ.

Държавите с обединено население и обединени икономики създават устойчив икономически растеж както и задоволяване на вътрешните си

потребности. Разнообразието от различни технологии и услуги, предлагане на стоки собствено производство, задоволяват търсенето в ЕО, а това спомага за създаване на единна икономика с динамичен растеж. Задоволяването на потребностите от вътрешния пазар стимулира натрупването на капитал с цел затвърждаване и повишаване на икономическите показатели и изграждането на конкурентни отрасли в икономиката с цел стимулиране на износа и привличане на повече капитали.



Източник: (Aldcroft, 1993) – Statista Research Department

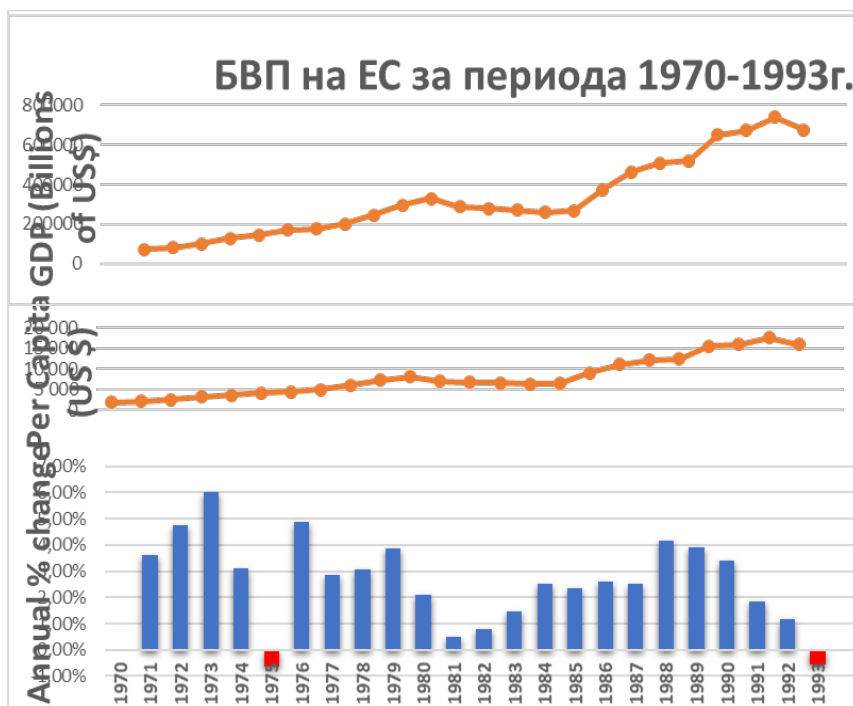
Фигура 2: БВП и ръст на промишленото производство в западноевропейските страни 1950-1970 г

Като говорим за ЕС – не говорим за Европа. Говорим за държавите, които подкрепиха една идея и в много широк смисъл, се присъединиха към една икономическа перспектива. С разпадането на комунистическата система на управление големите икономики по света откриха нови възможности за реализация на капитала и солидни печалби в разпадащите се Източно – европейски икономики. За пръв път от 50 години Европа имаше шанс да се обедини отново и да прерасне в единна икономическа сила, така че да може да се конкурира с богатите Азиатски икономики и икономиката на Съединените щати.

Изграждането на единна икономика с единна валута дава възможност за конкуриране в световен мащаб. За да се защити единството на територията на Европа и създаването на единна икономика се налагат бързи действия от 6-те досегашни членки на ЕО с цел запазване на суверенитета на Европа и ограничаване на навлизащите икономически интереси от Азиатския континент и територията на Близкия изток. Ратифицирането на споразумението от Маастрихт през 1993 полага началото на един нов икономически и паричен съюз.

Обединението на интересите на много различни култури под юрисдикцията на един парламент дава възможност за определяне на единна икономическа политика спрямо другите големи икономики по света. За обикновения

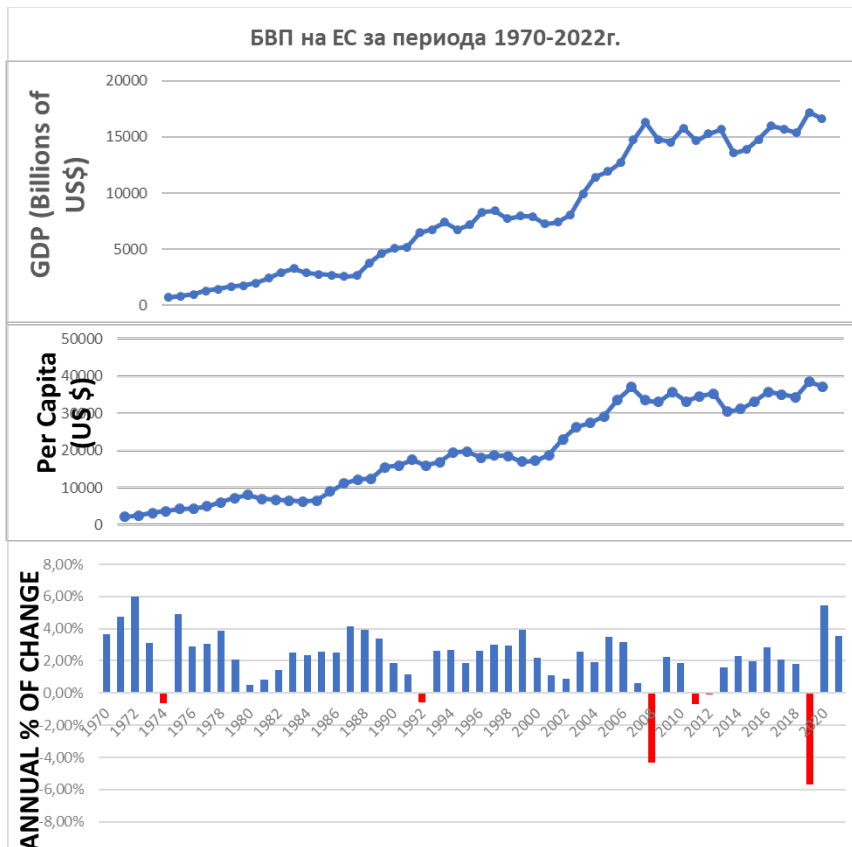
човек новия съюз е свобода – възможност да работи или живее, където поиска в държавите членки от съюза. За навлизащите смесени предприятия това е възможност и ползи от намаляване на разходите при навлизане чужд пазар, да инвестират капитали в икономика с единна структура без да е необходимо да навлизат на няколко отделни пазара с различна финансова политика и различни политически интереси спрямо съседните им държави.



Източник: (www.macrotrends.net, n.d.) БВП на ЕС за периода 1970-1993г.

Фигура 3: БВП на ЕС за периода 1970-1993 г.

Според диаграмата на **Фигура 3**, се наблюдава плавно покачване на жизнения стандарт на хората като частично това може би се дължи и на покачването на годишната инфлация. В частта на годишен процент на промяна нивата са приблизително еднакви спрямо базовата стойност от 1970 година. След създаването на ЕС се забелязва рязко покачване в стойностите за растеж на БВП както в общ план така и спрямо човек от населението. С присъединяване на повече държави стойностите нарастват, като за сравнение за периода от 30 години съществуване тези стойности са почти двукратно нараснали (диаграма фигура 4).



Източник: (www.macrotrends.net, n.d.) БВП на ЕС за периода 1970-2022

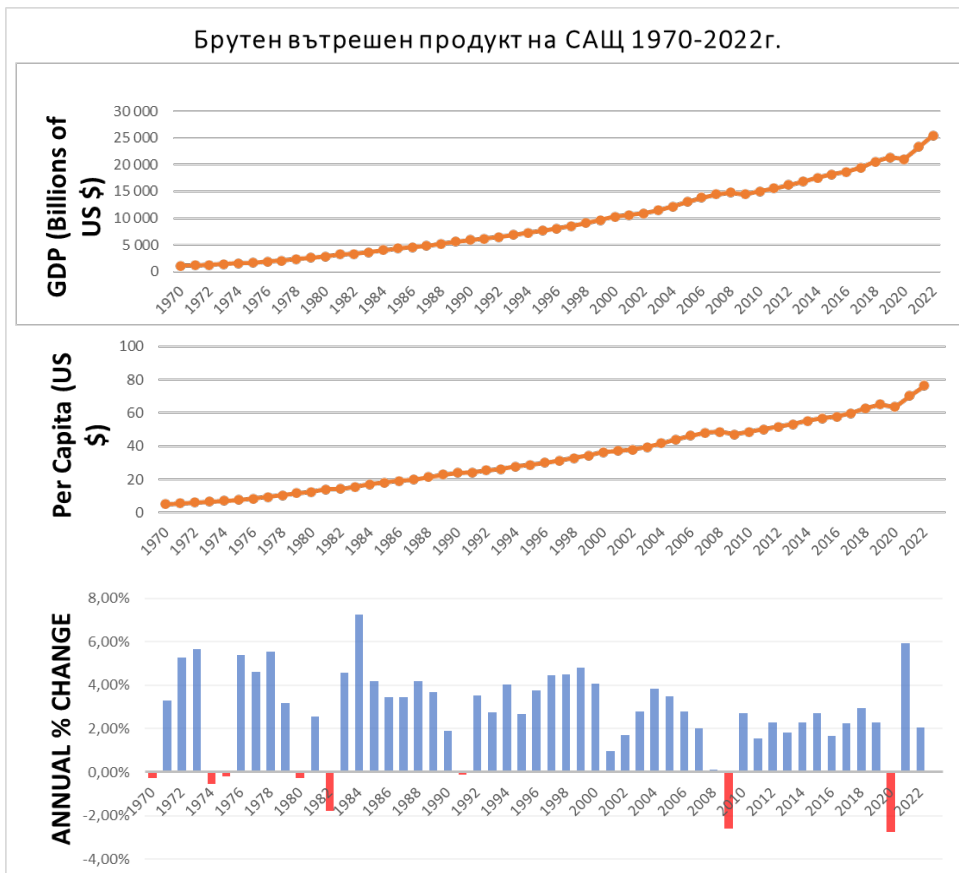
Фигура 4: БВП на ЕС за периода 1970-2022 г.

3. Перспективи за ЕС, САЩ и BRICS

Други конкурентни формирания от държави с търговско и икономическо обединение са САЩ и BRICS.

Според диаграмата от macrotrends.net долу, към 1993 година БВП на Щатите е бил малко по-висок от този на ЕС при основаването си.

За 30 годишния си период ръста на БВП на САЩ по запазва своя тренд и не се наблюдава ускорение на нарастването. За този период Европейският съюз също е повишил 3 пъти БВП като става сериозен конкурент на геополитическата сцена наред със САЩ, Китай и Русия.



Източник: (www.macrotrends.net, n.d.) Брутен вътрешен продукт на САЩ 1970-2022

Фигура 5: БВП на САЩ за периода 1970-2022 г.

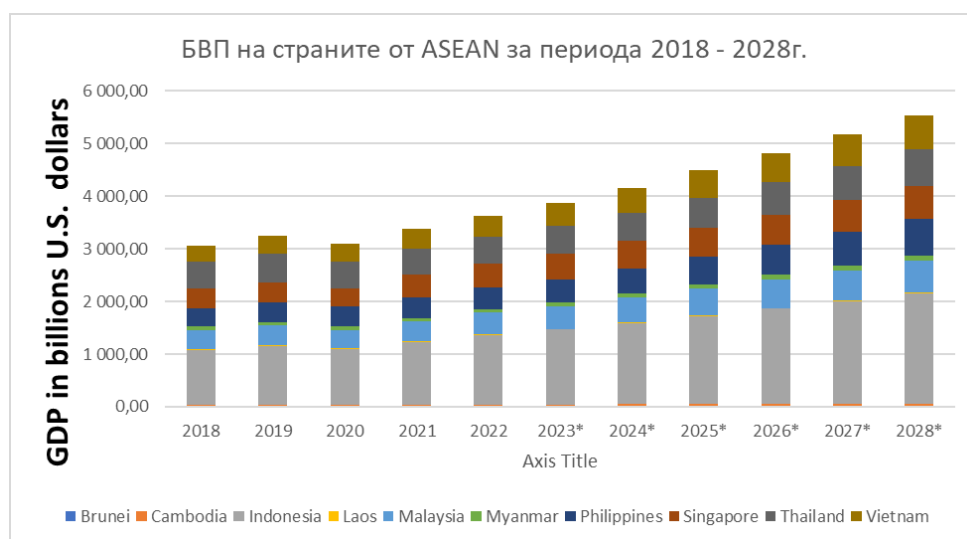
С обединението на различните култури и нации от един географски регион под една административна единица се повишава конкурентоспособността и вътрешното производство за задоволяване на вътрешните потребности.

Защо Англия се включва в ТРР11?

“Обединеното кралство приключи преговорите за присъединяване към СРТРР на 31 март 2023 г. и подписа протокола за присъединяване на 16 юли 2023 г. Влизането в сила на споразумението ще се извърши, след като Обединеното кралство и страните по СРТРР приключат своите законодателни процеси. Очакваме това да се случи през втората половина на 2024 г.” (GOV. UK, 2023)

Перспективите да се включат към тази организация освен икономиките на Австралия, Япония, Бруней и Канада, които се явяват гръбнак на съюза,

и други държави ще създаде организация присъстваща на три континента. Лондон като традиционно свързан с азиатските финансови центрове би имал по-големи финансови перспективи и ползи в едно значително по-обширно геополитическо обединение. Трябва да отбележим, че Бруней е и член на АЕСЕАН, където членува и Индонезия. Индонезия с население над 300 млн. души е сериозен носител на работна ръка, което е предпоставка за повишаване на ефективността на икономиката и производството при правилно управление на инвестициите и управлението на работната ръка.



Източник: (Statista, 2023) Брутен вътрешен продукт (БВП) на страните от ASEAN от 2018 до 2028 г.

Фигура 6: Брутен вътрешен продукт (БВП) на страните от ASEAN от 2018 до 2028 г.

3.1. BRICS

На геополитическата сцена през 2006/2009 се появи още една организация, обединяваща няколко държави. Съюз на държави с общонаселение 3.5 млрд. души и с цел обединяване на ресурсите си с цел създаване на нова икономическа сила.

„Бразилия, Русия, Индия, Китай и Южна Африка се опитват да се позиционират като представители на глобалния юг, предоставяйки „алтернативен модел на Г-7. (Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Обединеното кралство и Съединените щати, както и Европейския съюз)“ (Prange, 2023)

Може да се направи аналогия със Студената война от средата на миналия век. Този път не толкова в политиката, колкото в икономиката. Предлага се

алтернатива на един различен свят, една различна икономическа реалност и една нова икономическа норма.

Създаване на организация приличаща на друга организация създава впечатление за дублиране на текущото състояние на световната геополитика.

Новото търговско и геополитическо обединение ще противопостави света отново на поне два лагера. Конкументните предимства на BRICS по отношение на цена на суровини, цена на труда, ценово предимство от количество произведена продукция – задоволяване на вътрешните потребности и обем на потребители от различни култури ще създаде условия за динамичен финансов прогрес.

Противопоставянето на такъв ресурс би било невъзможно в лицето на ЕС. Възобновяването на протекционистичните политики би изострило напрежението между Европа и Азиатските държави членки на BRICS. Създаването на търговски съюз между Европейския съюз и Съединените щати би било възможност за евентуален бъдещ прогрес в оцеляването на идеята за ЕС. Възможно е бъдещо затвърждаване на дипломатическите отношения между ЕС и държавите от БРИКС, главно поради зависимостта си от енергийните носители на Русия. Затвърждаване на отношенията между ЕС и БРИКС в значителна степен влияят на интересите на НАТО, а по – конкретно на САЩ. Перспективата за развитие на газодобива от Украинските находища и доставянето му към ЕС изглеждат към днешната ситуация едно недостижимо за момента решение. Все още технологиите за добив на енергия чрез възобновяеми източници не са развити достатъчно добре и поради високите цени за интеграция и поради чисто бюрократични причини към днешно време не са решение на зависимостта на ЕС от зеленото гориво.

Предвид сериозните различия в културен аспект на държавите, членки на съюза, е много възможно BRICS да не се разгърне в планираните мащаби, а Китай като гръбнак на тази идея да предизвика финансов колапс в икономиката си. Културните различия и социален статус на населението от различните държави в този политически и икономически съюз ще са предизвикателство за неговото оцеляване въпреки, че в близкото минало Русия и Китай бяха от един екип зад Желязната завеса. Като допълващи се икономически съюза би имал сериозни перспективи като Глобален политически и икономически лидер и би могъл да диктува правилата в глобален аспект. Въпреки всички положителни характеристики на това обединение не можем да пропуснем да отбележим, че населението в тези държави е с много големи разлики в нивото на заплащане и съответно като социален статус. Ключовите членове в обединението Китай и Индия държат по 17 % от Световния БВП. Китай като световен производител не би могъл да разчита единствено на този пазар за реализация на продукцията си. За реализация на произведената продукция, Китай ще продължава да търси канали за износ към Европа и САЩ, въпреки трудностите в политическо и икономическо отношение. За

последните 5 години търговията деноминирана в китайски юан се е увеличила с 1% в световен мащаб и е стигнала до 2.77%. Военния конфликт оказва влияние в значителна степен върху това покачване, но въпреки това то не е високо предвид това, че Русия е принудена да работи с китайски юан. Русия изнася продукцията към Китай, и е принудена да я продава на цени предложени от Китай. Предвид културните особености на тази нация, това не би продължило дълго. Русия не е от държавите, които биха приели дипломатично друга държава да им диктува пътя в икономиката и политиката. Предвид ситуацията в момента с изостреното военно положение в Украйна, Русия ще има нужда от валута за да поддържа армията. Възможно е след края на конфликта Русия да промени посоката на нейната външна политика по отношение на икономиката.

Сложната икономическа обстановка може да бъде от полза за ЕС. Засилването на дипломатическите връзки с държави от района на Индийския океан и участието в съюзи от региона би могло да повиши икономическите показатели на съюза.

Спекулативните изказвания в различни медии за намерението на Франция да се включи в Брикс заради молбата от Емануел Макрон за съдействие за покана от Република Южна Африка за присъствие на срещата на върха на БРИКС . Членуването и в НАТО би създало пречки за това, но при правилно договаряне на условията за членство това би могло да се случи. Излизането на една голяма икономика от ЕС би довело до разпада на ЕС. Зависимостта на икономиката на Германия от природен газ също създава трудности за бизнеса. Намирането на алтернативни източници и маршрути за доставка на природен газ е един от приоритетите и добра възможност за диверсифициране на доставките. Газовата зависимост от Русия през последните години доказва две тези, че производството на електроенергия от възобновяеми източници все още не е достатъчно устойчиво за да бъде основен енергоносител и доставките на газ от един доставчик не е достатъчно надеждна практика, предвид военния конфликт в Украйна и ограниченията, които страните в конфликта си наложиха взаимно.

Конфликта в Украйна е добра възможност за ЕС и в частност за Европа да обмисли нови насоки за развитие на дипломатическите си отношения с други държави и развитие на икономическата политика в световен мащаб. Взаимоотношения в сферата на търговията с развиващите се страни с култури с традиционно последователна политика би могло да доведе до положителни резултати в бъдеще.

Концентрацията на производство вътре в ЕС и диверсификацията му с частично изнасяне към развиващи се страни при балансиран риск би могло да доведе до положителен баланс за всички участници в операцията.

„Първоначалните шест членки на БРИКС се очаква да имат общ БВП от 27,6 трилиона долара през 2023 г., което представлява 26,3% от общия

глобален БВП. С включването на новите членове очакваният БВП се покачва леко до \$30,8 трилиона, достатъчно за 29,3% глобален дял.“ (Lu, 2023)

“Средният оборот на ден в щатски долари от едната страна на транзакцията беше 6,6 трилиона долара – с 14% повече от 5,8 трилиона долара през 2019 г. – в съответствие с промяната в общия оборот. Щатският долар участва в близо 90% от глобалните валутни транзакции, което го прави най-търгуваната валута на валутния пазар.” (Maronoti, 2022)

3.2. Китай; Индонезия

Какъв процент от световната търговия е в юани?

2.77%

“Юанът представлява 2,77% и се нарежда на пето място след еврото, британския паунд и японската йена...”

Делът на юана в глобалните плащания остава малък в сравнение с размера на китайската икономика, но е нараснал от 1,81% преди около пет години.” (DOI and AKITA, 2023)

“Международните плащания, деноминирани в юани през последното тримесечие, нараснаха с 11% на годишна база до 1,51 трилиона долара, докато плащанията в долари се свиха с 14% до 1,4 трилиона долара, първото тримесечие, в което китайската валута дръпна напред в данните за 2010 г.” (DOI and AKITA, 2023)

Повишаващия се отрицателен баланс на Индонезия в търговския обмен с Китай например през последните години в паралел с повишаващия се износ от държавата към Китай говори 2 неща (ОЕС – The Observatory of Economic Complexity, n.d.): Китай вероятно купува евтино от съседите си, което означава, че има по-висок търговски интерес да купуват евтино от Индонезия и да реекспортират към други държави като е възможно значителна част от тази продукция да се експортира към държави бъдещи членове на Брикс или за вътрешно потребление и производство на продукти за износ. Тази търговска политика е подобна на тази използвана от СССР в годините от Студената война. Икономическо подкрепяне на сателитни държави или членове на дадена организация с цел затвърждаване на дипломатическите отношения и придържане към някакъв съюз.

Изграждане на търговски път с нови технологии би могло да улесни и създаде нов поглед върху начина на транспортиране на хора и стоки. Балансираната търговска политика с умерени дипломатични отношения е възможно да създаде нов търговски път, преминаващ през крайбрежията на държави от Индийския океан и държави от Близкия изток. Изграждането на такова съоръжение би било от полза за много държави от региона. Политиката на коопериране с големи корпорации би довело до баланс на търговските интереси и полза за ЕС и в частност държавите участници в такъв търговски

съюз. Такъв проект е възможно да се доближава до идеята за Креативен Капитализъм.

Увеличаването на експорта на Индонезия към Китай през последните 10 години говори за силно развитие на производството на Индонезия.



Източник: (tradingeconomics.com, n.d.) Експорт на Индонезия към Китай 2012-2022г.

Фигура 7: Експорт на Индонезия към Китай 2012-2022 г.

Към 2021 година Сащ и Китай са едни от основните търговски партньори на ЕС, подобна политика е добре да се запази и за в бъдеще, но предвид последвалия конфликт в Украйна е необходима диверсификация на външната търговия и търсенето на нови партньори. Търговския баланс през 2021 година на ЕС е паднал до 55 милиарда евро, което се дължи на различни фактори включително и на последствията от глобалната пандемия COVID-19. Спада на баланса продължава и през 2022 година като достига дъно от – 430 млрд евро отрицателен баланс.

Спада на износа на ЕС е комплексен резултат от различни събития – като основно от тях е загубата на пазари и затруднения в платежния баланс на много държави следствие от COVID19 пандемията и конфликта в Украйна и новото поляризиране на света следствие на BRICS. Поляризирането на света следствие на търговската война САЩ – Китай допълнително затруднява световния търговски обмен. Това са още причини да се търсят партньорства с други държави и диверсификация на търговията на ЕС. Изграждането на нов търговски път под формата на клуб на глобалната търговия е добра перспектива за бъдещето на търговията в Глобален мащаб.



Източник: (Statista, n.d.) (www.destatis.de, n.d.) Баланс на ЕС (внос,износ) за периода 2002-2022

Фигура 8: Баланс на ЕС (внос,износ) за периода 2002-2022

“Индонезия има една от най-важните икономики в света, класирана на 16-то място в световен мащаб по БВП въз основа на пазарните цени и 7-мо място въз основа на паритета на покупателната способност (ППС). На основата на ПЧП само три членки на ОИСР – САЩ, Япония и Германия – имат по-големи икономики от Индонезия. Индонезия е дом на четвъртото по големина население в света с 275 милиона души. Това е надминато в ОИСР само от 333-милионното население на Съединените щати.”

(West, 2023)

Изграждането на съюз или влизането в съюз на ЕС с Република Индонезия би довело до положително развитие на търговията и диверсификация на производството от позиция на ниска себестойност на труда и нарастващата безработица в страната. Високите цени на енергийните ресурси предизвикаха вълна от оттегляне на предприятия с много разностранно международно участие от различни сфери на промишлеността.

Щатските компании се насочиха към изграждане на производствени мощности в Австралия, въпреки трудностите на местните предприятия.

„В бурно време за глобалната икономика австралийският производствен сектор е изправен пред силни насрещни ветрове. Наложително е бизнеспът да остане гъвкав и да се адаптира към променящите се перспективи на

индустрията, за да запази перспективите за растеж силни през следващите няколко години.“

(Duvall, 2023)

„6 големи американски технологични компании се разшириха в Австралия,“

(Wong, 2021)

През 2021 няколко големи щатски компании избраха да преместят производствени мощности в Австралия. Ковид кризата, нарастващите цени на горивата и енергията в ЕС даде тласък на изтегляне на щатски компании от ЕС. Изтеглянето на американски компании от нашия пазар ще създаде необходимост за изграждане на нови търговски взаимоотношения между ЕС и други търговски съюзи и споразумения. Косвеното влияние на Американската икономика върху ЕС ще създаде необходимост за преосмисляне на дипломатическите контакти и в търговско отношение с други държави, като това няма да наруши съществуващите търговски спогодби между ЕС и Съединените щати. Индонезия като държава с многобройно население и нарастваща безработица, би могла да бъде икономически изгоден партньор на ЕС.

„Индонезия ще бъде десетата по големина икономика в света до края на десетилетието, смята Нуриел Рубини, и може да бъде шестата по големина икономика до 2030 г.

Групата за изследвания и анализи Citi предполага, че тя ще бъде четвъртата по големина икономика в света до 2040 г., като ще представлява 4,8% от глобалното производство. Но е малко вероятно тези цели да бъдат реализирани, освен ако няма благоприятна среда за необходимите инвестиции и възможности за заетост в страната и настройките на икономическата политика не останат отворени за търговия, инвестиции и международна конкуренция.“ (Drysdale, 2012)

Индонезия в етнокултурно отношение е мултиетническа и мултикултурна държава. (Hofstede et al., 2010) Въпреки, че Индонезия е държава с много висока властова дистанция, (HOFSTEDe, n.d.), мултиетническото разнообразие компенсира влиянието на фактора властова дистанция.

Нарастащите чуждестранни инвестиции (без инвестициите в банковата сфера, газодобивната и нефтената промишленост) (FDI) фиг. 10 показват възходяща тенденция и добра перспектива за съвместен търговски обмен. (tradingeconomics.com, n.d.)



Източник: (Statista, n.d.) (www.destatis.de, n.d.) Директни чуждестранни инвестиции в Република Индонезия за периода 2010-2023г.

Фигура 9: Директни чуждестранни инвестиции в Република Индонезия за периода 2010-2023 г.

Индонезия е член на МВФ, ООН, СБ, СТО. (www.confiduss.com, n.d.), АЕ-SEAN, East Asia Summit, NAM, ОИС, Cairns Group.

В дипломатически аспект Република Индонезия поддържа 132 дипломатически представителства и над 90 посолства по света.

Индонезия е държава отворена към света, към кооперирането и колаборацията. Стратегическото и местоположение създава добри възможности за силен търговски обмен.

3.3 Африка и Латинска Америка

По отношение на континента Африка, според доклад на Европейския парламент се налага възобновяване на взаимоотношенията между Европа и Африка и ще се търсят нови пътища и стратегии за развитие на населението. Предвиждат се инвестиции на стойност 150 млрд. евро до 2030 година. (www.europarl.europa.eu, 2021)

Предвид лошата инфраструктура на континента и силната разслоеност на населението по етнически, религиозен и културен принцип, е трудно да се търси инвестиционна политика в континента или в конкретни държави с обособени икономически предимства. Създаването на вътрешни съюзи за коопериране би създавало възможности за обединяване на усилията за развитието на Африканските държави. Това би създавало конкурентни предимства

за утвърждаване на развитието на населението и повишаване на жизнения стандарт и сигурността вътре в континента.

„Латинска Америка е много близка в културно и религиозно отношение до Европа. Въпреки това многото политически експерименти и режими от последния век изградиха нова, различна култура. Създадоха различия в различните държави на континента, което доведе до разлики в социален аспект.“ (Borell, 2020)

Съединените щати и Китай засилиха инвестициите си в Латинска Америка. Споразумението MERCOSUR е начало на едно партньорство в дългосрочен план. Като бивши Европейски колонии, държавите от континента имат близка връзка в културно отношение. Това в значителна степен би подпомогнало създаване на съвместни инициативи и споразумения по отношение на търговския обмен и развитието на промишлеността.

4. Заключение

За да се стабилизира ЕС и продължи да се развива ще е необходимо неговото бъдещо разрастване на континента и разширяване на търговските контакти в райони със спокойна икономическа и политическа обстановка и засилване на дипломатическите инициативи и тези свързани с облекчаване на търговския обмен с цел затвърждаване на приятелските отношения. За диверсификацията на вноса и износа е необходимо целенасочено да се търсят нови възможности, да се наблюдава внимателно какво се случва на политическата сцена по целия свят и да се анализират последствията от бъдещи стъпки или възможности, там където дипломатията на други не е успяла или там, където другите са успешни. За времето на търговската война между САЩ и Китай, чуждестранните инвестиции в Индонезия продължават да нарастват. Кредитния рейтинг на държавата според S&P е BBB. Според агенцията този тренд ще се запази и през следващите 5 години. Първите сведения за нарастване на чуждестранните инвестиции в Република Индонезия са от 2012 година. Десет години по-късно това се е утвърдило като политика на държавата и е финансово убежище в рискования финансов и търговски обмен по света. Нарастването на чуждестранните инвестиции говорят за дългосрочни очаквания в инвестиционните и бизнес среди. Събитията от последните месеци в Близкия и Среден Изток създават заплахата за както за търговията и преноса на стоки от източните държави така и подсилват съмненията за нова бежанска вълна, която трудно ще бъде овладяна. Изнасяне на производства в региони със значително по-нисък стандарт на заплащане и удобни контакти с целия свят би спомогнало икономиката на ЕС и в частност би подсилило икономиката на Индонезия. Разгръщане на политика на експанзия на азиатския пазар е положителна стъпка в стабилизирането на ЕС.

Референции:

1. Aldcroft, D. (1993). Western Europe: economic output growth 1950-1970. [online] Statista. Available at: <https://www.statista.com/statistics/730758/western-europe-economic-manufacturing-output-growth-golden-age/> [Accessed 21 Sep. 2023].
2. Borell, J. (2020). Latin America-Europe: the ‘other’ transatlantic relationship | EEAS. [online] Europa.eu. Available at: https://www.eeas.europa.eu/eeas/latin-america-europe-%E2%80%98other%E2%80%99-transatlantic-relationship_en [Accessed 17 Sep. 2023].
3. DOI, N. and AKITA, S. (2023). Yuan exceeds dollar in China’s bilateral trade for first time. [online] Nikkei Asia. Available at: <https://asia.nikkei.com/Business/Markets/Currencies/Yuan-exceeds-dollar-in-China-s-bilateral-trade-for-first-time> [Accessed 30 Aug. 2023].
4. Drysdale, P. (2012). Indonesia’s foreign economic policy strategy. www.eastasiaforum.org. [online] Available at: <http://www.eastasiaforum.org/2012/05/14/indonesias-foreign-economic-policy-strategy/> [Accessed 17 Sep. 2023].
5. Duvall, T.J. (2023). Australian manufacturing: Discover growth amid turbulence – KPMG Australia. [online] KPMG. Available at: <https://kpmg.com/au/en/home/insights/2023/02/australian-manufacturing-midmarket-growth-transformation.html#:~:text=With%20geopolitical%20conflict%20encouraging%20many> [Accessed 16 Sep. 2023].
6. European Union (2022). Economy. [online] european-union.europa.eu. Available at: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_en [Accessed 21 Sep. 2023].
7. GOV.UK. (2023). The UK and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). [online] Available at: <https://www.gov.uk/government/collections/the-uk-and-the-comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnershipcptpp#:~:text=The%20UK%20concluded%20negotiations%20to> [Accessed 21 Sep. 2023].
8. HARDY, B. (2019). 3 Keys to Long-Term Prosperity, Health, and Happiness. [online] <https://www.inc.com>. Available at: <https://www.inc.com/benjamin-p-hardy/3-keys-to-long-term-prosperity-health-happiness.html> [Accessed 31 Aug. 2023].
9. HOFSTEDE, G. (n.d.). Country comparison tool – What about Indonesia? [online] www.hofstede-insights.com. Available at: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool?countries=indonesia> [Accessed 17 Sep. 2023].
10. Hofstede, G.H., Gert Jan Hofstede and Minkov, M. (2010). Cultures and organizations : software of the mind : intercultural cooperation and its importance for survival. New York ; London: Mcgraw-Hill.

11. Lu, M. (2023). Visualizing the BRICS Expansion in 4 Charts. [online] Visual Capitalist. Available at: <https://www.visualcapitalist.com/visualizing-the-brics-expansion-in-4-charts/>.
12. Maronoti, B. (2022). Revisiting the international role of the US dollar. www.bis.org. [online] Available at: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2212x.htm#:~:text=The%20average%20turnover%20per%20day [Accessed 18 Sep. 2023].
13. OEC – The Observatory of Economic Complexity. (n.d.). China (CHN) and Indonesia (IDN) Trade | OEC. [online] Available at: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/chn/partner/idn> [Accessed 18 Sep. 2023].
14. Prange, A. (2023). A new world order? BRICS nations offer alternative to West – DW – 03/27/2023. [online] dw.com. Available at: <https://www.dw.com/en/a-new-world-order-brics-nations-offer-alternative-to-west/a-65124269>.
15. Shvangiradze, T. (2022). How did the European Union Come Into Existence? [online] TheCollector. Available at: <https://www.thecollector.com/how-did-the-european-union-start/> [Accessed 31 Aug. 2023].
16. Statista. (2023). ASEAN countries GDP 2020. [online] Available at: <https://www.statista.com/statistics/796245/gdp-of-the-asean-countries> [Accessed 18 Sep. 2023].
17. Statista. (n.d.). EU goods trade balance 2022. [online] Available at: <https://www.statista.com/statistics/1386809/eu-international-trade-goods-trade-balance/#:~:text=The%20European%20Union%20went%20from> [Accessed 21 Sep. 2023].
18. tradingeconomics.com. (n.d.). Indonesia exports to China – 1989-2019 Data | 2020 Forecast. [online] Available at: <https://tradingeconomics.com/indonesia/exports/china> [Accessed 18 Sep. 2023].
19. tradingeconomics.com. (n.d.). Indonesia Foreign Direct Investment – 2023 Data – 2024 Forecast – 2010-2022 Historical. [online] Available at: <https://tradingeconomics.com/indonesia/foreign-direct-investment#:~:text=Indonesia%27s%20foreign%20direct%20investments%20increased%20by%2044.2%25%20to> [Accessed 17 Sep. 2023].
20. West, J. (2023). Indonesia's quest to join the OECD and become a high-income country. www.eastasiaforum.org. [online] doi:<https://doi.org/10.59425/eabc.1694383235>.
21. Wong, F. (2021). 6 Major US Tech Companies Have Expanded Into Australia, And Your Company Can Too. [online] www.linkedin.com. Available at: <https://www.linkedin.com/pulse/6-major-us-tech-companies-have-expanded-australia-your-fiona-wong> [Accessed 16 Sep. 2023].
22. www.confiduss.com. (n.d.). Indonesia in international unions – Confidus Solutions. [online] Available at: <https://www.confiduss.com/en/jurisdictions/indonesia/politics/international-unions/> [Accessed 17 Sep. 2023].

23. [www.destatis.de](https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Foreign-trade/_node.html). (n.d.). Foreign trade europe – German Federal Statistical Office. [online] Available at: https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Foreign-trade/_node.html [Accessed 21 Sep. 2023].
24. [www.europarl.europa.eu](https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/world/20210311STO99734/towards-a-renewed-partnership-between-africa-and-the-eu). (2021). Towards a renewed partnership between Africa and the EU | News | European Parliament. [online] Available at: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/world/20210311STO99734/towards-a-renewed-partnership-between-africa-and-the-eu> [Accessed 17 Sep. 2023].
25. [www.macrotrends.net](https://www.macrotrends.net/countries/EUU/european-union/gdp-gross-domestic-product). (n.d.). European Union GDP 1966-2021. [online] Available at: <https://www.macrotrends.net/countries/EUU/european-union/gdp-gross-domestic-product> [Accessed 18 Sep. 2023].

ИНИЦИАТИВАТА „ТРИ МОРЕТА“ КАТО ОТГОВОР НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Диляна Димитрова

е-мейл: dilyanamdimitrova@unwe.bg

Резюме

Инициативата „Три морета“ е политически проект, лансиран през 2016 г. от 12 европейски държави членки на Европейския съюз, които имат близко географско местоположение, историческо и политическо развитие и са изправени пред сходни икономически, политически и социални предизвикателства. В доклада се представят концепцията, приоритетите и развитието на Инициативата, потвърждава се актуалността на заложените цели, както и приноса за развитието на страните от Централна и Източна Европа и Европейския съюз в областта на енергетиката, инфраструктурата и цифровата взаимосвързаност.

Ключови думи: Инициатива „Три морета“, Европейски съюз, Централно и Източноевропейски държави

JEL: F6

Увод

Съществуващите глобални заплахи, сред които са изменението на климата, пандемията и военните конфликти, водят до редица негативни последици – необратими климатични катастрофи, заразни болести, продоволствена несигурност, тероризъм, енергиен недостиг, инфлация и др. Вече споменатите рискове имат икономически, екологичен, геополитически и технологичен характер и засягат всички региони по света. Глобалната нестабилност в световен мащаб води до стратегическото обединение в международни и регионални организации и инициативи на групи държави, които са изправени пред сходни предизвикателства и имат общи интереси. Пример за такова обединение е Инициативата „Три морета“, която чрез интензивно сътрудничество между държавите участници и партньори цели да насърчи сближаването на региона между Адриатическо, Балтийско и Черно море чрез изграждане на модерна междусекторна инфраструктура, което да доведе до напредък в широк кръг от области.

Цел на настоящата разработка е да се представят концепцията, приоритетите и развитието на Инициативата „Три морета“, като се потвърждава актуалността ѝ, както и неотложността на изпълнението на заложените цели в

контекста на икономическите и геополитическите предизвикателства, пред които са изправени държавите от Централна и Източна Европа.

Основно изложение

Инициативата „Три морета“ е политическа платформа на президентско ниво, която е основана официално през 2016 г. в Дубровник, Хърватия, но идеята се заражда година по-рано, когато Атлантическия съвет, утвърден американският мозъчен тръст, представя своя доклад „Завършване на Европа“. В доклада се посочват предизвикателствата, които заплашват икономическото развитие и енергийната сигурност в региона и призовава за ускорено изграждане по оста Север-Юг на енергийни, транспортни и комуникационни връзки, простиращи се от Балтийско до Адриатическо и Черно море. Около идеята за създаване на Инициативата „Три морета“ първоначално се обединяват 12 държави – Австрия, България, Хърватия, Чехия, Естония, Унгария, Латвия, Литва, Полша, Румъния, Словакия и Словения, които са и членове на Европейския съюз. Тези държави освен географско местоположение, споделят общо историческо и политическо развитие (с изключение на Австрия), което води до сходни икономически, политически и социални предизвикателства. Трябва да се отбележи, че географското местоположение на страните, участващи в Инициативата е от ключово значение, но не е достатъчна предпоставка за просперитет на региона. Наследството, останало след изолацията на страните от Централна и Източна Европа в продължение на десетилетия зад „желязната завеса“ оставя своя отпечатък върху тяхното икономическо и геополитическо развитие, което се изразява в изостаналостта им в редица сфери. Липсата на вътрешнорегионална инфраструктурна свързаност със Западна Европа и връзки по оста Север-Юг изолира страните от Централна и Източна Европа. Негативните последици от липсата на интеграция са най-очевидни в енергийния сектор. В региона се наблюдават нецелесъобразно свързани енергийни връзки, изолирани от останалата част на Европа, както и монопол на доставките, което представлява риск за сигурността на доставките и монополно ценообразуване от страна на Русия. Други предизвикателства произлизат от слабо развитият сектор на транспорта и телекомуникациите.

След разпадането на СССР, държавите от Централна и Източна Европа поетапно се присъединяват към Европейски съюз в периода 2004-2013 г. Между „старите“ и „новите“ членове на ЕС се наблюдават различия в равнищата на икономическо развитие. Политиката на сближаване на ЕС е нейна основна политика, която има за цел намаляване на икономическите и социалните неравенства между отделните региони в Съюза. Полагат се и други усилия от страна на ЕС за намаляване на различията между държавите, както и конкретно в областта на инфраструктурната свързаност. Като пример

за тези усилия може да дадем определянето през 2011 г. от страна на Европейската комисия като приоритет създаването на енергиен коридор по оста Север-Юг. През същата година се подписва Меморандум за разбирателство, който потвърждава ангажиментите на ЕС в тази насока. С изграждането на ключова пътна и железопътна мрежа, простираща се от балтийското крайбрежие на Полша през Централна Европа, на юг до бреговете на Италия се наблюдава известен напредък в изграждането на цялостния коридор. Постъпките в тази насока обаче остават крайно недостатъчни, тъй като различията между държавите-членки на ЕС се запазват и дори се задълбочават към днешна дата. Тези различия засягат икономическото развитие, енергийната сигурност, стабилността и се отразяват негативно в геополитическо отношение на страните от ЦИЕ и на ЕС като цяло.

Инициативата „Три морета“ може да бъде определена като един от най-амбициозните геополитически проекти в днешно време, целяща да промени радикално развитието на държавите от ЦИЕ. Проектът има геостратегически характер, защото дава заявка за свързване на държавите от ЦИЕ и останалата част на Европа във вече споменатите сфери на енергетиката, транспорта и цифровата инфраструктура.

В настоящата геополитическа обстановка, която е белязана с агресията на Русия срещу Украйна, тези въпроси се превърнаха в основен геополитически проблем.

Сътрудничеството в рамките на Инициативата „Три Морета“ и стратегическите проекти, фокусирани върху икономическия растеж и устойчивостта, енергийната диверсификация и цифровизацията привлича вниманието и подкрепата на ЕС, САЩ, Германия, които припокриват своите икономически интереси с държавите от ЦИЕ и се противопоставят на други. Инициативата има потенциал да допринесе реално за свързаността, устойчивостта на региона, допълването на политиките и усилията на ЕС и укрепването на трансатлантическата връзка.

От основаването си политическият проект търпи скоростно развитие, като допълва своите цели, рамка и форми на сътрудничество. Чрез разглеждане на всеки един от изминалите форуми на високо равнище на Инициативата се цели да се проследи нейното развитие като отговор на икономическите и геополитическите предизвикателства и конкретно какви постъпки се предприемат а за изпълнение на заложените цели.

През 2016 г. в Дубровник се състои първият форум на високо равнище, в който участие вземат 12-те държави-участници в Инициативата, както и представители на САЩ, Китай и Турция. В подписаната, от участниците на форума, съвместна декларация като ключови моменти се отличават следните:

- Изграждане на инфраструктура по оста Север-Юг;

- Разширяване на сътрудничеството в областта на енергетиката, транспорта, цифровите комуникации;

- Изпълнение на заложените цели на инициативата, като използва съществуващите механизми на ЕС и вече установеното сътрудничество с ЕС.

Посочено е също, че инициативата е неформална платформа за укрепване на цялостното политическо и икономическо сътрудничество с основна цел да създаде условия за осъществяване на стратегически проекти, представляващи интерес за участващите държави.

В своята реч генерал Джеймс Л. Джоунс поставя акцент върху значението на частния сектор за Инициативата и необходимостта от политическа воля за подобряване на бизнес средата в държавите от ЦИЕ, което е необходимо за привличане на инвестиции от частния сектор.

След срещата се формулират общите стълбове на Инициативата – икономическо развитие, европейско сближаване и трансатлантически връзки.

По този начин инициативата предлага добра възможност за сближаване на държавите от региона и намаляване на различията, чрез разширяване на инфраструктурата и подобряване на свързаността. Това от своя страна ще доведе до увеличаване на стабилността в региона, намаляване на зависимостта на енергийните източници от Русия и привличане на нови инвестиции.

На следващата година форумът се състои във Варшава, Полша и присъстват представителите на 12-те държави участници на президентско ниво, както и тогавашния Президент на САЩ Доналд Тръмп.

Основните ангажменти от предходния форум в Дубровник са потвърдени и допълнени със следните ангажменти „укрепване на единството на ЕС, развитие и интегриране на транспортните връзки на региона в трансевропейската (TEN-T) мрежа, както и за изпълнение на целите на енергийната политика на ЕС. На срещата на върха е приет първият списък на трите съвместни икономически проекта за моретата и е подчертана необходимостта от насърчаване на техния бизнес характер.“ На форума се решава да бъде създаден бизнес форум, с който се цели да се развие икономическото развитие в региона и да насърчи създаване на благоприятна бизнес среда.

Доналд Тръмп потвърждава своята подкрепа за Инициативата и отбелязва, че от изключително значение за стабилността и развитието на региона е осигуряването на алтернативни източници на енергия за държавите от ЦИЕ и потвърждава ролята на САЩ като партньор на инициативата и по този начин се затвърждава геостратегическата ориентация на Инициативата.

В столицата на Румъния, Букурещ през 2018 г. се състоя третата среща на върха. Присъстващите представители на държавите участници в инициативата, както и ЕС и САЩ, отново потвърждават договореностите в Дубровник и Варшава, като документите от форума посочват конкретни проекти, които ще допринесат за постигане на заложените цели. Бизнес форумът се утвърждава като редовно събитие за наблюдение за изпълнението на

одобрените проекти. Създава се мрежата на търговските камари на страните от Инициативата, както и Инвестиционния фонд.

Държавите, участници в Инициативата са представени на високо ниво, заедно с техните партньори в Инициативата – председателят на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер, германският президент Франк-Валтер Щайнмайер и американският министър на енергетиката Рик Пери през 2019 г. на форума в Любляна, Словения отново потвърди посланието за единство и равенство по отношение на бъдещето на ЕС и готовността на участниците да работят за модерна, устойчива и иновативна Европа. Представителите на високо равнище на 12-те участващи държави обърнаха внимание на преходните и геополитическите предизвикателства пред ЕС между Балтийско, Адриатическо и Черно море.. Бизнес форумът отново потвърди енергетиката, инфраструктурата и цифровизацията като основни области на трите морета, като сигурността, иновациите и околната среда са междусекторни теми.

Новият момент на форума в Талин, Естония през 2020 г. е представената концепция за интелигентна свързаност на региона между трите морета, което има за цел да даде тласък за свързване на енергийна и транспортна инфраструктура с цифрови платформи и услуги в региона. Естония акцентира върху ролята на Инвестиционния фонд на Инициативата като икономическото измерение и финансов механизъм за реализирането на проекти в региона.

Държавите участници в Инициативата „Три морета“ потвърждават твърдия си ангажимент към нея на състоялия се в България форум през 2021 г. След проведените срещи на върха и изключително мащабен бизнес форум се открояват следните акценти:

- Инвестиционния фонд придобива оперативен характер, с привличането на нови инвестиции;

- обсъдена е идея за създаване на нов иновационен фонд към инициативата като се подкрепят проекти в сферата на информационните технологии, развиването на изкуствен интелект, биотехнологиите, роботиката, чистите технологии и аутомотив индустрията;

- Гърция се включва като стратегически партньор на Инициативата.

Срещата на върха в Рига, Латвия през 2022 г. се състои при вече много променена и изострена геополитическа обстановка. Агресията на Русия срещу Украйна поставя на повече от всякога на преден план нуждата от инфраструктурна свързаност по оста Север-Юг, като изпълнението и е оценено на 500 милиарда евро. На форума лидерите на държавите участници се споразумяват да установят по-тясно партньорство с Украйна и включването ѝ в инфраструктурните проекти на Инициативата.

Преди месец домакин на осмата Инициатива „Три морета“ за втори път беше Румъния. Държавите участници единодушно подкрепиха официалното

приемане на Гърция в Инициативата „Три морета“, а Молдова и Украйна получиха статут на асоциирани членове.

Усилията за традиционните за Инициативата икономически направления за изграждане на енергийни, транспортни и комуникационни връзки се запазват своята централна роля и се допълват от други геополитически изменения. За първи път в дневния ред беше включена и киберсигурността като централна тема и лидерите приеха обща декларация, с която настояват Русия „безусловно“ да изтегли всичките си военни сили и техника от Украйна.

С проследяването на основните акценти от състоялите се срещи на върха се наблюдава силна политическа воля на държавите участници за надграждане и развитие на Инициативата чрез изграждане на практически ориентирани, многостранни, икономически връзки. Главна цел на Инициативата „Три морета“ е икономическия растеж в региона и засилване на геополитическите позиции.

Оперативен способ за постигане на заложените цели в Инициативата се явяват приоритетните проекти и тяхното изпълнение. Чрез тях се излиза от политическото говорене и се пристъпва към действие, което носи добавена стойност. Проектите имат за цел да стимулират икономическия растеж, да изградят свързаност по оста Север-Юг, да обединят регионалните инициативи с тези на ЕС и да допринесат за сближаването и единството в Съюза. Проектите са обсъждат и актуализират ежегодно в рамките на Инициативата и са разделени в 3 области – енергетика, транспортна и цифрова инфраструктура. „Към 2022 г. общият брой на проектите по линия на Инициативата „Три морета“ достига 91 на обща стойност 168,4 млрд. евро. Броят на приоритетните проекти се е увеличил с 89,6% от 2018 г. насам, когато е представен първият списък на приоритетни проекти за междусистемна свързаност.“ Проектите в областта на транспорта са най-много, а именно 49%, спрямо тези в областта на енергетиката 37% и в областта на цифровата инфраструктура 14%. Проектите биват финансирани от Инвестиционния фонд на Инициативата, а основно условие да бъдат одобрени е дейността му да обхваща няколко държави. Одобрените проекти варират по своя обхват и се включват както големи инфраструктурни, така и по-малки, но с висока степен на иновативност. За реализация на проектите, в областта на свързаността, се привличат средства от частния сектор, присъединяването на партньори от трети страни и засилване на участието на международните финансови институции.

Заклучение

Изложените концепцията, приоритетите и основни моменти в развитието на Инициативата „Три морета“ потвърждава, че макар да са изложени преди около 10 години, те са особено актуални в днешната сложна икономическа

и геополитическа обстановка. Събитията след 24-ти февруари 2022 г. поставят изграждането на енергийна, транспортна и цифровата свързаност по оста Север-Юг като приоритет не само на държавите от ЦИЕ, но и за партньорите от евроатлантическото пространство. Инициативата е политически вдъхновена платформа, която официално се фокусира върху развитието на икономиката, но също има и геополитическо измерение. Един от трите приоритетни стълба на Инициативата – енергията се превърна в основен проблем в контекста на руската агресия срещу Украйна. Предизвикателствата пред държавите от ЦИЕ и Европа в този контекст – липсата на свързаност по оста Север-Юг и зависимостта на Европа от руските енергийни ресурси и стремежът към диверсификация също могат да бъдат решени чрез тясно сътрудничество и регионални решения и осъществяване на проекти в рамките на Инициативата.

Използвана литература и бележки

1. Официален сайт на Инициативата „Три морета“ <https://3seas.eu/about/objectives?lang=en>
2. Completing Europe – From the North-South Corridor to Energy, Transportation, and Telecommunications Union by Atlantic Council and CEEP, 2014 <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/completing-europe-from-the-north-south-corridor-to-energy-transportation-and-telecommunications-union/>
3. Бонева, С. „Финансиране на политиката на сближаване на ЕС за периода 2007-2013 г.“, Научни трудове, 2-ри том, УНСС, 2009 г.
4. Tchakarova, V, Benko, L., Austria: The bridge-building approach to the Three Seas Initiative – avenues for improvement, 2022 https://liia.lv/en/publications/three-seas-initiative-mapping-national-perspectives-1002?get_file=1
5. Boromisa, A. Samardžija, V., Croatia: In search for visibility and stronger support, 2022 https://liia.lv/en/publications/three-seas-initiative-mapping-national-perspectives-1002?get_file=1
6. Remarks by General James L. Jones Jr. at the Dubrovnik Three Seas Initiative Presidential Roundtable <https://www.atlanticcouncil.org/commentary/transcript/remarks-by-general-james-l-jones-jr-at-the-dubrovnik-three-seas-initiative-presidential-roundtable/>
7. Съвместна декларация от Срещата на върха във Варшава <https://3seas.eu/about/past-summits/warsaw-summit-2017?lang=bg>
8. Съвместна декларация от Срещата на върха в Букурещ <https://3seas.eu/about/past-summits/bucharest-summit-2018?lang=bg>
9. Съвместна декларация от Срещата на върха в Любляна <https://3seas.eu/about/past-summits/ljubljana-summit-2019?lang=bg>

10. Цанко Арабаджиев и Илия Лингорски влизат в ръководството на фонда на „Три морета“, 30.09.2021 г., Инвестор България <https://www.investor.bg/a/334-evropa/336657-tsanko-arabazhiev-i-iliya-lingorski-vlizat-v-rakovodstvoto-na-fonda-na-tri-moreta>
11. Среща на върха в Рига-акценти, 2022 г. <https://3seas.eu/about/past-summits/riga-summit-2022?lang=bg>
12. Гърция стана 13-та държава в Инициативата „Три морета“, Молдова и Украйна са асоциирани членове, 06.09.2023 г. , Инвестор България <https://www.investor.bg/a/516-politika/380754-gartsiya-stana-13-ta-darzhava-v-initsiativata-tri-moreta-moldova-i-ukrayna-sa-asotsiirani-chlenove>
13. Приоритетни проекти, официален сайт на Инициативата „Три морета“ <https://3seas.eu/about/progressreport?lang=bg>
14. Gediminas Varvuolis, The Three Seas Initiative: New Breathing for North-South Connectivity in the Context of Current Geopolitical Shifts in Europe, 2022, <https://www.ceeol.com/search/viewpdf?id=1147898>

**THE THREE SEAS INITIATIVE – A RESPONSE
TO THE ECONOMIC AND GEOPOLITICAL CHALLENGESWRITE
THE TITLE OF YOUR ARTICLE**

Dilyana Dimitrova

*Department of International Economic Relations and Business,
Faculty of International Economics and Politics,
University of National and World Economy
e-mail: dilyanamdimitrova@unwe.bg*

Abstract

The Three Seas Initiative is a political project, launched in 2016 by twelve European member states of the European Union, which share a close geographical location, historical and political development and face similar economic, political and social challenges. The article presents the concept, priorities and development of the Initiative, confirms the relevance of the agreed goals, as well as the contribution for development of the countries from Central and East Europe and the European Union in the fields of energy, infrastructure and digital inter-connectivity.

Key words: Three Seas Initiative, European Union, Central and Eastern European countries

JEL: F6

БАЛКАНСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО СЪТРУДНИЧЕСТВО – ФАКТОР ЗА ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ В РЕГИОНА

Ашот Гегамович Казарян,

докторант, катедра “МИО и бизнес”, УНСС

Увод

Настоящият доклад има за цел да покаже перспективите и възможните направления на икономическото сътрудничество на балканските държави, съответно неговото положително въздействие върху евроинтеграционните процеси в региона. С помощта на данни предоставени от Световната банка и ООН ще проследим за един и същ период състоянието на икономиките на балканските държави и фактори, които имат влияние за тяхното развитие. В доклада не е включена Турция, тъй като отсъстват данни за европейската ѝ част. Въпросите, на които ще търсим отговор са – дали има добри практики в тези държави според разгледаните показатели, дали обменът на опит относно тези практики могат да имат полезно въздействие за просперитета в региона и дали доброто сътрудничество с държави членки на ЕС би допринесло за евроинтеграцията на останалите страни.

В наши дни на геоекономически и геополитически промени в световен мащаб, остро стои въпросът на намирането на добрия, ефективен диалог между балканските страни, развитието на колективна безопасност, енергийна стабилност, инфраструктура, защита на правата на етническите малцинства и не на последно място преодоляването на демографската криза.. Общ е и проблемът с квалифицирана работна сила, пред която са изправени почти всички държави на Балканите.

Видно е, че гореспоменати въпроси са взаимосвързани и само при общи координирани действия те могат да бъдат решени. В съответствие с това разбиране докладът има още една цел: да предизвика дискусии за възможността за провеждане на годишни балкански коференции на високо научно и политическо ниво за определяне и координиране на общи стъпки за просперитет в региона.

В хода на разработване на този доклад са ползвани традиционните методи за едно научно изследване: обзор на публикации по темата, анализ на статистическа информация от национални и международни източници. Дефинирането на отделни постановки и изводи са основани на опита на автора в областта на бизнеса и държавната администрация.

В структурно отношение разработката обхваща следните въпроси: очертаване на основните характеристики на Балканския регион/1/; възможностите за развитие, както и проблемите в отношенията между страните; конкретизиране на тези възможности на основата на анализ на икономическите и социални процеси в отделните страни и изводи.

1. Балканският регион: обобщаващи характеристики

Балканският регион е бил и остава един особен регион под постоянно влияние на големи геополитически интереси. Въпреки това може да се говори за общата динамика на икономическото развитие в региона, при което в различни времена отделни страни имат по добри показатели. Винаги, независимо от конфликтите, в региона се е развивало регионалната търговия и икономическото сътрудничество като цяло. Това е естествен процес, имайки предвид географията на региона, нуждите на страните и дългогодишните им икономически връзки. Итересите на корпоративно, междуфирменото ниво, развитието на отношенията между тях са основният двигател за развитието на икономиките в региона, повишаване на конкурентостта и стандартите като цяло. На тази арена ролята на локомотив биха играли компаниите от страни членки на ЕС, с опит в процесите на евроинтеграцията и работа на европейския пазар. Но както споменахме регионът е със своите особености и пред ефективно междуфирмено сътрудничество има ред предизвикателства.

Балканските държави имат както много общо, така и различия, като политически системи, финансова политика, етнически и религиозни различия.

Като общи проблеми можем да посочим инфраструктурата, бюрокрацията, корупцията, образованието, което прави икономиките на тези държави неконкурентоспособни.

В днешно време на световна глобализация, трябва да се търсят начини за реално стартиране и засилване на процесите на икономическа интеграция в региона, да се приложат методи и вече съществуващи добри практики на икономическо сътрудничество. Всяка една държава в региона има своите силни и слаби страни и при едно правилно коопериране, тези практики могат взаимно да се допълват.

Държави като България, Румъния, Словения, Хърватия, Гърция са част от Европейския съюз, а другите са в процес на преговори. Едно добро икономическо сътрудничество в региона неминуемо би имал голям принос за евроинтеграционните процеси.

2. Перспективи, ползи и бариери за регионално сътрудничество

Международното сътрудничество винаги се явява двигател за едни продуктивни отношения и насърчава интеграционните процеси в региона.

Според проф. Динков (2022) „За страните от Югоизточна Европа преодоляването на тяхната икономическа изостаналост и стабилизирането на района има приоритетно значение. Решаването на тези задачи е предварително условие за интегрирането им в европейските структури. Затова усилията за развитие на сътрудничеството в района имат дълбок смисъл в контекста на европеизирането му.,,

Потенциалните перспективи и ползи на балканското икономическо сътрудничество:

1. Сътрудничество и интеграция:

По-тясно икономическо сътрудничество би могло да засилва взаимоотношенията между държавите в региона, увеличава търговията и инвестициите, подпомага развитието на общи проекти, да увеличава икономическия ръст на всяка една от тях, качеството на живот, здравеопазването и т.н.

2. Политическа стабилност:

По-голяма икономическа интеграция може да спомогне за засилване на политическата стабилност на Балканите, като облекчава напрежението и укрепва сътрудничеството и помага на интеграционните процеси в региона

3. Икономическа конкурентоспособност:

Обединението може да увеличи конкурентоспособността на региона чрез по-добро координиране на икономическите политики и стратегии, например постигане на висока ефективност в логистиката, енергетиката, образованието, комуникацията, развитието на високите технологии и т.п.

Въпреки тези потенциални ползи, има и ред бариери, които трябва да бъдат изгладени и преодоляни.

1. Политически различия:

Политическите различия и историческите напрежения могат да затруднят процеса на интеграция. Потенциални пречки за регионално сътрудничество са все още непреодолените конфликти между Сърбия и Косово, както и разногласията между България и Република Северна Македония. Не бива да забравяме, че някои държави могат да имат амбициите да доминират, имайки предвид по-добрите им икономически показатели или под влиянието на трети държави.

2. Различия в икономическите системи:

Различията в икономическите системи, нивата на развитие и инфраструктурата между държавите могат да са пречка за създаването на обединение, но от друга страна целта на едно такова сътрудничество е точно премахването на тези различия и намирането на добър баланс между тях.

3. Външни връзки и обвързаности:

Както споменахме по рано, някои от държавите в Балканския регион са членки на Европейския съюз или имат амбиции да станат такива, което може да доведе до конфликти с интересите при несъобразени с този фактор споразумения за сътрудничество. На фона на редица международни инициативи с различен успех, добре е да се създаде един международен регионален орган, който да координира стъпките при създаването на основните принципи и цели на Балканското икономическо сътрудничество.

През 2004 БТПП публикува анализ, в който споменава за пречките за повишаване на стокообмена между балканските страни:

- ✓ проблеми, свързани с митата и митническите процедури
- ✓ такси и данъци
- ✓ проблеми с плащания при сделки
- ✓ липса на инфраструктура
- ✓ сложни процедури по лицензиране
- ✓ проблеми с намирането на надеждни бизнес партньори
- ✓ проблеми с банкирането и липса на връзки между банките на Балканите
- ✓ политически риск

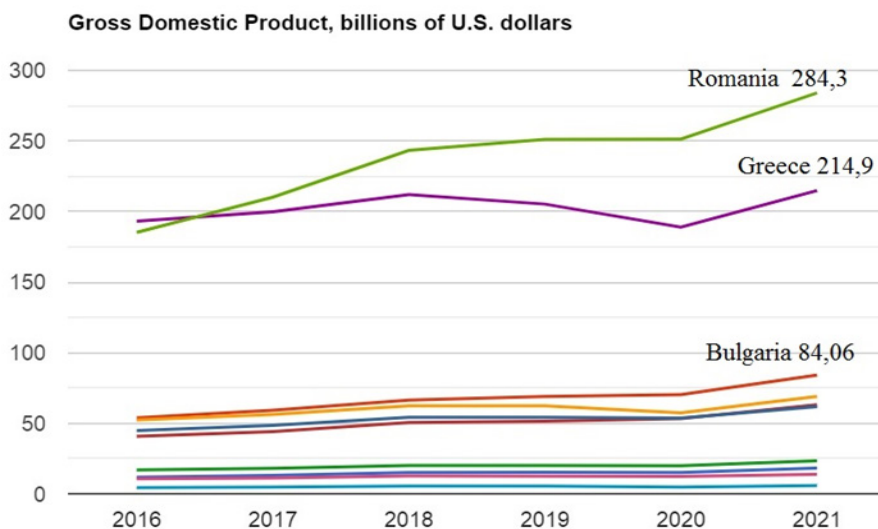
Можем да отбележим, че изминали са 20 години, но тези въпроси са актуални и днес.

Евроинтеграцията на балканските държави би премахнала тези бариери и региона би получил силен импулс за повишаване на икономическото сътрудничество. В нашия доклад ще разгледаме редица графики предоставени от ООН и Световната банка и ще сравним състоянието на икономиките на балканските държави и възможни направления за сътрудничество (не разглеждаме Турция, тъй като нямаме отделни и точни данни за европейската ѝ част).

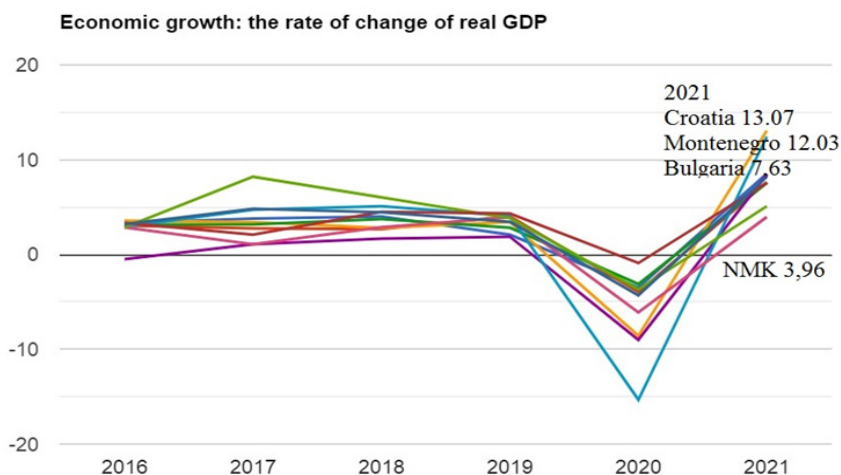
3. За икономическите тенденции, различия и възможности за сътрудничество

Нека да започнем с основния показател за една икономика – БВП. Тук веднага се отличават икономиките на Румъния и Гърция и на трето място с чувствителна разлика следва България (Фиг 1).

Добрата новина е, че след пандемията Ковид-19 при всички икономики забелязваме положителен ръст, но все пак като локомотивни икономики се явяват челната тройка.

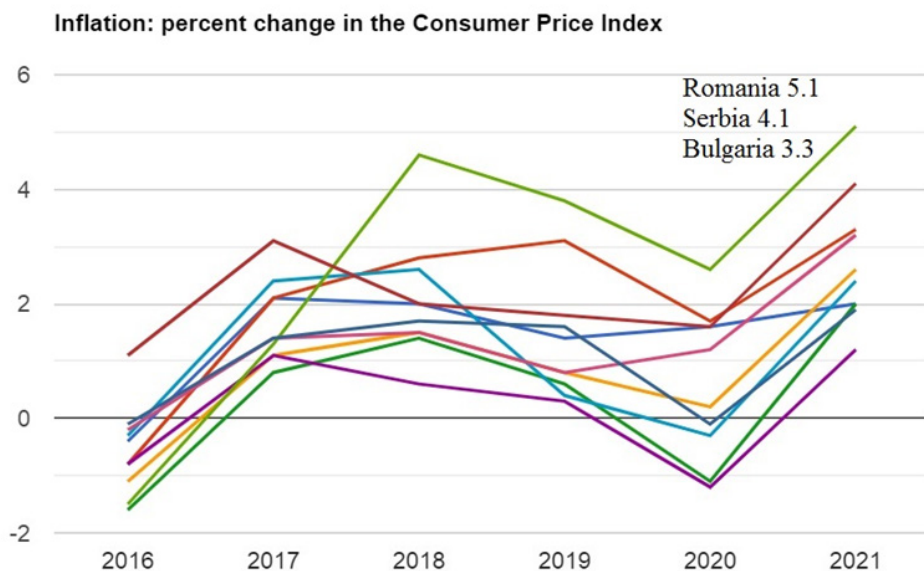


Фиг 1 БВП на старните в USD



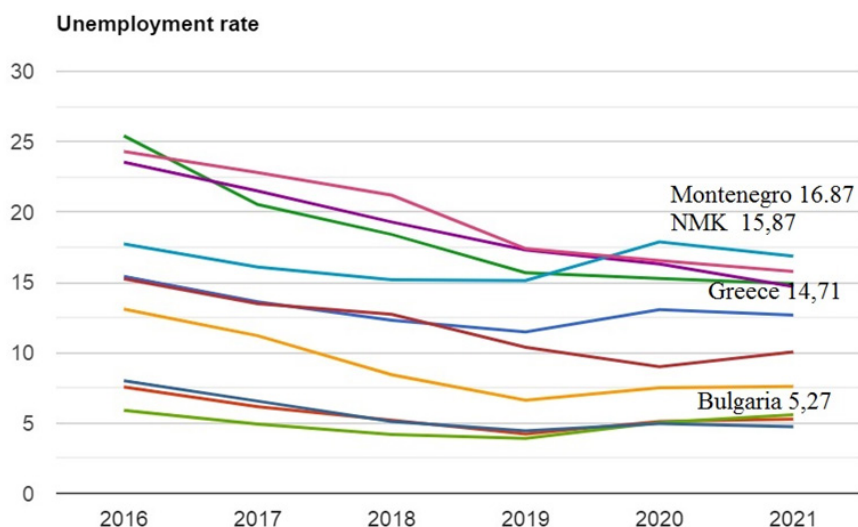
Фиг 2 Ръст на БВП на страните в USD

Сериозен ръст показват икономиките на Хърватия и Черна Гора, но и България със своите почти 8% е в тройката лидери (Фиг 2). При поглед назад, през последното десетилетие, независимо от тежките политически условия бавния световен ръст на икономиката, страните от балканския регион показват стабилен ръст, което говори за това, че при едни по-благоприятни и комфортни за бизнеса условия, потенциалаът на региона не е за подценяване и при координирани решения на редица общи проблеми показателите ще са още по-добри.



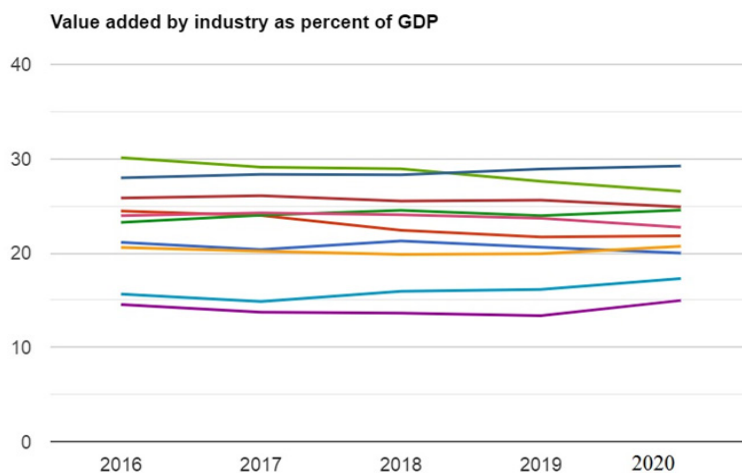
Фиг. 3 Годишна инфлация в проценти

На графиките 3 и 4 са показани нивото на инфлация и безработицата в региона. Въпреки различията във финансовата политика на държавите и тук можем да наблюдаваме общи тенденции, както на ръст на инфлация, така и на спад на безработицата. Това още веднъж доказва силните връзки в процесите в региона, въпреки съществуващите граници и политически пречки.

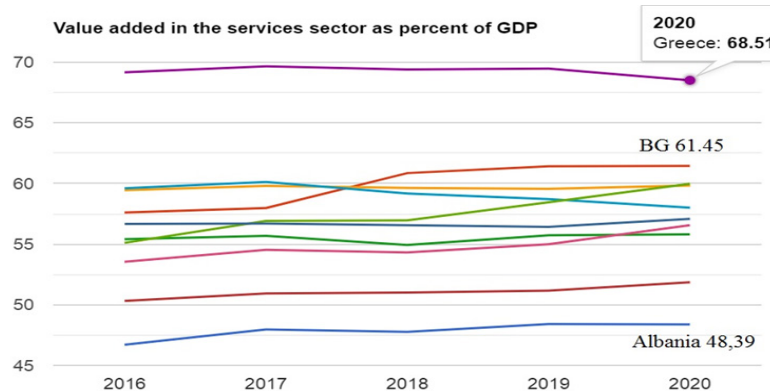


Фиг. 4 Ниво на безработица в проценти

На графика номер 4 (Фиг 4) освен общата тенденция на спад, можем да видим и голямата разлика от 4 до почти 17% безработица в страните в региона, което означава, че в резултат на тясно икономическо сътрудничество и свободно движение на работна сила в региона, тези показатели ще се изравнят бързо, тъй като културните и езикови бариери, като възпрепятстващи фактори са незначителни, а проблемът с работната сила стои много остро и има сериозно влияние на икономиката.

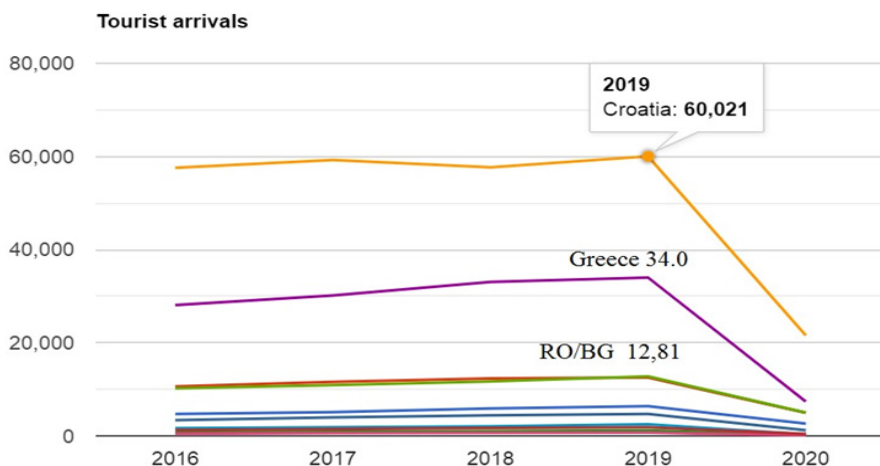


Фиг. 5 Дял на индустрията в БВП в проценти



Фиг. 6 Дял на услугите в БВП в проценти

Като обща черта на регионалните икономики е големият дял на услугите в БВП-то и ниското развитие на промишлеността, като особено висок процент на някои е туристическия сектор, като в някои държави съотношението достига до 70 на 30.

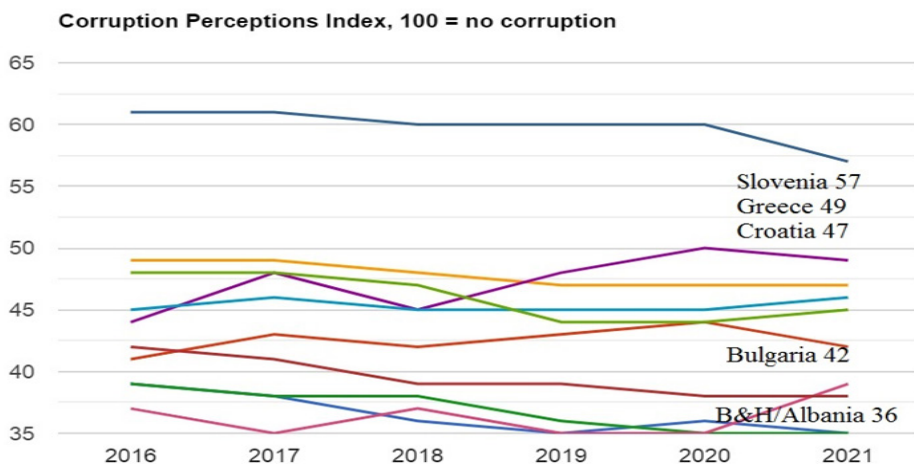


Фиг. 7 Кол-во туристи в хил. души/година

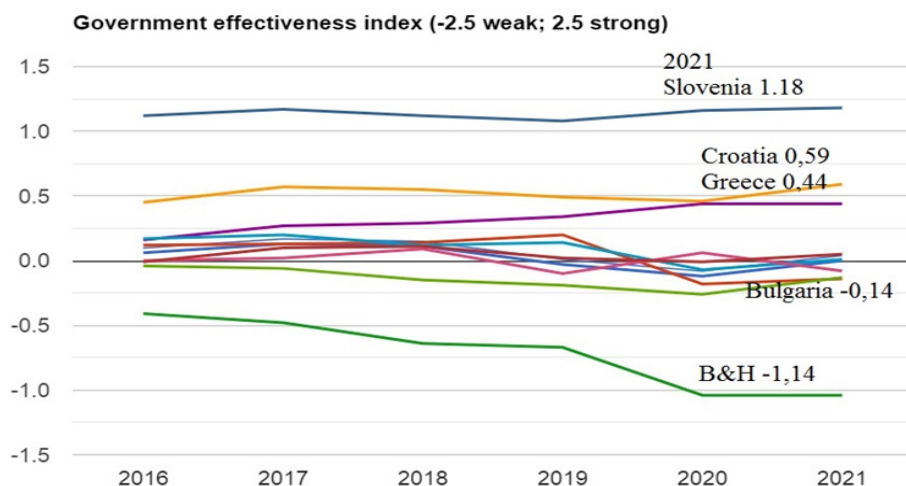
Нека отбележим, че населението на Балканите достига 60 милиона и представлява сериозен вътрешен пазар. Импортно ориентирана икономика винаги е зависима от външи фактори, а услугите са доста уязвим сектор, на което станахме свидетели по време на Covid пандемията.

Развитието на леката и тежката промишленост е още едно предизвикателство и важна задача пред балканското икономическо сътрудничество.

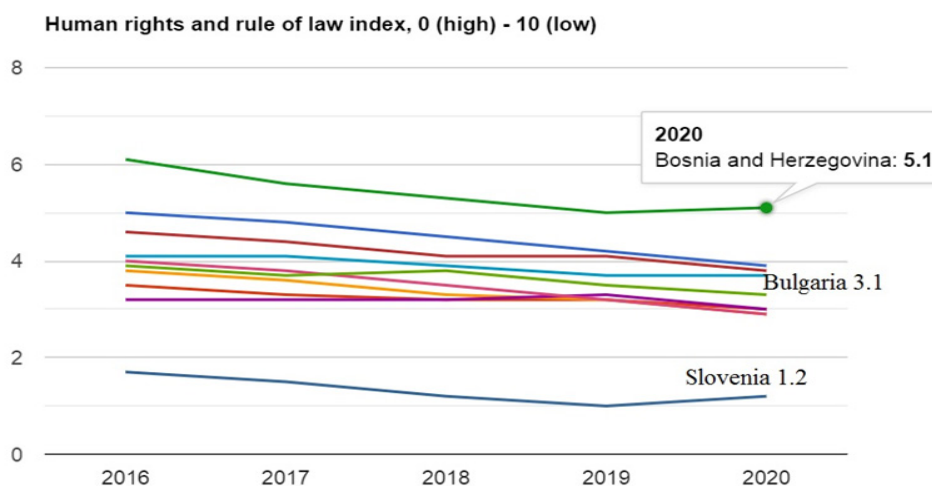
Въпреки общите проблеми с корупцията, слабата или отрицателна ефективност на правителството и държавните структури, както и нарушаването на човешките права и не спазването на законите, има държави с добри практики за преодоляването им.



Фиг. 8 Индекс на корупция, като 100=няма корупция

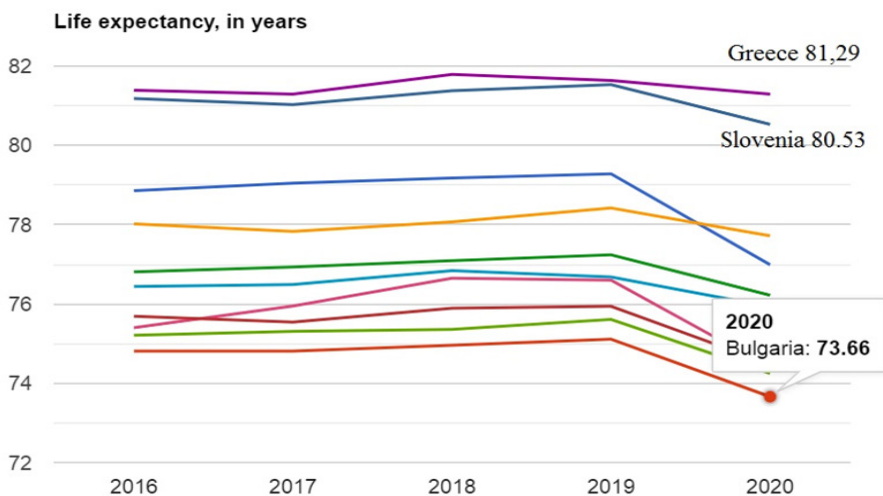


Фиг. 9 Ефективност на правителството



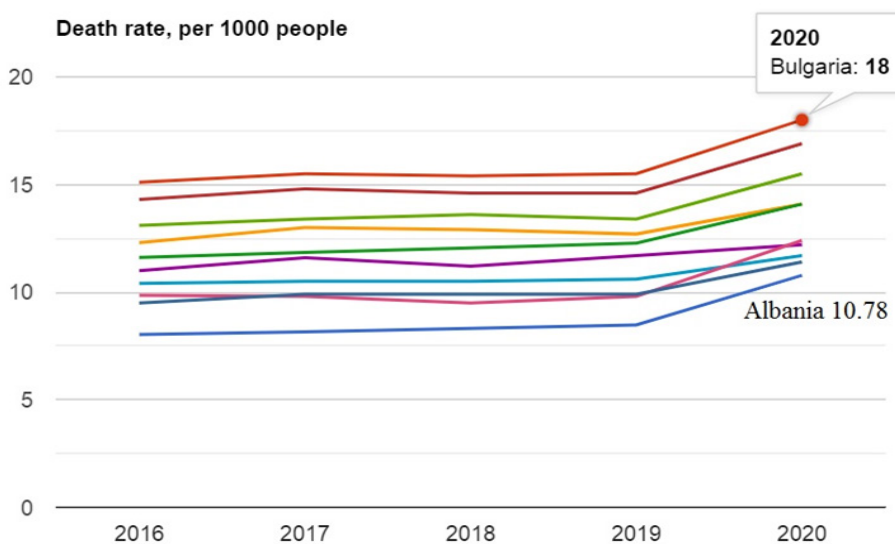
Фиг. 10 Индекс на чов. права и спазване на закона

Словения на първо място (Фиг. 8,9,10) по всички показатели, следвайки от Гърция и Хърватия. Тези държави могат бъдат донори на добри практики при регионално сътрудничество и като членки на ЕС, да допринесат за интеграцията на съседите си в региона. При намаляване на корупцията, зачитане на човешките права и ефективни решения на правителствата, икономическите показатели на региона много бързо ще отразят промените.



Фиг. 11 Продължителност на живота в години

Изключително важна е задачата за повишаване на качеството на здравеопазването, здравната култура на населението, достъпността на здравните заведения и специаисти, образованието и като цяло качеството на живот на гражданите на Балканите.



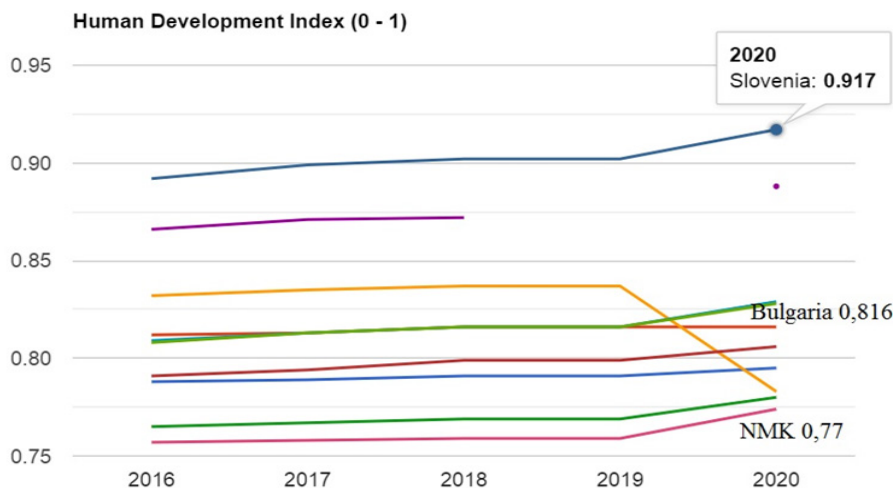
Фиг. 12 Смъртност – човек/ 1000 души

Както и на предишни графики, така и тук (фигури 11 и 12) наблюдаваме общи тенденции, но големи разлики между държавите, което отново показва наличието на голямо поле за сътрудничество и обмен на опит. Доброто

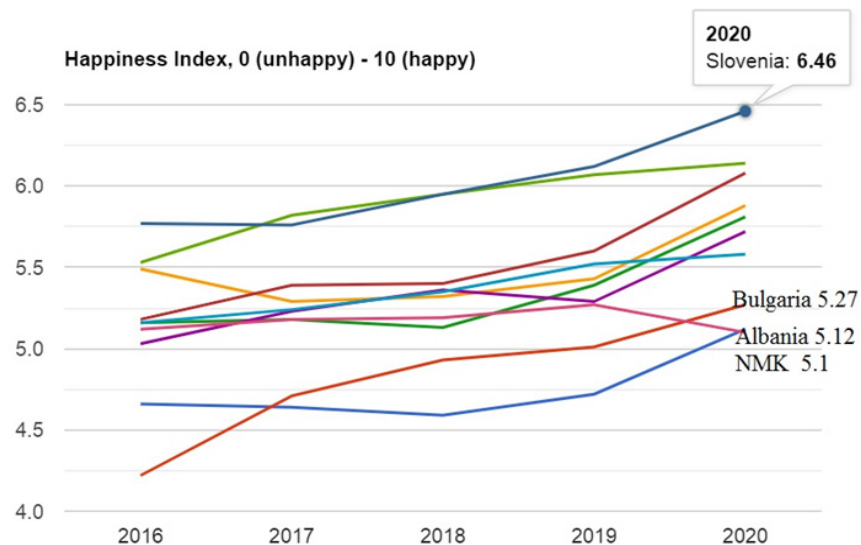
качество на живот води до добри икономически показатели, а добрите икономически показатели в своя ред позволяват да се поддържа добро качество на живот.

На фиг. 11 виждаме високи показатели на Гърция и Словения, а най-негативният резултат отбелязва България, при това и на двете графики. Най-висока смъртност е отчитана в България, с 80% повече от най-ниския показател, който е в Албания.

Много добри показатели са индекса на човешкото развитие и индекса на щастие в държавата.



Фиг. 13 Индекс на човешкото развитие



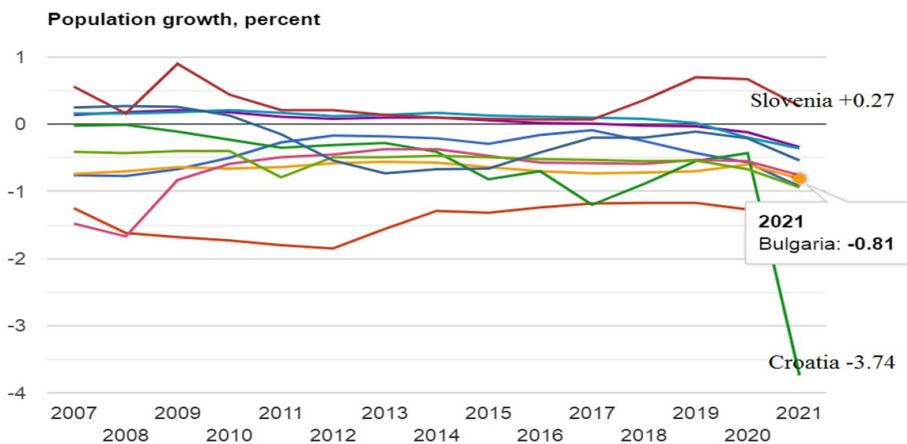
Фиг. 14 Индекс на щастие

Индекса на човешкото развитие е комплексен индекс, който измерва три основни измерения на човешкото развитие: дълъг и здравословен живот, знания и достоен стандарт на живот. За изчисляването на индекса се използват четири показателя: очаквана продължителност на живота при раждане, средна продължителност на обучението, очаквана продължителност на обучението и брутен национален доход на глава от населението.

По този показател пак наблюдаваме Словения на челна позиция, а България е на трето място след Гърция и е с 0.1 единица зад Словения. С този индекс можем да потвърдим и да обобщим анализите на предишните показатели.

И за потвърждение на връзката между икономиката и качеството на живот и обратно, можем да сравним двата индекса (Фигури 13 и 14) и да забележим голямо съвпадение между тях.

Според Герасим (2022) – нито една страна на Балканите не е пощадена от опасното съчетание на миграция и застаряване на населението. От началото на 90-те години на миналия век Балканите са загубили една четвърт от населението си. Последното преброяване на населението, проведено в края на 2021 г., показва спад на населението с 10% само през последните две десетилетия.



Фиг 15 Ръст на населението в проценти

На графиката (Фиг. 15) можем да видим, че последните години само Словения е с положителен показател, но и този показател се стреми на долу. Ръстът на икономиката и ръста на населението са толкова взаимосвързани фактори, че при отсъствието на единия, другия спира и другия и обратно.

Евроинтеграцията, при която държавите в региона ще получат достъп до европейския пазар и ще ползват свободното движение на стоки, услуги,

капитал и работна сила в региона и в ЕС, ще допринесе за решаването на демографския проблем и кризата на работна сила.

4. Изводи и заключение

Балканите са интересен и перспективен от икономическа гледна точка регион. Всяка една държава през историята е имала и възходи и падения. Някои държави в региона са членки на Европейския съюз и имат свободен достъп до финансовите ресурси на ЕС, както и европейския пазар. Съществуват и политически разногласия между някои страни в региона. Въпреки тази неравнопоставеност, наблюдаваме тенденции, които показват склонността на балканските страни към поддържането на общо направление на развитие. Според Георгиев (2020) за всички страни в региона водещ партньор във външната търговия се явява ЕС с нарастващ всяка година дял от над 60% .

Анализът на графиките доказва възможности за сътрудничество между страните в региона, за обмен на добри практики в различни сфери. Силните и слабите страни на икономиките в региона, като цяло могат взаимно да се допълват. Имат общи задачи, като развитието на транспортната инфраструктурата, здравеопазването, образованието, леката и тежката промишленост, проблема с безработицата, опазването на околната среда и т.н.

Налага се и изводът за ползотворния ефект от сътрудничество и необходимостта от интензифицирането на обмена на опит и добри практики. Перспектива от значение за сътрудничество в региона, от една страна и за перспектива за постигнат високите евростандарти във всички сфери.

В контекста на представените постановки и общения е и виждането за създаването на една политически неангажирана неправителствена организация, която да се занимава изцяло с въпросите на развитието на регионалните икономически отношения .. Такъв орган би играл ролята на координатор в много от важните ежедневни процеси на евроинтеграцията и на балканското икономическо сътрудничество като цяло.

Република България може и е в правото по ред причини да има централна роля в таково партньорство, но това ще бъде предмет на дискусия на следващ доклад.

Библиография

1. Динков Д. – Регионалното Сътрудничество На Балканите И Европейският Съюз (2022)
2. Борислав Георгиев – БСК – Външнотърговски АС за България и Балканите през последните десет години – 10.08.2020г

3. БТПП – АНАЛИЗ НА ИКОНОМИКИТЕ НА СТРАНИТЕ ОТ АВС – 2004г

4. Игор Горобець Андрій Мартинов – Балканські Інтеграційні Проекти: Історія І Сучасності – Консенсус Номер 2 / 2022

5. Cristian Gherasim – Demographic crisis in the Balkans / Bucharest, 10. Jan 2022 /<https://euobserver.com/rule-of-law/154017#:~:text=The%20Balkan%20nation%20has%20lost,the%20last%20two%20decades%20alone.>

6. <https://www.theglobaleconomy.com/The World Bank/>

7. <https://www.theglobaleconomy.com/The United Nations/>

8. <https://www.theglobaleconomy.com/The World Happiness Repor/>

9. <https://www.theglobaleconomy.com/World Tourism Organization/>

ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА АЕРОНАВИГАЦИОННИТЕ УСЛУГИ В ЕВРОПА

Екатерина Кирилова Стефанова¹

Резюме:

Настоящият доклад цели да представи спецификите на ценообразуването при предоставянето на аеронавигационни услуги в Европа. Основен фокус е поставен върху изчисляване на таксовата единица за предоставяне на аеронавигационните услуги, или така наречените такси, които ползвателите на въздушното пространство (авиационните оператори) заплащат за услугите по управление на въздушното движение. В доклада са представени основни характеристики при предоставянето на аеронавигационни услуги в Европа. Направен е сравнителен анализ между двата използвани метода на ценообразуване на аеронавигационни услуги в Европа – методът на пълно възстановяване на разходите и методът на установените разходи. Извършен е преглед на регулациите в областта на ценообразуването на аеронавигационното обслужване. Основно внимание е отделено върху използваните механизми за споделяне на риска свързан с трафика и разходите. В заключението са направени изводи за тенденциите в регулирането на ценообразуването при предоставяне на тези услуги, свързани със законодателните инициативи за Единно Европейско Небе (ЕЕН) за постигане на по-ефективно управление на въздушното движение.

Ключови думи: Европейска комисия, Единно Европейско Небе, доставчици на аеронавигационно обслужване, аеронавигационни такси, Управление на въздушното движение

JEL: E30, R40

Abstract:

The aim of this report is to reveal the specifics of the pricing of the air navigation services in Europe. The main focus is on calculating the unit rates for the provision of air navigation services, or the so-called air navigation charges, which the airspace users (aviation operators) pay for the air traffic management. The report presents key features of the provision of air navigation services in Europe. A comparative analysis is made between the two pricing methods for air navigation services in Europe – the full cost recovery method and the determined costs method. The report also presents a review of the legislation in the field of air navigation service taxation. A special focus is placed on the traffic risk sharing mechanism and the cost risk sharing mechanism. The conclusion presents the trends in the regulation of pricing of the air navigation services, with regards to the legislative initiative for the Single European Sky (SES) to achieve more efficient air traffic management.

¹ Докторант към катедра „МИО и бизнес“ при факултет „Международна икономика и политика“, Университет за национално и световно стопанство

Увод

Въпросът за таксуването при предоставяне на аеронавигационно обслужване (АНО) представлява интерес за изследване, основно защото таксите за аеронавигационно обслужване играят съществена роля в оформянето на въздушния транспорт в Европа от финансова и икономическа гледна точка. Аеронавигационните услуги се предоставят от т.н. доставчици на аеронавигационно обслужване (ДАНО), като тези такси носят основните приходи за всеки ДАНО. По данни на Европейската организация за безопасност на въздухоплаването – Евроконтрол през 2022 г. ползвателите на въздушното пространство (авиокомпаниите) са заплатили близо 7,6 милиарда евро пътни такси за аеронавигационно обслужване (Евроконтрол а, 2022). Чрез услугите по управление на въздушното движение (УВД) се осигурява безопасен и ефективен въздушен транспорт в контекста на нарастващия трафик и все по-недостатъчния обем въздушно пространство. Ето защо въпросът за ценообразуването на услугите по УВД, и по-специално в контекста на разходната ефективност, са от съществено значение за мобилността на хората и стоките в Европа. Разходната ефективност е един от ключовите показатели за ефективност, залегнали в законодателната инициатива Единно Европейско Небе (ЕЕН), чиято цел е хармонизирането на управлението на въздушния трафик в Европа.

Същност и специфики при предоставянето на аеронавигационни услуги

Управлението на въздушното движение е съществен елемент и ключов двигател за създаване на стойност в авиационния сектор в Европа. През 2015 г. в рамките на европейското въздушно пространство са извършени почти 10 млн. полета по правилата за полети по прибори (Европейска сметна палата а, 2017). И въпреки безпрецедентната криза, причинена от глобалната пандемия от COVID-19, повлияла пагубно на въздушния транспорт през 2020 г., довела до невиджан спад на пътуващите в световен план, според прогнозите на Евроконтрол, се очакват 10,4 милиона полета през 2023 г., целогодишно възстановяване до 93% от нивата на трафика преди пандемията, въпреки въздействието на инвазията в Украйна и глобалните икономически предизвикателства. Според прогнозите на Евроконтрол през 2025 г. търсенето на въздушен транспорт в Европа ще достигне нивото на 2019 г. с 11.1 милиона полета в европейското въздушно пространство, като достигне през 2029 г. 106% от нивото на полети през 2019 г. (Евроконтрол б, 2023).

Доставчиците на аеронавигационно обслужване осъществяват услуги по управление на въздушното движение в делегираното им обслужвано въздушно пространство в рамките на националните граници на държавите. За

пример може да бъде посочен ДАНО на България – Държавно предприятие „Ръководство на въздушното движение“ (ДП РВД или още BULATSA, съкратеното наименование на Bulgarian Air Traffic Services Authority). ДП РВД предоставя аеронавигационни услуги в обслужваното гражданско въздушно пространство на Република България, в съответствие със Закона за гражданското въздухоплаване, ратифицираните международни договори в областта на гражданското въздухоплаване, по които Република България е страна и приложимите регламенти на Европейския съюз (ДП РВД а, 2023). Основен приоритет на всеки ДАНО е да осигури безопасно, бързо и икономически ефективно управление на въздушно движение в обслужваното въздушно пространство, като същевременно бъдат минимизирани разходът на гориво, въглеродните емисии и времетраенето на полетите.

Важно е да се отбележи, че едно от предизвикателствата за сектора е свързано с факта, че европейското въздушно пространство е разпокъсано на стотици сектори и районни центрове за контрол на въздушното движение, формирани въз основа на държавните граници. Ето защо УВД в Европа се определя като мрежова индустрия, която е съставена от множество сектори за управление на въздушния трафик, в които обслужването се осъществява от повече от 60 центъра за контрол на въздушното движение и над 16 700 ръководители на полети, управляващи движението от/до 450 европейски летища, в т.ч. от и до трети държави (Европейска Комисия а, 2011). Като същевременно в рамките на въздушното пространство на всяка държава обслужването се осъществява от отделните национални ДАНО. Поради тези характеристики може да се счита, че УВД не е пазарно ориентирана индустрия. Предоставянето на услуги по управление на въздушния трафик в рамките на определено въздушно пространство от един единствен ДАНО, създава предпоставки за монополно положение на ДАНО спрямо значително по-конкурентната среда при авиационните оператори.

Съществува тезата, че с цел избягване на по-високи такси прелитане, при определяне на полетните си планове, авиокомпаниите заобикалят въздушни пространства с по-високи такси, като по този начин генерират повече закъснения и съответно вредни емисии. Сравнителен анализ на представената информация на фигура 1 по-долу между обслужените единици при прелитане за даден полет в Европа за 2022 г. показва, например, че въпреки близките по географско разположение и размер държави като България и Гърция, се наблюдава съществена разлика в нивото на трафика – в България са обслужени 3,870,654 единици, а в Гърция почти двойно – 6,416,384 единици. При сравнение между установените таксови единици в двете държави – съответно за България 35,90 EU, а за Гърция 28,95 EU, може да се направи изводът, че повече ползватели на въздушното пространство са предпочели да преминат през въздушното пространство на Гърция, предвид по-ниската таксова единица, отколкото през това на България.

Фигура 1: Обслужените единици при прелитане за даден полет и Национални базови таксови единици за 2022 г. за Гърция и Република България

Държава	Обслужените единици при прелитане за даден полет	Национални базови таксови единици за 2022 г.
Гърция	6 416 384	28,95 EU
България	3 870 654	35,90 EU

Източник: ДП РВД, „Годишен доклад за дейността на ДП РВД и годишен финансов отчет 2022 г.“

Имено поради това една от тенденциите в Европейското законодателство чрез инициативата за Единно Европейско Небе е създаване на нови концепции за справяне с неефективността и дефрагментацията на европейското небе и по-конкурентен подход при предоставянето на услугите по УВД. Крайната цел от една страна е както постигане на разходна ефективност и намаляване на пътните такси, водещи до ползи за крайния потребител – пътуващите, така и намаляване на закъсненията и негативните ефекти върху околната среда.

Регулациите в областта на ценообразуването на аеронавигационното обслужване

За първи път регламентирането на таксуването при предоставянето на тези услуги се урежда в чл.15 на Чикагската конвенция на ИКАО (ИКАО, . Този ангажимент на ИКАО е допълнен с Doc 9082, съдържащ политиките на ИКАО относно летищните такси и таксите за АНО (ИКАО а, 2012). Разработен е и Doc 9161 – Наръчник за такси за аеронавигационно обслужване, съдържащ ключовите политики на ИКАО относно таксите за аеронавигационно обслужване и отговорностите, които са възложени на държавите членки на организацията (ИКАО b, 2013).

Регулаторната рамка за ЕЕН, още с първия законодателен пакет от общи изисквания за създаването на Единното европейско небе, приет през 2004 г. (ЕЕН I), въвежда един от ключовите елементи по отношение на таксуването при аеронавигационните услуги. В чл. 11 на Регламент (ЕО) № 549/2004, с който се определя рамката за създаването на Единно европейско небе се урежда създаването на т.н. Схема за ефективност на дейността. Тя предвижда

определяне на цели за ефективност за цялата Общност в ключови области – безопасност, околна среда, капацитет и разходна ефективност и определя референтни периоди за прилагане и мониторинг на тези показатели. Законодателството на ЕЕН предвижда държавите да изготвят национални планове или планове на ниво функционалните блокове въздушно пространство за всеки референтен период, в които да дефинират своите цели за ефективност. По този начин се цели да се осигури спазването на определените общи цели за ефективност. Европейската Комисия извършва периодични прегледи на ефективността при предоставянето на аеронавигационното обслужване чрез определяне на „орган за преглед на ефективността“. Всяка държава-членка създава национален надзорен орган (ННО), който има за цел да гарантира надзора на регулаторната рамка за УВД във всички членки на ЕС. Република България например е установила ННО чрез промяна на Закона за Гражданско въздухоплаване (ЗГВ) от 01 януари 2012 чл. 16в, съгласно който функцията на ННО се изпълнява от Главна дирекция Гражданска Въздухоплавателна Администрация (ГД ГВА), която осъществява надзорни функции над българския ДАНО –ДП РВД (ГД ГВА, 2023).

Регламент (ЕО) № 550/2004 за осигуряването на аеронавигационно обслужване в единното европейско небе определя в гл. III общи принципи, свързани със схемите за таксуване. Чл.14 на регламента е предвидено разработването на схема за таксуване за аеронавигационно обслужване, която да допринася за постигане на по-голяма прозрачност по отношение на установяването и прилагането на такси за авиационните оператори. Регламентът посочва, че схемата за таксуване се основава на разходите за предоставяне на АНО, направени от доставчиците на аеронавигационно обслужване в полза на ползвателите на въздушното пространство. Вземат се предвид пълния размер на разходите, необходими за предоставяне на услугите по УВД, в т.ч. разходите направени за съоръженията и извършеното обслужване в съответствие с Регионалния аеронавигационен план на ИКАО за Европа. Следва да бъде съобразен и продуктивния капацитет на различните типове въздухоплавателни средства (Официален вестник на Европейския съюз а, 2012).

С Регламент за изпълнение (ЕС) № 1794/2006 на Комисията, изменен с Регламент за изпълнение (ЕС) № 1191/2010 на Комисията и в последствие с няколко други регламента (№ 390/2013 и № 391/2013 на Комисията) се определят правилата, уреждащи схемите за ефективност и за таксуване. В последствие тези правила са преразгледани и обединени в един-единствен регламент за Изпълнение – Регламент за изпълнение (ЕС) № 2019/317 на Комисията, като с това се цели да се даде по-голяма яснота. С новия регламент се определят мерките за функционирането на схемите за ефективност и за таксуване за аеронавигационното обслужване и мрежовите функции (Официален вестник на Европейския съюз б, 2019). Разработването на ниво Европейски съюз на обща схема за таксуване за аеронавигационно обслужване,

предоставяно по време на всички фази на полета, която е съвместима с Принципите на Евроконтрол за установяване на разходната база за аеронавигационно обслужване и за изчисляване на таксовата единица, е от изключително значение за постигане на заложените цели на Единното европейско небе. Чрез установяването на Обща схема за таксуване се цели да се подобри прозрачността в процеса на таксуване за услугите по аеронавигационно обслужване, като се постигне по-голяма икономическа ефективност. Чрез нея е въведен ключов инструмент, насочен към подобряване на ефективността на разходите, както и по отношение на минимизиране на негативните ефекти, вследствие на монополистичния характер при предоставянето на тези услуги. В тази връзка те предвиждат дефиниране на общозадължителни цели и внасят унифицирани правила по отношение на допустимите разходи към ползвателите на въздушното пространство и по отношение на изчисляване на таксовите единици. Схемата за таксуване указва допустимите разходи, които могат да бъдат отнесени и начислени към ползвателите на въздушното пространство.

Методи на таксуване при предоставяне на аеронавигационното обслужване

Таксите, които авиационните оператори заплащат на ДАНО се установяват на базата на разходите, които генерира предоставянето на тези услуги. Определени са съгласно Принципите на междуправителствената Европейска организация за безопасност на въздухоплаването – Евроконтрол за установяване на разходната база за аеронавигационно обслужване и за изчисляване на таксовата единица. Евроконтрол е разработила централизирана система за събиране на пътните такси, която има за цел да намали разходите от административен характер, както и злоупотреби. В съответствие с установените условия в Многостранното споразумение за пътните такси, което всяка държава членка на Евроконтрол е приела, ДАНО получават определените пътни такси, които Евроконтрол им фактурирани и събира от авиокомпаниите вместо тях. По данни на Евроконтрол за месец септември 2023 г. Евроконтрол е фактурирала такси за обслужване по маршрута в размер на 867 милиона евро, които са с 16 % повече от фактурираните пътни такси за обслужени полети през месец септември 2022 г. (Евроконтрол с, 2023).

Отговорност на държавите е да установят зони за таксуване в своето обслужвано въздушно пространство. Във всяка зона се определя единна разходна база и единна таксова единица за аеронавигационно обслужване при прелитане и таксова единица за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата. Таксите за аеронавигационно обслужване се определят въз основа на вида на въздухоплавателното средство и прелетяното разстояние в зоната на отговорност на всеки доставчик на аеронавигационно обслужване

(ДАНО) в зависимост от изминатата полетна траектория. Според доклад на Европейската Сметна Палата от 2019 г. ползвателите на европейското въздушно пространство през 2016 г. са заплатили средно малко над 900 евро на полет за услугите по УВД (Европейска сметна палата b, 2019). Таксите се дължат само за действително изпълнени полети.

В съответствие с Принципите на Евроконтрол за установяване на разходната база за таксите и изчисление на таксовата единица, в Европа се прилагат два различни подхода за установяване на таксовите единици. Държавите, които са задължени по силата на законодателството на ниво ЕС за прилагане на Схема за ефективност и обща схема за таксуване на аеронавигационното обслужване прилагат метода на установени разходи. Други държави-членки на Евроконтрол, които не са членки на ЕС, могат да прилагат метода за пълно възстановяване на разходите.

Съгласно методът за пълно възстановяване на разходите таксовата единица се изчислява за съответната година „n“ в зависимост от прогнозните разходи и очаквания трафик за тази година. Държавите изчисляват своята таксова единица като се раздели прогнозният общ брой обслужени единици за година „n“ на прогнозата за разходна база за тази година. Друг начин за изчисляване при този метод е да се раздели прогнозният брой таксувани единици услуги за година „n“ на прогнозната разходна база, като се отчитат и освободените полети. Трябва да се отбележи, че този метод е значително по-гъвкав, тъй като при него се дава възможност за възстановяване на 100% от разходите от държавите/ДАНО, както и за да се гарантира, че само действителните разходи за услугата в крайна сметка се възстановяват. Този механизъм предвижда 100 % от разликата между действителните и прогнозните разходи да бъде начислена или върната на потребителите чрез „механизма за регулиране“ чрез отразяване в разходната база на година „n“ или за период до шест години (за години „n – 1“ до „n + 6“).

При **метода на установените разходи**, разходите, които могат да бъдат начислени при определяне на таксовите единици са тези разходи, за които е установено, че са необходими за предоставяне на аеронавигационно обслужване. За всяка отделна година в рамките на определен референтен период в плановете си за ефективност държавите определят ежегодно таксова единица за всяка зона за събиране на такси, която включва установените разходи за допустимото аеронавигационно обслужване и съоръжения. Този метод се прилага при по-голямата част от държавите в Европа – държавите членки на ЕС, които са задължени да прилагат Схемата за ефективност и общата схема за таксуване на аеронавигационното обслужване.

В установените разходи, които се вземат предвид при изчисляване на таксовата единица за аеронавигационно обслужване са включени разходи като: разходи за персонала; оперативни разходи, различни от разходите за персонал; амортизационни разходи; цена на капитала и извънредни разходи във

връзка с предоставянето на аеронавигационно обслужване, включително всички невъзстановими данъци и мита (Официален вестник на Европейския съюз с, 2019).

Принципите, заложи в Схемата за ефективност и Схемата за таксуване не позволяват на ДАНО да имат финансови излишъци, получени от неефективно планиране на инвестиционните си програми, например при отлагане или при неизпълнение на инвестиционни проекти за даден референтен период. За да бъде одобрена промяна в инвестиционните планове на ДАНО за определен даден референтен период е необходимо да бъде изготвена детайлна обосновка, която да бъде одобрена от съответния ННО. Принципите допускат възстановяване на установени допълнителни разходи чрез начисляване на ползвателите, единствено при условие, че бъде доказано, че тези допълнителни разходи са възникнали в следствие на необходимост от реализиране на инвестиционни проекти, свързани с оперативни промени, предвидени в Европейския генерален план за УВД.

При изчисляване на таксовите единици по метода на установените разходи се отчита сумата от няколко елемента като: установените разходи в номинално изражение за определената година и всички корекции на таксовите единици, свързани с прилагане на механизма за поделяне на риска по отношение на въздушното движение и по отношение на разходите, прилагането на схемите за финансово стимулиране, модулиране на таксите и др., като на тази сума се разделя прогнозният общ брой единици аеронавигационно обслужване за съответната година. В тази връзка следва да бъде упоменато, че за ДАНО съществуват два основни риска свързани с прогнозите за трафика и с прогнозните разходи. От една страна в случай на по-ниско ниво на трафика от очакваното, ДАНО ще получат по-ниски приходи. От друга страна съществува финансов риск, свързан с недобро планиране на разходите, което би могло да доведе до загуби за ДАНО. Чрез предвидените механизми за споделяне на риска, свързан с разходите и трафика, е установена възможност тези рискове да бъдат споделени с ползвателите на въздушното пространство чрез изменение на бъдещите таксови единици.

Механизмът за споделяне на риска, свързан с въздушното движение предвижда ДАНО да поемат за своя сметка загубите или съответно допълнителните приходи, ако реалният обслужен трафик е с не повече от 2 % разлика от прогнозния за дадена година. В случай обаче, че действителният трафик е повече от 2 % от прогнозата за съответната година „n“, таксовата единица за годината „n+2“ трябва да бъде коригирана, като 70 % от допълнителни приходи, получени от ДАНО, надхвърлящи разликата от 2 % между реалния обслужен трафик и прогнозния такъв, ще бъдат прехвърлени на ползвателите на въздушното пространство.

Механизмът за споделяне на риска, свързан с разходите предвижда няколко принципи, сред които трябва да бъдат споменати следните:

- ДАНО възстановяват разликата между реалните си разходи за определена година с установените разходи като компенсират ползвателите чрез намаляване на таксовата единица през година „n+2“. Допуска се възможността ДАНО да не е задължен да възстанови част от получената разлика, в случай че получи одобрение от ННО чрез детайлна обосновка и предварителна консултация с ползвателите.
- В случай на непланирани разходи за изпълнение на инвестиционни проекти, произтичащи от необходимостта от увеличение на капацитета, до 5% от разликата може да бъде възстановена от ползвателите чрез корекция на таксовата единица за година „n+2“. Като в този случай отново е необходимо ДАНО да получи одобрение от ННО чрез детайлна обосновка и предварителна консултация с авиокомпаниите.

При сравнение между двата различни метода за установяване на таксовите единици ясно се вижда, че методът за пълно възстановяване на разходите е значително по-гъвкав от метода на установените разходи, прилаган съгласно Схемата за ефективност, тъй като позволява на държавите още на следващата година да получат 100 % компенсация и възстановяване на разходите си. Докато при втория метод, в случай че ДАНО обоснова докажат чрез подробна обосновка, както и след консултация с представители на ползвателите на въздушното пространство, естеството на непредвидени промени в разходите, могат да възстановят само частично своите разходи или загуби, в случай на понижено ниво на трафика, и то в рамките едва след втората година.

Интересно е да се разгледа зависимостта между нивото на трафика и прогнозните разходи, която може да се представи по следния начин: По данни на Евроконтрол, представени в доклад на Органа за преглед на ефективността от месец май 2023 г. общите разходи за предоставяне на аеронавигационни услуги) между 2020 г. и 2021 г. са намалели с -4,9% (- 412,9 милиона евро), което отразява намаляването на разходите при 27 от 38 ДАНО, а когато се вземат предвид спестяванията вече постигнати през 2020 г., кумулативният спад от 2019 г. е почти -800 милиона евро (Евроконтрол d, 2023). С оглед на прилаганите схеми за таксуване, като се отчита метода за пълно възстановяване на разходите или метода за установените разходи, може да се направи извода, че много по-ниските нива на трафик неимуемо ще доведат до увеличени такси в бъдеще, тъй като ще наложи този дефицит на приходи в следствие да се компенсира чрез промяна на таксовата единица. Пример за това е сравнение между таксовата единица, определена от Република България за 2021 г., в размер на 28,61 EU, когато е имало много по-ниски нива на трафик, вследствие на кризата с COVID-19, при общо обслужени единици 2,269,765 (ДП РВД б, 2021) и за 2023 г., в размер на 36,78 EU (Евроконтрол е, 2023), когато съгласно посоченото в настоящата работа, се очаква възстановяване до 93% от нивата на трафика от 2019 г.

Изчисляване на таксите

Таксата, която ползвателите на въздушното пространство заплащат при прелитане в определена зона за събиране на такси за АНО при прелитане се изчислява като произведение между установената таксовата единица и броя обслужени единици. Съответно броят обслужени единици при прелитане за определен полет е равен на произведението между тегловия коефициент на въздухоплавателното средство и прелетяното разстояние.

Таксата за АНО при прелитане за конкретен полет се изчислява по следната формула:

$$r = d \times pr \times ur$$

Факторът d е дистанция, pr е тегловният коефициент на самолета, а ur е определената за тази зона таксовата единица при прелитане.

Съответно със следната формула се изчисляват единиците обслужване при прелитане за даден полет:

$$sr = d \times pr$$

Т.е. произведението между прелетяното разстояние и тегловният коефициент на въздухоплавателното средство съставлява единиците обслужване при прелитане.

Таксата, която ползвателите на въздушното пространство заплащат в определена зона за събиране на такси за АНО в зоните на летищата се изчислява като произведение между установената таксовата единица за тази зона за събиране на такси за АНО в зоните на летищата, и броя обслужени единици. За целите на изчисляването на таксата за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата, подходът и отлитането на едно въздухоплавателно средство се считат за един полет. Единицата, която се отброява, е или долитането, или отлитането (Официален вестник на Европейския съюз d , 2019).

Съответно със следната формула се изчислява таксата (t) за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата за даден полет:

$$t = pt \times ut$$

където pt е тегловният коефициент на самолета, а ut е таксовата единица, установена в дадена зона за събиране на такси за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата. Тегловният коефициент на самолета също се дефинира като таксовата единица, установена в дадена зона за събиране на такси за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата st , т.е. $st = pt$

Фигура 2 по-долу показва калкулиране на таксите за полет от Мадрид до Брюксел, в зависимост от прелетения маршрут. Според изчисленията

приблизително 5,50 евро струва на един пътник таксата за предоставеното аеронавигационно обслужване.

Фигура 2: Калкулиране на таксите за полет от Мадрид до Брюксел

Полет от Мадрид до Брюксел					
	Такса за аеронавигационно обслужване в зоните на летищата	Такси за аеронавигационно обслужване при прелитане			Общо
Въздухоплавателно средство	Мадрид UR=18.72 евро	Испания D=337 км. UR=71.76 евро	Франция D=875 км. UR=67.07 евро	Белгия D=65 км. UR=67.53 евро	
A320 (69 т., 180 пътници)	23.45 евро	284.09 евро	689.41 евро	51.56 евро	1048.51 евро
A343 (260 т., 375 пътници)	59.36 евро	551.46 евро	1338.25 евро	1000.09 евро	2049.17 евро

Източник: Евроконтрол

Изводи и бъдещи тенденции

Безспорно осъществяването на инициативата „Единно европейско небе“ остава ключов приоритет в европейска политика по отношение на авиационната индустрия, за оптимизиране на спестявания в сектора и цялата европейска икономика. В своето предложение за ревизиране на законодателството на ЕЕН чрез актуализиране на правната рамка на ЕЕН, известна под съкращението ЕЕН II++ от 2020 г., ЕК предлага концепция за въвеждане на обща таксова единица за горното въздушно пространство. Предложен е нов чл. 21, озаглавен „Определяне на таксовите единици“, съгласно който за целите на таксуването и когато претоварването създава значителни мрежови проблеми, включително влошаване на екологичните характеристики, Комисията може да определи чрез регламент за изпълнение обща таксова единица за аеронавигационно обслужване при прелитане във въздушното пространство на Единното европейско небе, както и подробни правила и процедури за нейното прилагане. Тя ще се изчислява въз основа на среднопретеглената стойност на различните таксови единици на съответните доставчици на аеронавигационно обслужване. Приходите от общата таксова единица се преразпределят, за да се постигне неутралност по отношение на приходите

за съответните ДАНО (Официален вестник на Европейския съюз е, 2020). Основният мотив на предложението е да се създаде допълнителен стимул за авиопревозвачите да избират най-краткия възможен маршрут, особено в периоди на натоварен трафик.

Предвид че това предложение в голяма степен засяга националните интереси и суверенитет на държавите, с оглед на съществуващите различия и специфичните местни условия, които имат съществено значение при ценообразуването на аеронавигационните услуги, предложението среща неодобрение на някои от държавите, за което обявяват проучвателни резерви. В момента се провеждат триалози по предложенията за ревизиране на законодателната рамка на ЕЕН между Комисията, Парламента и Съвета.

В заключение трябва да се отбележи, че ще са необходими още много усилия за успешното изпълнение на целите на инициативата за ЕЕН и постигането на по-голяма разходна ефективност при отчитане съществуващите различия и специфичните местни условия. От особено важно значение е тясното сътрудничество и взаимодействие между всички заинтересовани страни и участници в УВД индустрията в Европа. Основно предизвикателство остава да се намери решение за противоречията между амбицията на ЕС за постигане на Единно европейско небе и ограниченията, произхождащи от факта, че управлението на въздушното движение трябва да остане основен прерогатив на държавата, свързан с упражняване на нейните суверенни функции.

Използвана литература:

1. ГД ГВА, 2023, Главна дирекция „Гражданска въздухоплавателна администрация“, Закон за гражданското въздухоплаване, <https://www.caa.bg/bg/category/246/2537> , посетен на 01.10.2023
2. ДП РВД а, 2023, <https://www.bulatsa.com/za-dp-rvd/statut-i-organizatsiya/>, посетен на 01.10.2023
3. ДП РВД б, Годишен доклад за дейността на ДП РВД и годишен финансов отчет 2021, https://www.bulatsa.com/wp-content/uploads/2022/06/GFO_2021.pdf , посетен на 05.10.2023
4. Евроконтрол а, 2022, Effective cost-recovery system | EUROCONTROL, посетен на 05.10.2023
5. Евроконтрол б, 2023, <https://www.eurocontrol.int/publication/eurocontrol-forecast-update-2023-2029> , посетен на 01.10.2023
6. Евроконтрол с, 2023, EUROCONTROL European Aviation Overview | EUROCONTROL, посетен на 01.10.2023
7. Евроконтрол д, 2023, ACE Benchmarking Report, May 2023 Edition, [eurocontrol-ace-benchmarking-report-2023-edition.pdf](https://www.eurocontrol.int/ace-benchmarking-report-2023-edition.pdf), посетен на 05.10.2023

8. Евроконтрол е, 2023, Economic dashboard (eurocontrol.int), посетен на 05.10.2023
9. Европейска Комисия а, 2011, ДОКЛАД НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И СЪВЕТА относно прилагането на законодателството за единно небе: време за действие /* COM/2011/0731 окончателен */, EUR-Lex – 52011DC0731 – BG (europa.eu) , посетен на 05.10.2023
10. Европейска комисия б, 2020, Single European Sky: for a more sustainable and resilient air traffic management (europa.eu) , посетен на 05.10.2023
11. Европейска сметна палата а, 2017, <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/single-european-sky-18-2017/bg/>, посетен на 01.10.2023
12. Европейската сметна палата б, 2019, Специален доклад №11 на Европейската Сметна Палата от 2015 г. на тема: „Нормативната уредба на ЕС допринася за модернизирание на управлението на въздушното движение, но финансирането до голяма степен не е било необходимо“, https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR19_11/SR_SESAR_DEPLOYMENT_BG.pdf, посетен на 05.10.2023
13. ИКАО а, 2012, Microsoft Word – Doc.9082.9thEdition.alltext.en.docx (icao.int), посетен на 01.10.2023
14. ИКАО б, 2013, Microsoft Word – Doc.9161.5th Edition.alltext.en.docx (icao.int), посетен на 01.10.2023
15. Официален вестник на Европейския съюз, 2012, РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 550/2004 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 10 март 2004 година за осигуряването на аеронавигационно обслужване в единното европейско небе (Регламент за осигуряване на обслужване), EUR-Lex – 32004R0550 – EN – EUR-Lex (europa.eu) , посетен на 01.10.2023
16. Официален вестник на Европейския съюз б, 2019, РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) 2019/317 НА КОМИСИЯТА от 11 февруари 2019 година за определяне на схема за ефективност и за таксуване в Единното европейско небе и за отмяна на регламенти за изпълнение (ЕС) № 390/2013 и (ЕС) № 391/2013, EUR-Lex – 32019R0317 – EN – EUR-Lex (europa.eu), посетен на 01.10.2023
17. Официален вестник на Европейския съюз с, 2019, РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) 2019/317 НА КОМИСИЯТА от 11 февруари 2019 година за определяне на схема за ефективност и за таксуване в Единното европейско небе и за отмяна на регламенти за изпълнение (ЕС) № 390/2013 и (ЕС) № 391/2013, чл.22, EUR-Lex – 32019R0317 – EN – EUR-Lex (europa.eu), посетен на 01.10.2023
18. Официален вестник на Европейския съюз д, 2019, РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) 2019/317 НА КОМИСИЯТА от 11 февруари 2019 година за определяне на схема за ефективност и за таксуване в Единното европейско небе и за отмяна на регламенти за изпълнение (ЕС) №

390/2013 и (ЕС) № 391/2013, чл.31, EUR-Lex – 32019R0317 – EN – EUR-Lex (europa.eu) , посетен на 01.10.2023

19. Официален вестник на Европейския съюз е, 2020, EUR-Lex – 52020PC0579 – EN – EUR-Lex (europa.eu), посетен на 01.10.2023

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ: ШЕСТНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО

Том 1

Доклади на български език

Колектив

Дизайн на корицата Емилия Лозанова

Предпечатна подготовка Емилия Лозанова

Дадена за печат на 2024 г.

Формат 16/70/100. ПК 19,25.

ISSN 2815 2719

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС