

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

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

THE MEMBERSHIP OF BULGARIAN  
THE EUROPEAN UNION:  
SEVENTEEN YEARS LATER

ТОМ 1

Доклади на български език

Volume 1  
Papers presented in Bulgarian language

Октомври 2024 г., УНСС – София  
October 2024, UNWE – Sofia

АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО – УНСС  
София, 2025

Сборникът е финансиран със средства от целева субсидия за НИД на УНСС по договор № НИД НФ-6/2024/Б.

## РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Доц. д-р Светла Бонева, УНСС

Доц. д-р Паскал Желев, УНСС

Доц. д-р Силвия Кирова, 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 са запазени!** Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Академично издателство – УНСС.

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

© Колектив

© АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО – УНСС

Директор: Петър Петров, тел. 02 8195 264

Гл. редактор: Валентин Митев, тел. 02 8195 665

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

1700 София, район „Студентски“, ул. „8-ми декември“ № 19

## СЪДЪРЖАНИЕ

<b>СВЕТОВНАТА КОНЮНКТУРА И ОТРАЖЕНИЕТО ѝ ВЪРХУ ИНДУСТРИАЛНОТО ПРОИЗВОДСТВО В ЕС.....</b>	<b>7</b>
--	----------

*Васил Петков*

<b>ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ МОДЕЛИ В ИКОНОМИКИТЕ НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>	<b>18</b>
---	-----------

*Ирена Николова*

<b>ЗАВЛАДЯВАНЕ НА РЕГУЛАТОРИ ОТ РЕГУЛИРАНИ В ПОСТДЕМОКРАТИЧНИЯ ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ И НЕГОВИТЕ ДЪРЖАВИ ЧЛЕНКИ .....</b>	<b>26</b>
--	-----------

*Ивка Цакова*

<b>ОБЛАСТИ ЗА РАЗВИТИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ЛОГИСТИЧНИТЕ РАЗХОДИ .....</b>	<b>37</b>
---	-----------

*Николай Драгомиров*

<b>ИНИЦИАТИВАТА „ЕВРОПЕЙСКИ УНИВЕРСИТЕТИ“ И ЧЕТВОРНАТА СПИРАЛА НА БЪЛГАРСКИТЕ УНИВЕРСИТЕТИ .....</b>	<b>46</b>
--	-----------

*Деница Горчилова*

<b>ПОВЕДЕНСКИТЕ КАПАНИ В ДЕЛОВИТЕ ПРЕГОВОРИ: АКО МОЖЕТЕ ДА ГИ НАЗОВЕТЕ, ЩЕ МОЖЕТЕ ДА ГИ КОНТРОЛИРАТЕ .....</b>	<b>57</b>
--	-----------

*Антоанета Дънешка*

<b>ПРЕДПОСТАВКИ ЗА УСТОЙЧИВИ ПРОМЕНИ В ПОТРЕБЛЕНИЕТО ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ .....</b>	<b>63</b>
---	-----------

*Александър Христов*

<b>ВЗАИМОСВЪРЗАНОСТ НА ЗЕЛЕНИЯ И ЦИФРОВИЯ ПРЕХОД В ЕС .....</b>	<b>72</b>
---	-----------

*Моника Моралийска*

<b>ДЕБАТЪТ ЗА РЕФОРМА НА ЕС И РОЛЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ. БЪЛГАРСКАТА ПОЗИЦИЯ ОТНОСНО ПРЕДЛОЖЕНИЯТА ЗА ИЗМЕНЕНИЕ НА ДОГОВОРИТЕ.....</b>	<b>83</b>
--	-----------

*Гергана Радойкова*

<b>СЕРВИТИЗАЦИЯ И МАСОВА КЪСТАМИЗАЦИЯ – ПРИЛОЖЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС И ЕФЕКТИ ВЪРХУ ФИНАНСОВИЯ МЕНИДЖМЪНТ НА КОМПАНИИ ОТ ПРЕРАБОТВАЩАТА ПРОМИШЛЕНОСТ .....</b>	<b>92</b>
---	-----------

*Цветомир Цанов*

<b>17 ГОДИНИ ЧЛЕНСТВО В ЕС: НЕЗАДОВОЛИТЕЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ РЕЗУЛТАТИ НА БЪЛГАРИЯ .....</b>	<b>108</b>
--	------------

*Васил Гечев*

<b>ИНДИКАТОРИ В ПРОЦЕДУРАТА ЗА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ НА ЕС – ТЕОРЕТИЧНО И ПРАКТИЧЕСКО ЗНАЧЕНИЕ.....</b>	<b>117</b>
--	------------

*Стоян Шаламанов*

<b>ОЦЕНКА НА СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА СТРАНИТЕ ОТ ЦИЕ СПРЯМО ЕВРОЗОНАТА .....</b>	<b>126</b>
---	------------

*Силвия Господинова*

<b>ВЛИЯНИЕ НА ВЪВЕЖДАНЕТО НА ЕВРОТО ВЪРХУ НЯКОИ ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ХЪРВАТИЯ .....</b>	<b>135</b>
---	------------

*Аглика Кънева*

<b>СТАГФЛАЦИЯТА В ТУРЦИЯ КАТО СТРАНА КАНДИДАТКА ЗА ЧЛЕНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>144</b>
--	------------

*Петя Василева*

<b>ДОБРОВОЛЧЕСТВОТО В ЕС: ИЗГРАЖДАНЕ НА СОЛИДАРНА ЕВРОПА.....</b>	<b>155</b>
---	------------

*Виолета Тончева-Златкова*

<b>БЪДЕЩЕТО НА ЕС – СБЛЪСЪК МЕЖДУ ХАОСА И РЕДА.....</b>	<b>167</b>
---	------------

*Бианка Тошева-Пешева*

<b>ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ЗА БЪЛГАРИЯ ОТ ВЪВЕЖДАНЕТО НА ГРАНИЧЕН КОНТРОЛ ПО СУХОПЪТНИТЕ ГРАНИЦИ НА УНГАРИЯ .....</b>	<b>180</b>
---	------------

*Атанас Павлов*

<b>РОЛЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (ЕС) В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА СПРЯМО СВОИТЕ СВЕТОВНИ КОНКУРЕНТИ .....</b>	<b>191</b>
---	------------

*Мирослав Върбанов*

<b>ФРАГМЕНТАЦИЯ ИЛИ ИНТЕГРАЦИЯ – ДВУСТРАННИТЕ СИЛИ, ОФОРМЯЩИ БЪДЕЩЕТО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>205</b>
---	------------

*Чавдар Раев*

<b>ВОЙНИ, КРИЗИ И КОРУПЦИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД СТАБИЛИТЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>215</b>
---	------------

*Надежда Гендович*

<b>МЕЖДУНАРОДНА СЦЕНА: БЪЛГАРСКА ИКОНОМИКА В НАДПРЕВАРАТА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>225</b>
--	------------

*Добромира Велева*

<b>ВЛИЯНИЕТО НА АКТИВИТЕ ПОД УПРАВЛЕНИЕ ВЪВ ВЗАИМНИ ФОНДОВЕ ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА .....</b>	<b>235</b>
--	------------

*Мартин Петков*

<b>СЪЩНОСТ, ПОСЛЕДИЦИ И УПРАВЛЕНИЕ НА ГЛОБАЛНИЯ РИСК – НЕТОЧНА ИНФОРМАЦИЯ И ДЕЗИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>244</b>
---	------------

*Диляна Димитрова*

<b>УЧАСТИЕТО В ТРЕТИЯ ЕТАП НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ – ПРАВО И ЗАДЪЛЖЕНИЕ .....</b>	<b>252</b>
---	------------

*Теодора Петрова*

<b>ТРИЛЕМИ НА ПАРИЧНАТА И ФИНАНСОВАТА ПОЛИТИКА .....</b>	<b>262</b>
--	------------

*Елена Димитрова-Цонева*

<b>РОЛЯТА НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ВЪВ ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФАРМАЦЕВТИЧНИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ .....</b>	<b>287</b>
--	------------

*Валентин Маринов*

<b>МАРКЕТИНГОВ МИКС НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ И ПРИЛОЖИМ МОДЕЛ .....</b>	<b>300</b>
--	------------

*Огнян Огнянов*

<b>СЪВРЕМЕННИ ПОДХОДИ ПРИ ИЗГРАЖДАНЕ НА ОТЛИЧИМОСТ НА МЕЖДУНАРОДНА ПОТРЕБИТЕЛСКА МАРКА С ВИСОКА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ .....</b>	<b>311</b>
---	------------

*Явор Карагьозов*

<b>МЯСТОТО НА МАЛКИТЕ МОДУЛНИ РЕАКТОРИ В ПОЛИТИКАТА НА ЕС ЗА ПОСТИГАНЕ НА КЛИМАТИЧНА НЕУТРАЛНОСТ .....</b>	<b>323</b>
--	------------

*Никола Петров*

<b>УСТОЙЧИВОСТ ИЛИ ЗАБЛУДА: GREENWASHING В СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА .....</b>	<b>331</b>
---	------------

*Данийл Танев*

<b>АКТУАЛНО СЪСТОЯНИЕ НА ПРОЦЕСА НА ИНТЕГРАЦИЯТА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....</b>	<b>345</b>
---	------------

*Златко Бакев*

<b>ОСП НА ЕС И РАЗВИТИЕТО НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ.....</b>	<b>355</b>
--	------------

*Иван Стоев*

# СВЕТОВНАТА КОНЮНКТУРА И ОТРАЖЕНИЕТО ѝ ВЪРХУ ИНДУСТРИАЛНОТО ПРОИЗВОДСТВО В ЕС

*Васил Петков*  
*v.petkov@unwe.bg1*

## Резюме

Целта на настоящия доклад е да се изследва стопанската конюнктура през последните години и да се отчете нейното влияние върху развитието на световната икономика и икономиката на водещите страни – САЩ, Китай, ЕС. Ще бъде потърсена взаимовръзката между икономическите и неикономическите фактори от средата, които оказват най-голямо влияние върху икономическата активност в ЕС с акцент върху германската икономика и индустриално производство. Ще се проследят промените, които са настъпили в структурата на самото индустриално производство в ЕС общо и по различни подгрупи. Ще бъдат изведени причините за загубата на индустриална конкурентоспособност и ще бъдат потърсени възможни решения за връщането на загубените позиции на международните пазари. Ще се направи авторова прогноза за бъдещето динамично развитие на стопанската конюнктура и индустриалното производство в ЕС в краткосрочен период.

**Ключови думи:** световна конюнктура, световна икономика, индустриално производство, ЕС

**JEL:** E23, F01

## Увод

След драстичния спад в световния брутен вътрешен продукт през 2020 г. в резултат на кризата с COVID-19, през 2021 г. следва бързо възстановяване на икономическата активност по целия свят след постепенното отваряне на страните. Най-голям принос за растежа има групата на нововъзникващите пазари и развиващите се икономики. От водещите икономики най-добре се представят Европейски съюз (ЕС) и Китай (въпреки че във втората по-големина икономика все още масово се прилагат затваряне на градове, пристанища и промишлени зони). Последното оказва съществено влияние върху развитието на международната търговия, тъй като водещият производител и „глобален доставчик“ на най-различни видове продукти не работи на пълен капацитет. При формиралата се ситуация на наличие на платежоспособно търсене в развитите страни, в голямата си част поради печатане на пари, насреща се оформи недостиг на предлагането, което доведе до бързо повишаване на цените както на суровините, така и на междинните продукти и крайните изделия.

---

<sup>1</sup> Доц. д-р Васил Стефанов Петков, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, УНСС, гр. София.

Световното производство и производството в ЕС по-специално не може да се възстанови изцяло поради липсата основно на междинни продукти, при които водещият доставчик Китай работи първо за задоволяване на вътрешните нужди, а чак след това, ако има възможност, осъществява износ. Получи се забавяне в изпълнението на поръчки и сключени договори в промишления сектор на ЕС, особено ясно изразен в автомобилната промишленост. Последното създаде напрежение и там, където беше възможно, потребителите се насочиха към производители извън Единния пазар. Това доведе до спад в портфейла от поръчки и в намаляване на обема на съществуващите поръчки, което започна да оказва своето негативно въздействие върху индустриалното производство в ЕС.

Цените на транспорта както по суша, така и по море, се изстреляха нагоре и нарастването достигна 4-5 пъти (особено при контейнерния транспорт). Получи се напрежение и по линия на свободния капацитет за превоз, което заедно с бавно възстановяващите се вериги на доставки, допълнително усложниха ситуацията на Стария континент в условията на засилващо се геополитическо напрежение. Избухването на войната в Украйна нанесе непоправими вреди върху индустриалното производство в ЕС. Достъпът до евтини енергийни ресурси, суровини и материали от Руската федерация беше прекратен (с малки изключения някои страни в ЕС получиха дерогация за доставките на суров петрол и природен газ). Пазарите реагираха доста бързо и цените на необходимите суровини за индустрията станаха непосилни за голяма част от европейските производители. Постепенно се намериха „заместващи“ доставчици, но цените продължаваха да растат. Появи се проблемът с инфлацията, която достигна невиджани равнища. Всичко това доведе до рязко понижаване на индустриалната конкурентоспособност на ЕС и особено на индустриалния му локомотив – Германия. Започна масово затваряне на производства и дори преместването им в САЩ и в други страни извън ЕС, където има възможност за достъп до суровини на по-ниски цени. От 2023 г. насам започна процес на деиндустриализация на германската икономика, което доведе и до подобни негативни ефекти за други страни, които снабдяват Германия с части, възли и компоненти.

В настоящия доклад ще бъдат разгледани състоянието и перспективите пред развитието на световната конюнктура и отражението ѝ върху икономическата активност в ЕС с акцент върху германската икономика. Ще бъдат потърсени причините за загубата на индустриална конкурентоспособност и ще бъдат потърсени решения за справянето с това негативно явление. Анализът ще бъде въз основа на статистическа информация с основен източник Международния валутен фонд и Статистическата служба на ЕС – Евростат. Ще се направи прогноза за бъдещето краткосрочно развитие на индустриалното производство в ЕС.

## Световната конюнктура – състояние и перспективи

През последните пет години световната икономика, икономиките на водещите страни и почти всички икономики в света са изправени пред предизвикателства, които са съизмерими с тези по време на трансформационните кризи и прехода към пазарно-ориентирано стопанство в началото на 90-те години на XX век. Закономерното циклично развитие остана някъде преди Световната финансова и икономическа криза 2007-2009 г. Кризите следват една след друга и имат различни причини, поводи и посоки на развитие. Основните фактори, които оказват влияние върху световната икономическа конюнктура, са следните:

- кризата, породена от COVID-19;
- печатането на пари („хеликоптерни пари“) от страна на Централните банки;
- нарушаването на веригите на доставки;
- смущенията при основния доставчик или т.нар. „фабрика на света“ – Китай;
- значителното повишаване на транспортните разходи;
- нарастването на цените на основните енергийни ресурси, суровини и материали;
- безпрецедентните нива на инфлация;
- повишаването на лихвените проценти от страна на Централните банки с цел охлаждането на икономическата активност;
- войната в Украйна и Близкия изток;
- противопоставянето по оста „Запад-Изток“ или „Запад-Глобален юг“;
- климатичните изменения;
- зеления преход и др.

При икономическите фактори в повечето случаи съществува взаимна връзка, т.е. появата на един изисква съответни действия за справянето с него, което от своя страна предизвиква значителни промени в икономиката. Изброените по-горе фактори не се проявяват едновременно, а следват един след друг. Прави впечатление, че нараства значението на т.нар. „неикономически фактори“, които се оказват доста по-непредвидими от икономическите такива. И от такива с краткосрочен ефект върху състоянието на конюнктурата, те се превръщат във фактори с дълготрайно въздействие, които променят съществено установените пропорции на размяната и разклащат до основи възпроизводствената система, тоест взаимодействието между производство, потребление и търговия. Настъпиха съществени изменения в международното разделение на труда и се създадоха може би непреодолими бариери пред осъществяването на международната търговия. Световната финансова система също е подложена на изпитание и най-вероятно в средносрочен период ще се нуждае от коренна промяна.

Противопоставянето между „Запада“ и „Изока“, най-вече между страните-членки на НАТО и тези, които членуват или са наблюдатели към БРИКС, продължава да се задълбочава. Всички опити обаче за разклащането на позициите на американския долар са без особен успех, но се забелязва една тенденция на

намаляване на неговото използване за сметка на някои национални валути като например китайския юан или индийската рупия. Някак прекалено бързо се случи това „осъзнаване“ на голяма част от страните от „Глобалния юг“, че те до момента са експлоатирани и че искат вече едно независимо развитие с право на свободен избор на икономическата и политическата посока, по която да тръгнат. В допълнение се засили и напрежението, свързано с религиозните различия, и докато едни религии се оказват прекалено толерантни, то други са прекалено агресивни и се внушава, че те трябва да доминират или да бъдат единствени в света, в който живеем. Всички тези икономически и неикономически фактори, които оказват въздействие върху развитието на световната икономика, се обобщават като „световна конюнктура“. Затова обект на изследване е именно тя, а не само световната стопанска или икономическа конюнктура.

При световния брутен вътрешен продукт се наблюдава едно стабилизиране, но с тенденция на понижение, като очакванията са той да се свие още през 2024 г. и 2025 г. (фиг. 1) (IMF, 2024). През 2024 г. по тримесечия се отчитат следните резултати при разглежданите икономики: САЩ (първо тримесечие – 1,6%, второ – 3% и трето – 2,8% растеж на БВП); Китай – първо (5,3%), второ (4,7%) и трето (4,6%) растеж на БВП; ЕС – първо (0,9%) и второ (0,8%), еврозона – първо (0,9%) и второ (0,6) и Германия – първо (спад от 0,9%), второ (растеж от 0,3%) и трето (растеж от 0,2%) (IMF, 2024). Според МВФ икономиката на САЩ ще регистрира един скромен, но стабилен растеж рамките на 2-3% на година. Въпреки че очакванията на автора са за по-високи нива на нарастване на БВП, поради политиките, които новоизбраният президент на страната се очаква да провежда, вкл. и с оглед на постиженията в икономическата сфера при неговия първи мандат в Белия дом.

Китайската икономика, след пълното ѝ отваряне от началото на 2023 г., постепенно се запъти към официалната цел на правителството от 5% икономически растеж на годината. На табл. 1 по-долу могат да се видят очакванията на МВФ за 2024 г. и за 2025 г. Авторът смята, че може би растежът ще бъде малко по-нисък в рамките на 4% на година с оглед на политиката на противопоставяне по оста „САЩ-Китай“ и „ЕС-Китай“, както и заради преместването на част от производствата на големите компании от Китай в Индия и други страни (поради геополитически причини).

ЕС и еврозоната като цяло регистрират и се очаква да регистрират един анемичен растеж видно от табл. 1 (IMF, 2024), въпреки че очакванията по страни са за по-голямо нарастване на БВП особено при тези, които не са приели еврото. В условията на силен щатски долар и отслабващо евро в краткосрочен период това може да доведе до стимулиране на износа и до подобряване на представянето на Съюза. Германската икономика обаче отчете спад от -0,3% на БВП за 2023 г., а през настоящата 2024 г. се движи по ръба на рецесията като МВФ прогнозира нулев растеж за 2024 г. и 0,8% растеж на 2025 г. Ако германската икономика се

представя недостатъчно добре, това оказва негативно влияние върху страните от целия ЕС, вкл. и върху България.

**Таблица 1.** Растеж на световния брутен вътрешен продукт (процентна промяна, %)

Свят				САЩ				Китай				ЕС (еврозона)			
2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025
3,6	3,3	3,2	3,2	1,9	2,9	2,8	2,2	3,0	5,2	4,8	4,5	3,6 (3,3)	0,4 (0,4)	1,1 (0,8)	1,5 (1,2)

Забележка: 2024 г. и 2025 г. – прогноза.

Източник: International Monetary Fund, ‘World Economic Outlook’, October 2024.

През следващата година (2025 г.) ще доминира влиянието на неикономическите фактори, които ще продължават да влошават общостопанската конюнктура. Въпреки че ситуацията изглежда спокойна със приличен световен икономически растеж, намаляване на финансовото напрежение и започналото постепенно понижаване на лихвените проценти, които би трябвало да доведат до повишаване на икономическата активност. Противопоставянето между двата блока „Запад“ и „Изток“ и започналите търговски войни ще окажат пагубно въздействие върху международната търговия и растежът ще трябва да се основава на вътрешното потребление, освен ако отново не се стигне до повишаване на ценовите равнища. Като цяло при почти всички страни потреблението и до известна степен държавните разходи са основен двигател на растежа на БВП, а не както нормално би трябвало да бъде, нарастването на икономиките да се дължи на инвестициите и нетния износ.

## **Индустриалното производство в ЕС – анализ и прогноза**

Индустриалното производство или промишленото производство е един от водещите изпреварващи показатели относно цикличното движение на икономиката. Обикновено при спад в нивата на индекса на промишленото производство се очаква настъпване на рецесия в рамките на 3 до 6 месеца и обратното – при повишаване на индекса на индустриалното производство отново от 3 до 6 месеца се очаква възстановяване на икономическата активност или подем. На табл. 2 са представени десетте най-големи индустриални сили съответно за 2018 г. (една предкризисна година) и 2023 г. (една относително стабилна в икономическо отношение година). Подредбата е съгласно класацията за 2023 г. Страните са подредени спрямо дела им през 2023 г. Данните показват, че Китай засилва своите позиции в производството и вместо заявеното по време на кризата с COVID-19, че „Западът“ ще се стреми да намали своята зависимост, явно конкурентните предимства на Китай се увеличават, особено с достъпа, който страната има до евтини ресурси от Руската федерация. При всички останали страни се наблюда-

ва спад през 2023 г. спрямо 2018 г. като Русия влиза на 7-мо място, а през 2018 г. не е била в тази класация. От класацията отпада Великобритания, която през 2018 г. е имала дял от 1,8%, но страната силно пострада по време на пандемията и в периодите на висока инфлация, както и от загубата на достъпа до руски суровини.

**Таблица 2.** Десетте страни най-големи индустриални производители за 2018 г. и за 2023 г. (в % от общото световно индустриално производство)

	<b>2018 г.</b>	<b>2024 г.</b>
<b>Китай</b>	28,4%	31,6%
<b>САЩ</b>	16,6%	15,9%
<b>Япония</b>	7,2%	6,5%
<b>Германия</b>	5,8%	4,8%
<b>Индия</b>	3,0%	2,9%
<b>Южна Корея</b>	3,3%	2,7%
<b>Руска федерация</b>	-	1,8%
<b>Италия</b>	2,3%	1,8%
<b>Мексико</b>	2,3%	1,7%
<b>Франция</b>	1,9%	1,6%

Източник: <https://www.weforum.org/stories/2020/02/countries-manufacturing-trade-exports-economics/> (за 2018 г.); <https://www.safeguardglobal.com/resources/top-10-manufacturing-countries-in-the-world/> (за 2023)

Грите най-големи икономики в ЕС (Германия, Франция и Италия) също влошават позициите си през 2023 г. спрямо 2018 г. като най-осезаем е спадът при Германия. На месечна база най-голям спад през 2024 г. Германия отчита за месеците май, юли и септември 2024 г. Този спад се дължи на поскъпване на суровинната база и липсата на достатъчно инвестиции, което доведе, от своя страна, до деиндустриализация на германската икономика с масови съкращения, фалити или преместване на цели предприятия (основно в САЩ). По този начин индустриалното сърце на Европа е разбито и едва ли ще успее да се възстанови някога, освен ако не настъпят някакви съществени изменения в геополитическата обстановка.

Таблица 3 доказва водещото място на германската индустрия, която за 2023 г. заема близо една трета от общата индустриална продукция в ЕС. Два пъти по-малък процент има Италия, а останалите водещи индустриални страни – членки на ЕС, са Франция, Испания, Полша и Нидерландия. Прави впечатление трансформацията, която настъпва в Полша за последните 15 години, която от преобладаващо износител на селскостопанска продукция, се превръща във важен фактор за индустрията на ЕС. Една от основните предпоставки е близостта ѝ и

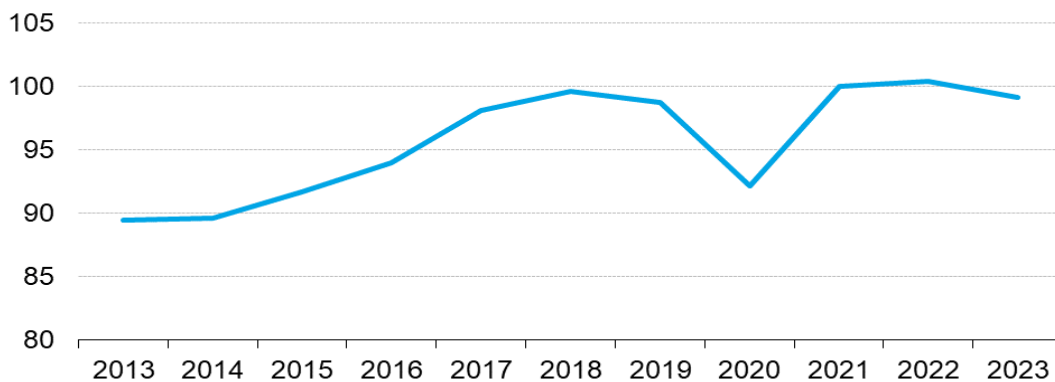
силната ѝ обвързаност с Германия. Това обаче особено в настоящите условия се превръща в недостатък, тъй като негативните явления от Германия бързо се пренасят и в Полша.

**Таблица 3.** Стойност на продадената индустриална продукция по страни в ЕС (в % от общата продадената индустриална продукция за 2023 г. за ЕС като цяло)

Водещи страни						
Германия	Италия	Франция	Испания	Полша	Нидерландия	Други страни от ЕС
27%	14%	12%	8%	6%	4%	28%

Източник: Eurostat. (2024a). [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial\\_production\\_statistics#Industrial\\_production\\_by\\_country](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_statistics#Industrial_production_by_country)

На фигура 1 е показана динамиката на индустриалното производство за периода 2013-2023 г. при постоянни цени от 2021 г., когато все още не са започнали инфлационните процеси. Темповете на растеж от предкризисния период се надминават още през 2022 г., но през 2023 г. се наблюдава тенденция на спад, който продължава и през настоящата 2024 г.



Бележка: ЕС без Кипър, Люксембург и Малта; по постоянни цени от 2021

Източник: Eurostat. (2024b). <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240724-1>

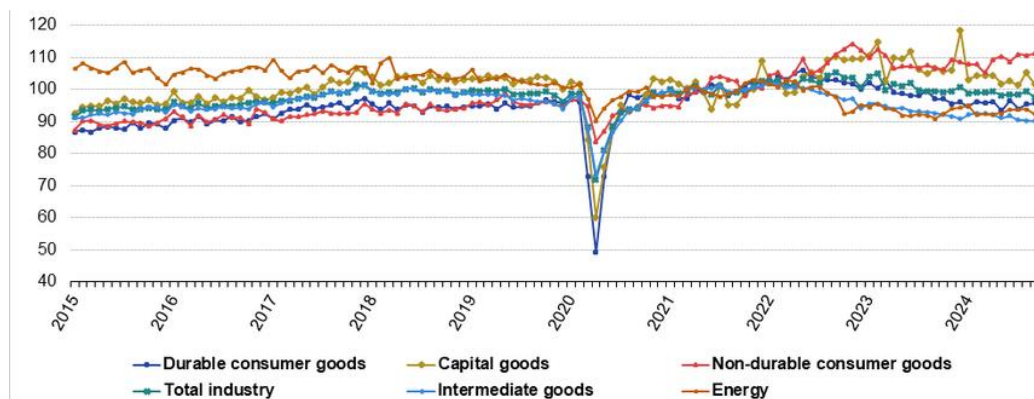
**Фигура 1.** Индекс на стойността на продадената индустриална продукция от ЕС, 2013-2023 (2021 = 100)

На фигура 2 по-долу ясно се вижда започналият спад през 2024 г. при общото индустриално производство за целия ЕС. Съществен спад се отчита при капиталовите стоки, докато при междинните продукти и енергията той е поплавен. При потребителските стоки с краткотрайна и с дълготрайна употреба са

наблюдава леко повишение. Спрямо базовата година (2021 г.) всички са под нивото с изключение на стоките за краткотрайна употреба, защото традиционно тяхното производство не е зависимо толкова от икономическия цикъл и търсенето им намалява последно спрямо всички останали индустриални продукти.

По отношение на дългосрочната динамика за целия период от 2015 г. до 2024 г. се наблюдават следните тенденции:

- съществен спад при производството на енергия, особено отчетлив след 2022 г. във връзка най-вече със спиране на доставките от Руската федерация;
- стабилно повишение на индекса при капиталовите стоки до кризисната 2020 г. и последващи значителни колебания (пикове и спадове), свързани с твърде бързо променящата се конюнктура;
- стабилни равнища на индекса на стоките за дълготрайна употреба и значителен спад след средата на 2022 г., свързан с развитието на инфлационните процеси и въздържането от покупка при неясна икономическа ситуация (включително и спиране или временно затваряне на заводи, които произвеждат такива стоки);
- индексът на производството на междинни продукти е под нивото спрямо базовата 2021 г., а след 2022 г. значително намалява и приема най-ниски стойности спрямо всички останали подгрупи.



Източник: Eurostat. (2024c). [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial\\_production\\_\(volume\)\\_index\\_overview](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_(volume)_index_overview)

**Фигура 2.** Динамика на индустриалното производство в ЕС общо и по основни подгрупи по месеци за периода 2015-2024 г. (2021 = 100), сезонно изгладени

Индустриалното производство в ЕС е изправено пред сериозни предизвикателства през последните години. Освен всичко споменато по-горе, то е в значителна степен неконкурентоспособно спрямо аналогична продукция с произход Китай или САЩ. Първо, защото я няма тази масовост и възможност за иконо-

мии от мащаба, както при Китай, и второ, защото го няма същото ниво на инвестиции в иновации и инфраструктура, както при първите две водещи икономики в света. На следващо място, следва да се отбележи, че зеленият преход също оказва своето негативно въздействие върху индустриалното производство в ЕС, тъй като при строгите изисквания, без първоначална подкрепа, то се оказва неспособно да покрие високите критерии. Въобще с позеленяването на икономиката трябва да се подхожда доста внимателно и на етапи, защото в противен случай ЕС съвсем ще загуби облика си на индустриална сила в света.

Ако не се преосмисли цялостната индустриална политика на ЕС в контекста на новите реалности, ще настъпи още по-голяма деиндустриализация на европейската икономика. При развиващ се сектор на услугите, при подкрепа само за част от първичния сектор (селското стопанство), а без вторичен сектор, който да бъде свързващото звено, европейските граждани ще се превърнат само в потенциални потребители на вносни продукти, тоест ще е налице нуждата, но не и средствата за нейното задоволяване, т.е. парите, защото безработицата ще започне да се увеличава.

## **Заклучение**

Състоянието на световната икономика е сравнително стабилно в сравнение с предходните години, въпреки че се очаква леко понижение в ръста на световния БВП. При САЩ и Китай прогнозите са по-голям темп на растеж, докато при ЕС (еврозона) очакванията са по-скоро за забавяне, дори и за рецесия. През последните няколко години непрекъснато се забелязва нарастване на значението на политическите, геополитическите и военните конюнктуурообразуващи фактори, които за съжаление оказват своето отрицателно въздействие върху международната търговия, международните финанси и международната икономика като цяло. Принципите на свободната търговия бяха изоставени и се наблюдава противопоставяне между два свята или две различни концепции за бъдещето развитие на международните отношения и международните икономически отношения. Въпреки че търговските потоци почти не могат да бъдат прекъснати, т.е. международната търговия не може да замре, се създават нови и нови пречки – от санкции до търговски войни като в крайна сметка съответните стоки и услуги достигат до потребителите през посредници и по по-дълги маршрути, но на по-висока цена. Инфлацията до известна степен беше овладяна, но съществува опасност тя да се завърне отново в резултат на това противопоставяне. В крайна сметка губещи са всички потребители и страни, а за съжаление всичко това се случва и при загуба на хиляди човешки живота при съществуващите към момента военни конфликти.

Може би най-засегнат от цялата промяна в международната търговия и международното разделение на труда се оказва ЕС. На първо място, поради необмисленото и забързано стартиране на европейската зелена сделка, при която без

нужната подкрепа производствата бързо се оказват неконкурентоспособни. На второ място, по-високите цени на енергоресурсите, суровините и материалите, които се използват от промишлеността правят предприятията неефективни, които не могат да издържат на конкурентната борба. И не на последно място, липсата на цялостната политика относно индустриалното развитие на ЕС (без достатъчно инвестиции в инфраструктура и иновации) го прави по-малко привлекателен и като пазар, и като място на произход на стоките.

Последното довежда до постепенно намаляване на дела на ЕС в световното промишлено производство и до загуба на индустриална сила от страна на водещите страни-производители в рамките на Общността. Отчита се намаляване на производството на почти всички промишлени изделия, освен на тези за краткотрайна употреба. Германската икономика се деиндустриализира и вече не е този експортен гигант, който освен всичко друго беше и символ на високо качество. Страната се движи по ръба на рецесията и най-вероятно ще навлезе в такава през първото или второто тримесечие на 2025 г. Същата съдба ще сполети и повечето страни в ЕС, които са тясно свързани с германската икономика. На фона на всичко това – загуба на конкурентоспособност, загуба на работни места и загуба на тежест в международната икономика и политика – наблюдаваме засилване на позициите на партии, които призовават за „ЕС на нациите“, за напускане на ЕС и/или за по-близки отношения с Руската федерация. За известен период от време вземащите решения в Брюксел трябва да спрат да измислят все нови и нови изисквания към произвежданите и потребяваните стоки и услуги, а да разработят една нова цялостна политика, вкл. и индустриална такава, която да се фокусира на първо време върху оцеляването, а на по-късен етап върху възвръщането на загубените позиции на фона на новите реалности в света, в който живеем.

## Използвана литература

Eurostat. (2024a). [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial\\_production\\_statistics#Industrial\\_production\\_by\\_country](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_statistics#Industrial_production_by_country) (accessed 12 October 2024).

Eurostat. (2024b). <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240724-1> (accessed 14 October 2024).

Eurostat. (2024c). [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial\\_production\\_\(volume\)\\_index\\_overview](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_(volume)_index_overview) (accessed 13 October 2024).

International Monetary Fund. (2024). ‘World Economic Outlook’. October 2024, available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO> (accessed 28 October 2024).

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 2024).

<https://www.safeguardglobal.com/resources/top-10-manufacturing-countries-in-the-world/> (accessed 09 October 2024).

<https://www.weforum.org/stories/2020/02/countries-manufacturing-trade-exports-economics/> (accessed 09 October 2024).

## THE WORLD CONJUNCTURE AND ITS IMPACT ON EU INDUSTRIAL PRODUCTION

*Assoc. Prof. Vasil Petkov, PhD,  
'International Economic Relations and Business' Department,  
University of National and World Economy,  
Sofia, Bulgaria, v.petkov@unwe.bg*

### **Abstract**

The purpose of this report is to examine the economic situation in recent years and to underline its influence on the development of the world economy and the economy of the leading countries – USA, China, EU. The interrelationship between the economic and non-economic environmental factors that have the greatest impact on economic activity in the EU will be sought with an emphasis on the German economy and its industrial production. The changes that have occurred in the structure of industrial production in the EU as a general and by various subgroups will be traced. The reasons for the loss of industrial competitiveness will be pointed out and possible solutions will be sought for the return of the lost positions at the international markets. An author's forecast will be made for the future dynamic development of the economic situation and the industrial production in the EU in the short term.

**Keywords:** world conjuncture, world economy, industrial productions, European Union

**JEL:** E23, F01

# ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ МОДЕЛИ В ИКОНОМИКИТЕ НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Ирена Николова<sup>1</sup>  
inikolova@nbu.bg

## Резюме

При определянето на тенденциите в международната търговия все повече се разчита на количествените измерители, чрез които да се формират по-конкретни насоки. Един от най-често прилаганите модели за анализ на тенденциите е индексът на интензивност на търговията. Целта на доклада е да се представят моделите във външната търговия на България и Европейския съюз по отношение на индексите за интензивност и да се анализира как това се отразява върху техните икономики (на България и общо на Европейския съюз).

**Ключови думи:** международна търговия, внос, износ, стоки, услуги, индекс за интензивност  
**JEL:** F12, F15, F19

## Увод

Предизвикателствата пред търговията през последните години се повишават значително, като това поражда въпроси за прогностичността на търговските потоци и предвидимостта на процесите в международния бизнес. Разбира се, съществуват редица предизвикателства във външната среда, които са трудно предвидими. Въпреки това за изготвяне на анализите и представяне на тенденциите, се прилагат различни модели, които са базирани на количествени измерители и статистическа информация.

Индексът за интензивност (trade intensity index) е модел, който се прилага за разглеждане на тенденциите и състоянието на двустранната търговия между страните. Обикновено се калкулират и анализират в две негови разновидности: 1. интензивност по отношение на вноса, и 2. интензивност по отношение на износа.

В търговията на всяка държава-членка на Европейския съюз съществуват две перспективи за разглеждане, в контекста на нейната външна търговия, включително и в случая на България:

1. *Общата търговия на Европейския съюз.* Това включва разглеждането и анализирането на търговията на всички държави в Европейския съюз като едно цяло спрямо трети страни и неговото място на глобалния пазар;

2. *Приносът на всяка държава във външната търговия на Европейския съюз.* Детайлно се разглежда по-подробна картина на всяка държава-членка в общата търговия, както и нейния принос в конкурентоспособността. Това дава

---

<sup>1</sup> Доц. д-р Ирена Николова, департамент „Икономика“, Нов български университет, ORCID: 0000-0002-1206-5886

възможност да се ползва подходът на цялото към отделните части, което извежда редица тенденции за износа и вноса на отделните стоки и услуги при конкретните държави.

Целта на настоящия текст е да се представят отделни модели, чрез които да се анализира мястото на България в Европейския съюз спрямо водещите търговски партньори. Прилагат се моделите, които се основават на индекса за интензивност на търговията по отношение на вноса и на износа на България, и на Европейския съюз като цяло.

В текста последователно се разглеждат индексите за интензивност на търговията от теоретична перспектива, а след това се прилагат спрямо двустранната търговия на Европейския съюз като цяло и България за последните в периода от 2014 г. до 2022 г. с няколко водещи търговски партньора.

## 1. Търговски модели за интензивност на търговията

Един от моделите, които са широко разпространени за анализиране на двустранната търговия е индексът за интензивност. Този индекс е предложен от Brown (Brown, 1949) и се прилага за представяне на двустранната търговия между две държави или региони. По-късно, К. Kunimoto (1977) обяснява и систематизира типологията на индексите за интензивност, включително и т.нар. индекси на Kojima, които се прилагат за интензивността на вноса и износа. На тази основа през годините се прилагат и други модификации на тези индекси.

Отделни автори ползват индексите, както по отношение на вноса, така и за износа, като по този начин се опитват да постигнат по-цялостен анализ на две държави или група от държави чрез анализ на търговските потоци (Duran Lima, Alvares, Cracau, 2016; Zhelev, 2018; Wu, 2012).

Индексите за търговска интензивност са прилагани в двустранната търговия, за да представят дали една страна или регион изнася или внася повече към конкретна дестинация, отколкото средноаритметично се прави за целия свят. Индексът варира обикновено между 0 и  $+\infty$ . Ако стойността е близо до 0, то това показва, че липсва двустранна търговия или че търговските потоци между страните са по-малки отколкото присъствието на страната по местоназначение в света.

Ако стойността е 1 или повече, то това показва, че съществува интензивност при двустранните търговски потоци.

Формулата за двата вида модели на интензивност в търговията са посочени в равенство (1) съответно за интензивност на износа, и (2) за интензивност по вноса.

$$\text{Индекс за интензивност по износа: } x_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j - M_i} \quad (1)$$

където:

$x_{ij}$  е индексът за интензивност на износа при търговията между страна  $i$  със страна  $j$ ;

$X_{ij}$  – износ на страна  $i$  към страна  $j$ ;

$X_i$  – общият износ на страна  $i$ ;

$M_j$  – общият внос на страна  $j$ ;

$M_w$  – световният внос;

$M_i$  – общият внос на страна  $i$ .

$$\text{Индекс за интензивност по вноса: } m_{ij} = \frac{M_{ij}/M_i}{X_j/(X_w - X_i)} \quad (2)$$

където:

$m_{ij}$  е индексът за интензивност по вноса на търговията на страна  $i$  със страна  $j$ ;

$M_{ij}$  – внос на страна  $i$  към страна  $j$ ;

$M_i$  – общият внос на страна  $i$ ;

$X_j$  – общият износ на страна  $j$ ;

$X_w$  – световният износ;

$X_i$  – общият износ на страна  $i$ .

Интензивността на търговията отчита различни фактори, които се отразяват на обемите на търговските потоци и провежданата търговка политика. Освен това, се представят тенденциите в двустранните взаимоотношения и могат да се правят анализи на тази основа в средносрочен и дългосрочен план.

Въпреки това съществуват и ограничения на този модел. Те са свързани с разглеждането на търговските потоци, при които се отчитат различни фактори, но няма как да бъде представено кои точно са те и по какъв начин са се отразили.

Трябва да се има предвид, че тези индекси дават информация за тенденциите в двустранните отношения, а при анализа на отделните групи стоки е възможно да се проследят причините за конкретните процеси.

## **2. Интензивност на външната търговия на Европейския съюз и България с водещи търговски партньори**

Моделите за интензивност на търговията се прилагат отделно по вноса и по износа на конкретните държави, като така се анализира какви са търговските потоци между избраната за анализ страна или регион и съответно техните партньори. Така се дава по-ясна представа за тенденциите, които са настъпили за определен период и значимите събития, които са ги предизвикали, намиращи се във външната среда.

Индексите за интензивност по вноса и износа в настоящия текст се прилагат спрямо Европейския съюз и България за периода 2014 – 2022 г., като ползваните първични данни са на годишна база. Разглежда се информацията от 2022 г., тъй като не за всички държави са публикувани данни от 2023 г., а за 2024 г. са все още прогнозни.

**Таблица 1.** Водещи държави за прилагане на индексите за интензивност за Европейския съюз и България

Водещи държави за анализа	Държави партньори	Двустранни споразумения
Европейски съюз България	Китай	Всеобхватно споразумение за инвестиции <i>Все още не е ратифицирано от ЕС</i>
	Индия	Споразумение за свободна търговия, Споразумение за защита на инвестициите и Споразумение за географските означения между ЕС и Индия <i>В процес на преговори</i>
	Япония	Споразумение за икономическо партньорство между Европейския съюз и Япония <i>В сила от 1 февруари 2019 г.</i>

Водещите държави, спрямо които се прилагат тези модели са: Китай, Индия и Япония. Първичната информация, приложена спрямо индексите е от Световната банка и Конференцията на ООН за търговия и развитие (УНКТАД).

В Таблица 1 са представите конкретните държави, които се разглеждат, както и етапът на развитие на двустранните търговски взаимоотношения чрез отделните действащи споразумения. Наличието на споразумение в значителна степен улеснява икономическите и търговските взаимоотношения между страните, но не е достатъчно условия за наличие на интензивност на износа или вноса, както показват и данните.

Изборът на Китай, Индия и Япония е продиктуван от разглеждането на водещите икономики в Азия, които се явяват и основни партньори на Европейския съюз в международната търговия. България се анализира като държава-членка на Европейския съюз и най-вече, по отношение на тенденциите. Така може да се види дали и доколко тенденциите, които се отразяват върху Европейския съюз, засягат и България.

Последователно се разглеждат индексът за интензивност на износа на Европейския съюз и България, а след това и интензивността по вноса.

В Таблицы 2 и 3 са представени резултатите от индекса на интензивност по износа на Европейския съюз и България.

**Таблица 2.** Индекс за интензивност на износа на Европейския съюз за периода 2014 – 2022 г. спрямо Китай, Индия и Япония

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Китай</i>	0,90	0,88	0,88	0,90	0,89	0,93	0,83	0,81	0,84
<i>Индия</i>	0,88	0,85	0,88	0,84	0,85	0,82	0,74	0,69	0,70
<i>Япония</i>	0,71	0,75	0,80	0,80	0,80	0,84	0,73	0,76	0,75

Източник: изчисления на автора по данни от Световната банка (World Bank Database, 2024)

Когато разглеждаме като едно цяло Европейския съюз, то той представлява най-големият пазар в света и е водещ търговски партньор за Китай, САЩ и останалите големи икономики. Когато се анализира като отделни части (напр. Германия, Франция, Италия и др.), то тогава отстъпва място на други икономики. Разбира се, Германия остава сред трите най-големи икономики в света и запазва позицията си на водещ търговски партньор, дори и като отделна държава.

Конкретно за индекса на интензивност по износа, Европейският съюз, както показват и данните, има интензивна търговия с всички разглеждани държави като търговски партньори, като стойностите са над 0,70 по отношение на износа.

**Таблица 3.** Индекс за интензивност на износа на България за периода 2014 – 2022 г. спрямо Китай, Индия и Япония

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Китай</i>	0.23	0.23	0.19	0.23	0.24	0.27	0.29	0.29	0.17
<i>Индия</i>	0.09	0.11	0.19	0.15	0.10	0.17	0.21	0.18	0.33
<i>Япония</i>	0.03	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05

Източник: изчисления на автора по данни от Световната банка (World Bank Database, 2024)

България увеличава търговските си взаимоотношения с Китай през последните години, основно чрез ръст на износа при суровините като метали, както и по отношение на машините и съоръженията. Китай е водещият търговски партньор на страната в Азия.

Делът на Индия и Япония е под 1%, като съответно за 2022 г. той се равнява на 0.3% от целия износ за Индия, а при Япония е 0.15%.

Тъй като износът се разглежда като фактор, допринасящ за икономическия растеж при държавите, то страните с ниски нива на интензивност имат потенциал да развият своите търговски взаимоотношения. Съществуват достатъчно сектори за засилване на сътрудничеството между тях.

В Таблицы 4 и 5 са представени резултатите от индекса на интензивност по вноса на България и Европейския съюз.

**Таблица 4.** Индекс за интензивност на вноса на Европейския съюз за периода 2014 – 2022 г. спрямо Китай, Индия и Япония

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Китай</i>	1,31	1,32	1,35	1,33	1,30	1,37	1,44	1,42	1,35
<i>Индия</i>	1,47	1,43	1,46	1,46	1,41	1,38	1,24	1,25	1,23
<i>Япония</i>	0,79	0,78	0,83	0,81	0,79	0,83	0,77	0,75	0,63

Източник: изчисления на автора по данни от Световната банка (World Bank Database, 2024)

Търговските потоци по вноса от азиатските държави са значително по-интензивни от износа. Както показват и изчисленията при търговската интензивност по вноса, те са в граници от над 1 за Китай и Индия, като по време на пандемията от коронавирус се наблюдава значителен ръст на търговски интензитет с Китай и лек спад спрямо Индия.

Освен това Китай е вносител номер едно за европейския пазар, включително и за 2022 г., като заема дял от около 21% от целия внос за Европейския пазар.

**Таблица 5.** Индекс за интензивност на вноса на България за периода 2014 – 2022 г. спрямо Китай, Индия и Япония

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Китай</i>	0.29	0.29	0.33	0.31	0.34	0.35	0.38	0.41	0.50
<i>Индия</i>	0.29	0.36	0.32	0.31	0.39	0.34	0.35	0.35	0.32
<i>Япония</i>	0.09	0.09	0.1	0.1	0.12	0.12	0.14	0.16	0.15

Източник: изчисления на автора по данни от Световната банка (World Bank Database, 2024)

Интересен е фактът, че преди пандемията интензивността на вноса от Индия надвишава стойностите на този индекс за Китай. Причината е, че Европейският съюз е увеличил вноса на различни стоки от Индия поради по-изгодните цени спрямо китайското производство, включително и по отношение на инвестиционните стоки (суровини, материали). И за двете държави липса всеобхватно търговско споразумение.

За България при вноса от Китай (Таблица 5) има възходяща тенденция за последните 15 години. Делът на вноса от Китай се променя през годините, но е около 3% устойчиво след 2010 г. През 2022 г. делът на вноса от Китай е 4% от общия внос на България. Търговската интензивност с Индия и Япония при вноса е по-малка и техния дял е под 1%. Например, през 2022 г. Индия има 0.60%, а Япония заема 0.43% от целия внос на България.

Китай засили търговските взаимоотношения със страните от Централна и Източна Европа чрез формата „16+1“, който прерасна в „17+1“ или още „Един пояс, един път“ (Belt and Road Initiative). В резултат на това се наблюдава зна-

чителен ръст на инвестициите и възходяща тенденция при вноса от Китай за тези държави, не само за България. Така стратегията на китайското правителство за по-голяма интензивност в търговските взаимоотношения постепенно се изпълнява. Това се потвърждава и от стойностите при индекса на интензивност по вноса в Таблица 4 и 5.

Пандемията от коронавирус също допринесе за нарастване на интензивността на търговията по вноса от Китай, като тази тенденция се запазва и през следващите години.

## Заклучение

Водещите предизвикателствата, пред които е изправен Европейският съюз и съответно България, са:

- ✓ Състоянието на световната икономика, т.е. на основните процеси, които протичат и се противопоставят един друг – регионализация срещу глобализация и либерализация;
- ✓ Търговски войни, при които се формират блокове;
- ✓ Дигитализирането на международния бизнес, както и нарастващия дял на електронната търговия и е-бизнеса, включително чрез ползване на дигиталните и крипто валутите и тяхната роля за паричната политика на централните банки;
- ✓ Миграционните вълни, които променят потребителските нагласи в отделните държави и водят по-голяма интензивност на търговските потоци;
- ✓ Дигитализацията на процесите в световната икономика и промяната във веригите на доставка, което прави някои държави център на производство за конкретни стоки и предоставянето на услуги, като така се влияе върху вноса и износа;
- ✓ Пандемията от коронавирус и възникването на войни, които затварят граници и пътища за придвижване на стоките и услугите, а и на всички икономически процеси. Някои държави увеличават своя износ, именно по време на кризи, като увеличават своето производство, напр. Китай по време на пандемията.

Всички тези фактори не са включени при изчисляването на индексите за интензивност на търговията по вноса и износа като отделни променливи, чрез които да се види техния ефект. Но така или иначе, те са отразени в търговските потоци, което е възможно да се проследи и анализира от периода на пандемията и след нея, където от данните ясно проличават тенденциите при отделните сектори.

От периода на пандемията се очертава засилване на интензивността на търговията с водещите икономически партньори и за Европейския съюз, и за България, особено по отношение на Китай. Така всяко предизвикателство, което има глобален ефект може да се очаква, че ще промени начина на движение на търговските потоци.

## Използвана литература

Brown, A. J. (1949) *Applied Economics: Aspects of World Economy in War and Peace*. George Allen and Unwin, London. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2679646>

Duran Lima, J., M. Alvarez and D. Cracau (2016). *Manual on Foreign Trade and Trade Policy*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), United Nations, Santiago, pp. 84 – 85.

Kunimoto, K. (1977). *Typology of Trade Intensity Indices*, Hitotsubashi Journal of Economics, 17(2): 15 – 32.

Wu, Y. (2012). *Understanding Economic Growth in China and India: A Comparative Study of Selected Issues, chapter Changing Bilateral Trade*, ISBN 978-981-4287-78-4, World Scientific Publishing, pp. 90 – 92.

Zhelev, P. (2018). *Bulgarian-Chinese Economic Relations in the Context of 16+1 Cooperation*, Working Paper No 24/2018, China-CEE Institute, ISSN:2560-1628, [https://china-cee.eu/wp-content/uploads/2018/08/Work\\_paper-201824.pdf](https://china-cee.eu/wp-content/uploads/2018/08/Work_paper-201824.pdf)

World Bank Database (2024). *World Integrated Trade Solution*, accessed October 2024 from <https://wits.worldbank.org>.

## APPLICATION OF TRADE MODELS IN ECONOMIES OF BULGARIA AND EUROPEAN UNION

*Assoc. Prof. Irena Nikolova PhD*  
*Department of Economics, New Bulgarian University*  
*inikolova@nbu.bg*

### Abstract

The quantitative approach is applied more frequently in determining trends in international trade, through which more specific guidelines can be formed. One of the most applied models for trend analysis is the trade intensity index. The purpose of the paper is to present the international trade models for Bulgaria and European Union in terms of the trade intensity indices and to analyze what the impact on their economies is (on Bulgarian and on European Union).

**Keywords:** international trade, export, import, goods, services, trade intensity index

**JEL:** F12, F15, F19

# ЗАВЛАДЯВАНЕ НА РЕГУЛАТОРИ ОТ РЕГУЛИРАНИ В ПОСТДЕМОКРАТИЧНИЯ ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ И НЕГОВИТЕ ДЪРЖАВИ ЧЛЕНКИ

*Ивка Цакова<sup>1</sup>*  
*itsakova@unwe.bg*

## Резюме

Целта на доклада е изясняване на регулаторния плен при днешния неолиберален глобален капитализъм, когато икономическата власт на едрия капитал се трансформира в политическа власт и упражнява доминиращо влияние върху институциите на ЕС и неговите страни членки в условия на постдемокрация. Основният метод за обяснение на превземане на ключови регулатори от регулирани големи компании (корпоративни и финансови гиганти, могъщи лобита) е политико-икономическият. Изложението е структурирано в три части: а) Очертаване на концептуална рамка за обяснение на проблема; б) Възникване и разгръщане на регулаторния плен в ЕС; в) Актуални примери за завладяване на ключови регулатори от регулирани големи компании в ЕС и България.

**Ключови думи:** постдемокрация, ЕС, неолиберална държава, големи компании/банки, регулаторен плен.

**JEL:** A10, F60, P160

## Увод

Разполагам проблема за регулаторния плен в съвременните условия на днешния неолиберален глобален капитализъм, при който икономическата власт на едрия капитал (промишлен и финансов) се трансформира в политическа власт и упражнява доминиращо влияние върху институциите – държавни и наддържавни. В случая става дума за Европейския съюз и неговите държави-членки. Превземането на регулатори от регулирани големи корпорации и банки е един от механизмите за олигархизация на политиката – останалите са: лобиране на едрия капитал, въртящи се врати, финансиране на партии и избори от големи донори, публично легитимиране на неолиберални олигархични политики (Цакова, 2020). Днешният глобален капитализъм не се нуждае от демокрация („краят на историята“ по Франсис Фукуяма се отложи), ролята на САЩ като световен хегемон е разклатена в постепенно оформящия се полицентричен свят. Това налага въвеждането на нови понятия и запълването на досегашни такива с ново съдържание за обяснение на случващото се при задълбочаваща се криза на западната либерална демокрация. Такива понятия са постдемокрация, нов пуб-

---

<sup>1</sup> Доцент, д.н., катедра „Политология“, факултет „Международна икономика и политика“, УНСС; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5621-9157>

личен мениджмънт и неолиберална държава, които преплитайки се помежду си в обща концептуална рамка, могат да изяснят регулаторния плен.

## Концептуална рамка за изясняване на проблема

Възприемам понятията, въведени от Колин Крауч за „*постдемокрация*“ (Крауч, 2012) и така нар. „*властови четириъгълник*“ (Crouch, 2011, p. 143) като подходящи за изясняване на регулаторния плен. Досегашните две дихотомии „държава – пазар“ и „държава – гражданско общество“ вече не са достатъчни за обяснение на процесите в обществото, защото се пропуска ролята на голямата компания. В условия на постдемокрация са налице четири властови играчи: държава, пазар, гражданско общество и големи компании. Последните като важен властови играч могат да доведат (и довеждат) до провалени държави, до пазарни провали и дори до опити за приватизация на гражданското общество. Изхождайки от тази обяснителна схема, в настоящото изложение се разглеждат не просто регулатори, а ключови регулатори (с предназначение да защитават пазарната конкуренция, да упражняват финансов контрол/надзор и пр.) и не изобщо всички регулирани – различни физически и юридически лица, а големи компании и банки, които много трудно подлежат на регулиране, превземайки регулаторните органи в различни сектори на икономиката и възпрепятствайки достъпа на множество фирми до така нар. „свободен пазар“ чрез своите монополни позиции.

Постдемократията има много характеристики, но в случая извеждам само някои: комерсиализация на гражданството, деградация на пазарите, загуба на граждански капацитет, загуба на идеята за публична власт и др. Всичко това се случва в условия на новия публичен мениджмънт, където голямата компания може да използва държавата като „своя частна дойна крава“ (Крауч, 2012, p. 28). Доминиращият неолиберализъм превръща отслабването на националната държава в добродетел, а постдемократичният Европейски съюз изглежда като „тромаво джудже по отношение на пъргавите корпоративни гиганти“ (Крауч, 2020, p. 25).

„*Новият публичен мениджмънт*“ (New Public Management) най-общо означава глобална управляемост на процесите в обществото в унисон с императивите на Вашингтонския консенсус. Възниква с вълната от неолиберални реформи в публичния сектор, свързани с имената на Р. Рейгън и М. Тачър, след което се разпространява и в европейските страни. Две са неговите основни направления: маркетинг и корпоративен мениджмънт. Най-драстичната форма на маркетинга е приватизацията (прехвърляне на активи от държавния в частния сектор), придружена с управление на държавата по модела на фирмата. Печеливши от Новия публичен мениджмънт (Global Governance without Government), от „новото управление отвъд държавата“ (New Governance beyond the State) са не просто частни фирми (дребен и среден бизнес), а големи корпорации и банки,

които извличат огромни печалби за сметка на благосъстоянието на мнозинството от гражданите. Именно тези гиганти превземат ключови европейски и държавни регулатори.

Новият публичен мениджмънт, вкл. Европейският публичен мениджмънт (European Public Affairs Management), е съпроводен с наличието на „неолиберална държава“. Това е държава, в която властта на едрия капитал, на големите компании и банки е насочена срещу политиката (Davis, 2018), разбираана като общностни дела (public affairs), където частният интерес доминира над публичния, обществен интерес. Неолибералната държава (Harvey, 2005) само на думи претендира, че защитава интересите на мнозинството, че е демократична, а на практика защитава интересите на Горната класа (Social Upper-Class) при упадък на средната класа и разширяване на „социалното дъно“ (Under-Cass). По същата логика, държавите, които членуват в постдемократичния Европейски съюз, формално се определят като национални, либерални, социални и правови, но всъщност са най-вече неолиберални. Концентрираното огромно богатство в ръцете на малцина се трансформира в политическа власт, което води до безпрецедентен ръст на неравенствата – това е един особено тревожен резултат от регулаторния плен.

Управлението в неолибералната държава засилва ролята на определени пазари, мрежи и недържавни участници, което в крайна сметка заличава разликата между публично и частно – в полза на частното. Аутсорсингът и публично-частните партньорства създават „нова институционална сфера между пазара и държавата, която се анализира чрез „мрежи на управляемост“ (networks of governance), които преразпределят държавни функции в нови административни единици – най-вече административни, регулаторни агенции. Тези агенции се лансират като „независими“ – в смисъл „неполитически“ (Davis, 2018).

С помощта на изяснените по-горе понятия, които се преплитат помежду си в обща концептуална рамка, проблемът за завладяването на ключови регулаторни органи (в ЕС и в държавите членки) от регулирани големи компании/банки ще получи съответно обяснение.

## **Възникване и разгръщане на регулаторния плен в ЕС**

Регулаторният плен има своята предистория в Съединените щати и става особено актуален по време на големи кризи, когато „регулаторният бизнес всъщност управлява регулаторите“ (Чомски, 2017). Такъв е случаят с „Голямата депресия“ в САЩ през 1930-те г., която се преодолява при управлението на Рузвелт със Закона „Глас-Стийгъл“. Една от регулациите, които въвежда този закон се отнася до отделяне на търговските банки (с гарантирани депозити от държавата) от инвестиционните банки, които поемат самостоятелно своите рискове. От края на Втората световна война до 70-те год. на XX в. световният ред се диктува от победителите, начело със САЩ, чрез „кейнсианска икономика“ и

международни финансови институции (МВФ, СБ, СТО). През този период на т. нар. „30 славни години“ капиталът се регулира от държавата, валутните курсове се изчисляват спрямо долара, който е свързан с цената на златото. През 1970-те г. тази система е изоставена, контролът върху валутите е премахнат заедно със златния стандарт, с което рязко се увеличават валутните спекулации при т. нар. „рейгъномика“. През 1999 г. законът „Глас-Стийгъл“ се отменя при управлението на Бил Клинтън, а рискови операции на инвестиционни банки започват да се гарантират от правителството, регулациите на дериватите като банкови инструменти се премахват, а на изпадналите в затруднение банки се предоставя правителствена подкрепа – вкл. спасяване на големи банки с пари от държавния бюджет. Най-отчетлив израз за превземане на регулатори от регулирани се наблюдава във финансовия сектор, а след голямата финансова криза 2008 г. практиката за спасяване на банки от фалит с парите на данъкоплатците по американски образец се прилага и в ЕС с аргумента, че тези банки са твърде големи, за да бъдат оставени да фалират. Днес мнозина са в очакване на поредната голяма финансова криза ...

Завладяването на регулатори във финансовия сектор върви успоредно с разгърналата се тенденция на рационализиран парламентаризъм, при която целенасочено се осигурява надмощие на управлението пред законодателството и експанзия на административните агенции/комисии в изпълнителната власт. Тези агенции (напр. Агенция за обществени поръчки) са създадени, за да регулират поведението на икономическите играчи в националната икономика, но големите компании са не просто икономически играчи (каквито са фирмите от дребния и среден бизнес), а важен властови играч в условия на постдемократия, поради което заемат монополни позиции на пазара.

Ако трябва да конкретизираме тези големи компании/банки, които са преди всичко американски, можем да ги назовем по книгата на Питър Филипс „гиганти“ – 17 финансови гиганти (Philips, 2018). Те *управляват активите на най-богатите корпорации и банки в световен мащаб, подчинявайки действията на почти всички правителства на национални държави в света. Това се отнася и до различни държавни регулатори – превзети и контролирани от гигантите и олигархичните мрежи, свързани с тях. Чрез друга лексика тези гиганти могат да се нарекат също така могъщи лобита – финансово, енергийно, оръжейно, фармацевтично лоби и др. Сред тях особено влиятелни са „големите технологични гиганти“ (Big Tech: Google, Apple, Facebook, Amazon и Microsoft).*

Завладяването на европейски регулатори от големи компании/банки става особено видимо след световната криза от 2008 г. и оттогава до днес се засилва още повече. Политиката в постдемократичния Европейския съюз все повече се олигархизира, което налага предприемането на специални мерки като реакция на разгърналата се криза на представителната демокрация. Започва да се лансира стремежът за „добро управление“ (добро, разбирай демократично), което може да се осъществи чрез „добри регулации“ в интерес на европейските граждани.

Моделът за подобно регулиране се взема от Великобритания с нейната правителствена инициатива „За по-добро регулиране“ (BIS, 2015). Още същата година британски мозъчен тръст (Berry, Devlin, 2015), чието мото е „Да поставим хората и планетата на първо място“ прави изследване, в което алармира за нанесените вреди върху обществото от тази правителствена инициатива. Тези щети се обвързват с предоставения безпрецедентен достъп на големи компании/банки до политическия процес, благодарение на който се завладяват ключови регулаторни органи.

Регулираните превземат регулаторите в Обединеното кралство най-общо по три начина: а) разполагат свои представители в регулаторните/изпълнителни агенции; б) наемат лобисти, които „помагат“ на чиновниците при изготвянето на съответни правила (нормативни актове) за боравене с публични средства; в) подлежат на регулация от специално създаден контролен орган – „Комисия за регулаторна политика“, доминирана от финансовите интереси на Лондонското сити. Така правителствената инициатива „За по-добро регулиране“ се оказва реална заплаха за демокрацията с предоставените възможности за корпоративно превземане на държавата във време, когато „най-печелившата приватизация е приватизацията на самата политика“ (Berry и Devlin, 2015).

Именно този британски опит се възприема от Европейската комисия, която през м. май 2015 г. публикува „Пакет за по-добро регулиране“, който включва създаване на нов регулаторен орган (Regulatory Scrutiny Board), както и документ, озаглавен „По-добро регулиране – за по-добри резултати“ – европейски дневен ред (European Commission, 2015). Заявената благородна цел е да се направи преглед на съществуващите регулации за здравна безопасност на работното място, за защита на птиците и качеството на храните. Но умело подбраната реторика на Комисията не успява да скрие истината, че *по-добрите регулации са всъщност дерегулации в полза на най-богатите*, че в действителност с предприетата инициатива Комисията се ограничава действието на основни регламенти в защита на работници, потребители, граждани и околна среда. Европейската гражданска организация „Обсерватория на Корпоративна Европа“ (Burley, 2016) изважда на показ конкретни негативни последици за европейските граждани от предоставения привилегирован достъп на корпорациите и техните лобисти до европейския политически процес.

Дискурсът за добрите регулации, които всъщност са дерегулации, обърква и дезориентира гражданите. Това не бива да ни учудва, защото със самата си поява неолиберализмът като идеология цели такова въздействие върху масовото съзнание със заявлението на Маргарет Тачър, че неолибералната програма за действие „няма алтернатива“ (TINA – There is no Alternative!), а се бори за свобода. Свободата е издигната в култ, но тази свобода не е за всички, а по-скоро за най-богатите. По подобен начин в последствие на публиката се внушава, че институциите работят в обществен интерес чрез „добро управление“, „добри регулации“, „добри практики“. Инициативата за „По-добро регулиране“ бе на-

сочена към подписване на Трансатлантическото споразумение между САЩ и ЕС, което не се случи поради упражнената съпротива от различни граждански организации (национални и европейски). Ако споразумението беше подписано, мултинационалните компании щяха да съдят държави, пречатстващи максимизиране на техните печалби.

Завладяването на европейски регулатори от големи банки се разгръща най-интензивно във финансовия сектор. Според данни от авторитетно изследване за финансовото лоби в ЕС, всеки евробюрократ в администрацията на Комисията, работещ в сферата на финансите, е „подпомаган“ от четирима консултанти (лобисти) в изработването на политики с финансова насоченост. Големи банки осигуряват тези консултанти и чрез тях упражняват влияние върху европейските регулации и регулатори (Ainger, 2014). Към тези регулации във вид на дерегулации се добавя завладяването на Европейската централна банка от влиятелни корпоративни и финансови мрежи (с помощта на консултанти-лобисти), който проблем е отразен в публичен доклад (Naar, 2017) на споменатата по-горе гражданска организация за мониторинг на случващото се в корпоративна Европа. Тези външни съветници „подпомагат“ с експертиза такъв важен регулатор като ЕЦБ при формулирането на нейните политики. Така с течение на времето икономиките на европейските държави все повече се финансиализират, а през последните години засилващата се финансиализация се придружава с предизвикваща тревога деиндустриализация.

Агенти на превземането на регулаторите (европейски и на държавите членки) в индустриалния сектор са регулирани компании с монополно положение в различни сектори на икономиката. Те блокират действията на различни регулаторни органи по приложение на анти-монополно законодателство в защита на конкуренцията и допринасят за концентрация на богатство и власт в ръцете на ограничен кръг хора. Всъщност, политическите и икономически институции в ЕС и в отделните страни членки са предимно „екстрактивни“ (Аджемоглу, Робинсън, 2013), за което свидетелстват множество пазарни провали, нарушена пазарна конкуренция, икономическа стагнация и поставен под въпрос принцип за върховенство на закона с феномена „олигарси над закона“. Подкопаването на правовата държава става чрез корупция в рамките на закона (Legal Corruption). Плуралистичният принцип е силно ограничен както в икономическия живот (фирмите от средите на дребния и среден бизнес са „задушени“ от големите компании), така и в политическата сфера, където няма разлика между леви и десни партии, постигнали про-олигархичен неолиберален консенсус при формиране и прилагане на политики. Във всяка европейска държава има закони и регулаторни агенции в защита на конкуренцията, за обществени поръчки, концесии и пр. успоредно с наличието на монополи, олигополи, картели в различни сектори на производство, търговия и услуги (Цакова, 2020).

Регулаторният плен в постдемократичния Европейски съюз се разгръща все повече във времето по логиката на политико-икономическата концепция на

Джейкъб Хакер и Пол Пиърсън за „победителят, който взема всичко“ (Hacker, Pierson, 2010). Според тях, победителите в икономиката (големите компании и банки) са победители и в политиката и това се осъществява чрез „организираните усилия на големия бизнес и консервативни идеолози по премахване на регулациите и прогресивните данъчни политики“. В тази посока са и думите на Волфганг Щреек, според който в момента няма политическа агенция, която да отмени либерализацията (разбирай дерегулацията) на финансовите пазари, регулаторните институции са сринати (Streeck, 2014). Регулаторите са сринати, защото са превзети от регулираните.

### **Актуални примери за регулаторен плен в ЕС и в България**

Основният регулатор в Европейския съюз е Бордът (съветът) за регулаторен контрол (**Regulatory Scrutiny Board**), който се състои от 7 неизбрани, а назначени от Комисията членове (с тригодишен мандат). Напоследък този орган не винаги е в пълен състав, както впрочем и много важни регулатори в Република България. Четирима негови членове са временно командировани от други служби на Комисията, а други трима са външни назначения. Основният европейски регулатор се ръководи административно от генералния секретариат на Комисията, въпреки че често се описва като „независим“. Според мен, когато регулаторите се определят (целенасочено или не) като „независими“ се прави внушение, че са „неполитически“ като по този начин „политическото“ се обвързва с негативни конотации, губейки своя смисъл на общностни дела. Големите транснационални компании (най-вече американски) превземат именно този основен европейски регулатор, заставяйки го да се произнася чрез свои оценки на въздействието на законодателните предложения на Комисията в полза (чрез дерегулации) на гигантите и в ущърб на европейските граждани.

Регулаторният плен се разгръща в ЕС поради липсата на прозрачност на лобистите, наричани „представители на интереси“. От години се обявяват намерения/обещания за превръщането на Европейския регистър за прозрачност (EU Transparency Register) от доброволен в задължителен, но това не се случва. Причината е, че институциите на ЕС не са в състояние да принудят големите компании и банки да се впишат в регистъра. Затова те лобират в сянка, ощетявайки други организирани бизнес и граждански интереси. „Меката“ на лобизма отдавна не е във Вашингтон, където има специализиран закон за лобизма, а в Брюксел. Оттам и намеренията за „по-добри регулации“ са прикрита дерегулация в полза на корпорациите. Това открито се заявява от 2020 г. насетне...

В отговор на жалба от „Обсерваторията на корпоративна Европа“ от 2023 г., Европейският омбудсман на 17 септември 2024 г. призова за пълна забрана на срещи на лобисти с членове на основния регулаторен орган към Комисията, работещ по програмата за „по-добри регулации“ във връзка със законодателните предложения през втория мандат на Урсула фон дер Лайен (СЕО, 2024b). Този

призив е в съответствие с доклада на Марио Драги относно осигуряване на конкурентоспособност на европейската икономика в бъдеще. Като основание за исканата забрана на достъп на лобисти до европейския регулатор се посочва ограничената експертиза на неговите членове. Именно дефицитът от експертиза на членовете на Борда най-вече по социални и екологични въпроси, а не толкова по икономически въпроси, се запълва с външната „помощ“ на лобисти, представляващи интересите на едрия бизнес, който лобира за дерегулации в свой интерес, а не за по-добри регулации в интерес на европейските граждани.

Програмата за по-добро регулиране на Европейската комисия предизвиква тревога, дори съпротива, защото се използва за отслабване или премахване на настоящи стандарти за защита на околна среда, права на работещите, обществено здраве и др., като същевременно препятства въвеждането на нови правила в днешния несигурен световен ред. Много са примерите на европейска гражданска съпротива срещу подобни решения (дерегулации). Такива са гражданските акции срещу търговските договори между ЕС и САЩ, отразени в т. нар. „Дизелгейт“; протестите срещу германския агрохимически гигант БАЙЕР (СЕО, 2024а) във връзка с монополния му контрол върху пазарите на семена и пестициди, ГМО-продукти и пр., смятани за токсични от европейски граждани и други. Тези и много други социални движения и протести дават знак, че неолибералната мантра, призоваваща да се доверим на пазарите, а не на институциите, защото всичко, което е добро за бизнеса е добро за обществото като цяло, вече се поставя под въпрос. Когато се говори за бизнес не става дума за дребния и среден бизнес, а за печелившия едър бизнес, чиито интереси доминират над публичната политика (европейска и национално-държава) чрез регулаторен плен на институциите.

По отношение на актуални *примери за регулаторен плен в България* като член на Европейския съюз мога да кажа, че в държавата ни до голяма степен е налице институционален блокаж поради олигархично превземане на трите власти на държавата – законодателна, изпълнителна, дори съдебна. Множество са случаите на превзети ключови регулатори: агенция за обществени поръчки, комисии за защита на конкуренцията, за финансов надзор, агенция „Митници“ и пр. В медийния публичен дискурс през последните години се акцентира върху незапълнения персонален състав на важни регулаторни органи, върху несвършената работа на определени парламентарно представени партии, а не върху ефективността на конкретни регулаторни практики за икономическото развитие на страната и повишаване благосъстоянието на българските граждани.

Ето и няколко примери за регулаторен плен в България. Преобладаващата част от обществените поръчки в строителния сектор в продължение на години печелят 4-5 големи фирми под формата на консорциуми (става дума за картел) като изпълнители на големи инфраструктурни обекти – пътни и железопътни магистрали. Това са „Трейс Груп“, „СК-13“, „Главболгарстрой“ и „Пътстрой-92“, свързани с имената на Делян Пеевски, Валентин Златев, Цолов Вутов и др. (Ца-

кова, 2020). Друг пример за завладян регулатор е Комисията за защита на конкуренцията, чието предназначение е да се бори с монополно положение на големи фирми в различни сектори на икономиката. Но такива монополи и картели в България съществуват (чуждестранни търговски вериги, фирми в сферата на енергетиката и др.) и тяхното поведение доказва, че „свободната“ пазарна конкуренция между повече фирми от средите на малкия и среден бизнес е по-скоро добро пожелание. Това се случва въпреки наличието на Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия ... И последният пример е свързан с придвижването на България „от данъчна към дългова държава“ (Щреек, 2017) по примера на другите европейски неолиберални държави, което е свързано с дерегулация на финансовите пазари. Липсата на прогресивни данъци върху собствеността и доходите на най-богатите българи се съчетава с предоставената им възможност за избягване на данъци поради наличието на офшорни зони. В същото време нараства необходимостта от държавни заеми (от големи частни банки), с които да се осигури определено равнище на социални разходи, свързани с образование, здравеопазване, пенсии и други социални плащания.

В резултат от всичко това страната ни води класациите в ЕС по корупция, бедност и неравенство. Непрекъснато излизат стряскащи данни за коефициента Джини успоредно с периодичните конвергентни доклади на Европейската комисия за България. Тези доклади всъщност разкриват, че вместо „догонващо развитие“ в страната ни е налице олигархична дивергенция, свързана с проблеми по събирането на данъци и някои категории акцизи, незаконна търговия с горива, голям дял на сива икономика, пране на пари, липса на окончателни решения по дела за корупция и организирана престъпност по високите етажи на властта и др.

Общественото напрежение в страната ни расте поради високото равнище на неравенство в доходите. Според Световната база данни за неравенството, поддържана от световно известни икономисти като Т. Пикети, Г. Зукман и Е. Саез, средните доходи на петте процента най-богати българи са по-високи от средните доходи на петте процента най-богати чехи и гърци. А единият процент най-богати българи по-своите доходи е по-богат не само от 1% най-богати чехи и гърци, но и от единия процент най-богати жители на Италия (Събев, 2022).

## **Заклучение**

Чрез прилагането на политико-икономически подход се опитах да обясня кога възниква и как се разгръща завладяването на ключови регулатори в ЕС и неговите държави-членки от големи компании/банки (техните собственици, акционери, мениджъри). Успоредно с това се появяват известни надежди, свързани с елементи на демократичен оптимизъм, че информационната неолиберална заблуда за „по-добри регулации“, зад които се крият дерегулации в интерес на притежателите на едър капитал за сметка на различни права на гражданите, постепен-

но започва да се преодолява. В очакване сме на нови европейски и национално-държавни граждански инициативи, социални движения и протести в тази посока.

## Използвана литература

Аджемоглу, Д., Робинсън, Дж. (2013) *Защо нациите се провалят*. София: „Изток-Запад“. (Adjemoglu, Robinsan., 2013. *Zachto naciite se provaliat*, Sofia: Iztok-Zapad).

Крауч, К. (2012) *Постдемокрация*. София: УИ „Св. Кл. Охридски“. (Krautch, K. 2012. *Postdemokracia*, Sofia: Izd. Īztok-Zapad”).

Крауч, К. (2020) *Постдемокрация след кризите*. София: Изд. „Изток-Запад“. (Krautch, K. 2020. *Postdemokracia sled krizite*, Sofia, Izd. Īztok-Zapad”).

Събев, Д. (2022) *Най-богатите българи засенчват гърци, чехи и италианци* [Online]. (Sabev, D. 2022. *Nai-bogatite balgari zasentchvat garci, tchehi i italianci*).

Достъпно на: <https://ikj.bg/glasove-mneniya/nay-bogatite-balgari-zasenchvat-gartsi-tchehi-i-italiantsi/>. (Посетена: 01 ноември 2024 г.)

Цакова, И. (2020) *Олигархизация на политиката*. София: ИК-УНСС. (Tsakova, I. 2020. *Oligarchizacia na politikata*. Sofia: IK-UNSS).

Чомски, Н. (2017) *Реквием за американската мечта (десет принципа на съсредоточаване на богатство и власт)*. София: ИК БАРД. (Tchomski, N. 2017. *Rekviem za amerikanskata metchta*. Sofia: IK BARD)

Щрек, В. (2017) *Купено време (Отложената криза на демократичния капитализъм)*. София: Изд. „Критика и хуманизъм“. (Shtreek, V. 2017. *Kupeno vreme (Otlojenata kriza na demokratitchnia kapitalizam)*. Sofia: Izd. „Kritika i humanizam).

Ainger, K. (ed.) (2014) *The Fire Power of the Financial Lobby: A Survey of the Size of the Financial Lobby at the EU level*. Corporate Europe Observatory, The Austrian Federal Chamber of Labour and The Austrian Trade Union Federation.

Berry, Ch., Devlin, S. (2015) ‘Threat to democracy. The impact of ‘better regulation’ in the UK’, New Economics Foundation. [Online]. Available at: <https://neweconomics.org/2015/10/threat-to-democracy>. (Accessed: 01 November 2024)

BIS (2015) ‘Better Regulation Framework Manual: Practical Guidance for UK Government Officials’ [Online]. Available at: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/421078/bis-13-1038-Better-regulation-framework-manual.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/421078/bis-13-1038-Better-regulation-framework-manual.pdf) (Accessed: 01 November 2024)

Burley, H. (ed.) (2016) *How the European Commission is doing the job of big business*.

Corporate Europe Observatory (CEO) (2024a) ‘Bayer’s Toxic Trails (Market power, monopolies, and the global lobbying of an agrochemical giant)’ [Online]. Available at: <https://www.corporateeurope.org/en/2024/10/eus-deregulation-frenzy-whats-stake> (Accessed: 01 November 2024)

Corporate Europe Observatory (CEO) (2024b) ‘EU Ombudsman demands a full lobby ban for Commission’s Regulatory Scrutiny Board’ [Online]. Available at: <https://www>

corporateeurope.org/en/2024/09/ombudsman-demands-full-lobby-ban-RSB (Accessed: 01 November 2024)

Crouch, C. (2011) *The Strange Non-Death of Neoliberalism*. Cambridge: Polity.

Davis W. (2018) ‘The Neoliberal State: Power Against ‘Politics’ in Cahill, D., Cooper, M., Konings, M., Primrose, D. (eds.) *The SAGE Handbook of Neoliberalism*. SAGE Publications, pp. 273 – 283.

European Commission (2015) ‘Better regulation for better results – An EU agenda, 2015’ [Online]. Available at:

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52015DC0215>.

(Accessed: 01 November 2024)

Haar, K. (2017) *Open door for forces of finance at the ECB (Five hundred lobbyists for the financial sector at large in the European Central Bank – by invitation)*, Corporate Europe Observatory [Online]. Available at: [https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/open\\_door\\_for\\_forces\\_of\\_finance\\_report.pdf](https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/open_door_for_forces_of_finance_report.pdf) (Accessed: 01 November 2024)

Hacker, J.S., Pierson, P. (2010) *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer and Turned its Back on the Middle Class*. New York: Simon & Schuster.

Harvey, D. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

Philips, P. (2018) *Giants: The global power elite*. New York: Seven Stories Press.

Streeck, W. (2014) ‘How will Capitalism end?’, *New Left Review*, 87.

## **CAPTURE OF REGULATORS BY THE REGULATED IN THE POST-DEMOCRATIC EUROPEAN UNION AND ITS MEMBER STATES**

*Assoc. Prof. Ivka Tsakova, D.Sc. in Political Science  
Department of „Political Science“,  
Faculty of „International Economics and Politics“, UNWE  
itsakova@unwe.bg*

### **Abstract**

The paper aims to clarify the regulatory capture in today’s global neoliberal capitalism, when economic power of big capital transforms into political power and exerts a dominant influence on the EU institutions and the ones in the member states alone in post-democracy. The main research method in analysing the capture of the key regulators by the regulated big companies (corporate and financial giants, powerful lobbies) is political-economic. The paper consists of three parts: a) Conceptual framework explaining the problem; b) Origin and development of the regulatory capture in the EU; c) Present-day examples for the capture of key regulators by the regulated big companies in EU and Bulgaria.

**Keywords:** Post-democracy, EU, Neoliberal state, big companies/banks, regulatory capture

**JEL:** A10, F60, P160

# ОБЛАСТИ ЗА РАЗВИТИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ЛОГИСТИЧНИТЕ РАЗХОДИ

*Николай Драгомиров<sup>1</sup>  
ndragomirov@unwe.bg*

## Резюме

Развитието на логистиката като конкурентно оръжие е факт. В наши дни сме свидетели на множество добри примери за успешно развитие на логистични компетенции в организациите и във веригите на доставките. При осъществяването на тези комплексни дейности се налага все повече прилагане на интердисциплинарен подход в условията на висока вътрешнофирмена интеграция. Връзката на логистиката с другите функционални направления е от изключително голямо значение за постигането на по-добри пазарни резултати. Това от своя страна разкрива потенциал за изследвания, насочени към изясняване на потенциални области за подобряване на междуфункционалните взаимодействия. Докладът има за цел да обобщи резултатите от предходни проучвания в областта на логистиката и веригите на доставките и да дефинира потенциалните области за развитие при по-нататъшни изследвания и при практическото управление на логистичните разходи в посока повишаване на конкурентоспособността и внедряване на иновации. Резултатите от настоящия текст могат да бъдат приложени както в практически аспект, така и в посока разширяване на научните изследвания в областта. Неразделна част от доклада е представянето на утвърдената класификация на логистичните разходи, както и концепцията за общите логистични разходи. В резултатите на изследването са дефинирани редица области, свързани със стремежа към ефективно използване на ресурсите, анализа на разходите, тяхното управление и пр.

**Ключови думи:** логистика, разходи, конкурентоспособност, иновации

**JEL:** M110; M190

## Увод

Развитието на логистиката през последните три десетилетия е изключително динамично и това се дължи на множество фактори. Логистиката се утвърждава като силно конкурентно оръжие и в условията на новите пазарни условия се появяват и допълнително катализиращи елементи. Един от тях е пандемията COVID-19, който безспорно преобрази света, а в областта на логистиката предизвика още по-мощно развитие и я утвърди като фундамент за развитието на обществото. И ако допреди години в еволюцията на логистиката се посочваше съществуването на *military logistics*, *healthcare logistics*, *event logistics* (военна логистика, логистика в здравеопазването, логистика на мероприятия) и пр., то днес все повече се навлиза в детайли и се говори за *sustainable logistic*, *resistant*

---

<sup>1</sup> доц. д-р Николай Драгомиров, катедра „Логистика и вериги на доставките“, УНСС, ORCID: 0000-0002-0923-962X

logistics (устойчива логистика и свързани с нея форми), както и се наблюдава навлизане в отделни сектори и дефиниране на *automotive logistics*, *perishable goods logistics*, *fashion logistics* (логистика на автомобилостроенето, логистика на температурно-чувствителни продукти, модна логистика) и пр. Някои автори също така посочват вътрешната еволюция за отделните видове логистика. Например за военната логистика се посочва като тенденция поставянето на цели, свързани с *agile and resilient logistics* (Serrano et al., 2023). Цялото това роене на видовете логистика и навлизането във все по-малки теми и проблеми показва значимостта на управлението на материалните потоци и подсказва за евентуално продължаващо бъдещо развитие в тази посока.

От гледна точка на бизнес организацията логистиката може да се разглежда в два общоприети аспекта, а именно – на ниво верига на доставки и на ниво организация. Ако в първия случай фокусът е върху системата от организации, то във втория е върху самата организация като система, както и върху взаимодействието на логистиката с останалите функционални направления за постигането на нейните цели. Неслучайно се определя, че логистичната стратегия е функционална и взаимодейства с финанси/счетоводство, човешки ресурси и маркетинг (Димитров et al., 2010). При това взаимодействие се постига достигане на заложените общи цели. Затова и всяка една от връзките има потенциал за самостоятелни изследвания. Именно в такива връзки се появяват специфични пресечни точки, които насочват към интердисциплинарния характер на проблема. Именно поради тази причина докладът има за цел да обобщи резултатите от предходни изследвания в областта на логистиката и на веригите на доставките и да дефинира потенциалните области за развитие при изследванията, както и при практическото управлението на логистичните разходи в посока повишаване на конкурентоспособността и внедряване на иновации. По същество това са специфични допирни точки между функционалните направления, които позволяват разширено обследване. Логистичните разходи от своя страна представляват специфична връзка между логистиката и финансово-счетоводните звена и имат потенциал за разширено проучване. Въпросите, на които се стреми да даде докладът отговор, са: 1) Кои са приоритетните области за анализ?; 2) В каква посока следва да се търси развитие?; 3) Какви насоки могат да бъдат дефинирани на база вече проведените научни изследвания? Резултатите от доклада могат да бъдат приложени както в практически аспект, така и в посока разширяване на научните изследвания в областта.

## **1. Същност и класификация на логистичните разходи**

Финансовите ресурси са ценен актив и когато говорим за съответното им изразходване, е необходимо да се познава утвърдената структура от гледна точка логистиката. По същество логистичните разходи, без да се придържахме към определена дефиниция и да претендираме за такава, представляват разходи, свър-

зани с реализацията на логистичните дейности, които обаче по същество са твърде различни. Същевременно, за да бъдат управлявани, те трябва да бъдат познавани. Именно поради тази цел може да се представи в резюме класификацията на логистичните разходи в следните няколко точки (Раковска et al., 2018):

1. Разходи за поддържане на запаси –
  - Капиталови разходи (Capital costs);
  - Складови разходи (Storage costs);
  - Разходи за обслужване на запасите;
  - Рискови разходи;
2. Транспортните разходи;
3. Разходи за поръчване/пренастройване;
4. Разходи поради дефицит;
5. Разходи за транзитни запаси (запаси на път).

Както се потвърждава от класификацията, логистичните разходи са наистина много различни, като първите две групи са особено значими. Същевременно те са доста сложни и многосъставни и тяхното обхващане в единен модел е предизвикателство. Например капиталовите разходи могат да бъдат сравнително лесно оценени, когато бъдат определени стойностите за доходност, но остава въпросът за това как се достига до тези стойности и как влияе рискът върху тях, при положение че бизнес системите са в динамика, а не са статично явление? Също така складовите разходи са отражение на протичането на складовите процеси, които също не могат да бъдат лесно оценени, особено като самостоятелни елементи.

Отделно от това интересен момент е целта при управлението на логистични разходи, която съвсем логично се определя като стремеж за тяхното намаляване. Следвайки логиката, целта може да се трансформира като редуциране на всяка една група разходи. В действителност това е невъзможно. Ако бизнес единицата се стреми да намали едновременно всички отделни логистични разходи, то тя ще компрометира общата ефективност на системата. Затова в логистичната теория се появява концепцията за общите логистични разходи, което се основава на виждането за тяхната взаимосвързаност и стремеж за минимизиране на общите (сумата от отделните разходи), а не на всеки един от тях (Ballou, 1992; Димитров et al., 2010; Раковска et al., 2018). Същевременно бизнес единицата изпълнява и редица маркетингови дейности и остава въпросът за участието на логистичните разходи в по-комплексните показатели.

## **2. Анализ на данни от предходни изследвания и основни обобщения**

Като източник на данни за доклада са използвани различни видове изследвания, които са проведени през последните две десетилетия и са базирани на анкетни проучвания. Обхванати са публикувани данни, като са търсени различни видове аспекти, кореспондиращи с целта на разработката. Отделните изследва-

ния имат общ обект, а именно търговските и производствените предприятия. Включените проучвания са:

- Изследвания, посветени на състоянието и тенденциите в развитието на логистиката, проведени през 2000 г., 2006 г. и 2013 г., данни от които са представени в „Развитие на логистиката в българските преработвателни и търговски предприятия (2014)“;
- Информационни системи в логистиката – управленски практики и тенденции (2014 г.);
- Складови системи в логистиката – управленски практики и тенденции (2022 г.);
- Отделни по-малки изследвания с проследяващ характер след 2014 г.

Използвани са и отделни други публикации с цел извеждането на допълващи изводи към анализа.

### ***Обща нагласа към ефективността, разходите и тяхното измерване***

В редица от изследванията може да се проследи общата тенденция и отношение към разходите в бизнес единицата и във веригата на доставките. Като цяло съвсем очаквани са чувствителността към темата и стремежът за намаляване на разходите и повишаването на ефективността. По същество това са много големи въпроси, но показват общата нагласа и значението на проблема, затова следва да бъде представени наличните данни.

В едно от обхванатите изследвания по отношение на повишаването на ефективността на съществуващата система като фирмена цел за 2000 г., 2006 г. и 2013 г. данните за производствените предприятия показват средни оценки<sup>1</sup>, съответно – 4.20, 4.30 и 4.10, а за търговските 4.40, 4.20 и 4.10 (Раковска et al., 2014, р. 76). В същата разработка се представят и данни за отделни дейности, като например анализ на общите разходи, който е със средна оценка 4.00 за търговските и 4.30 за производствените предприятия (при  $p < 0.05$ ) за 2013 г. и 4.40 за търговските и 4.10 за производствените през 2006 г.

В друго изследване с по-тесен фокус върху информационните системи в логистиката отново се заявява активен приоритет върху разходите. Около 60% от търговските и преработвателните предприятия заявяват като водещ приоритет за намаляване на разходите, следвано от отговор на клиентските изисквания (Драгомиров, 2014, р. 112). Подобни резултати се посочват и в друго изследване от по-късен период (Dragomirov & Boyanov, 2021), в което при отговор на въпроса „В каква степен при внедряване на ИТ решения се стремите към подобряване на ефективността“, средната оценка е 4.19.

При анализ на отделни елементи на логистичната система, например складовите системи, също могат да се проследят определени резултати. При отговорите на въпроса за насоченост на усилията в складовите системи категорично се

---

<sup>1</sup> Във включените изследвания са използвани Ликертови скали от 1 до 5.

заявява, че скоростта и точността в условията на ефективно използване на ресурсите е водещо – 4.13 за търговските и 4.04 за производствените предприятия (Драгомиров et al., 2022). Резултатите могат да бъдат допълнени с отговорите на въпроса за „Кои са водещите предизвикателства пред Вашия/ите склад/ове?“ от същото изследване. При този въпрос респондентите имат възможност да посочват повече от един отговор от списък с водещите предизвикателства пред техните складови системи. При анализ на резултатите не могат да бъдат отличени съществени различия между отделните видове предприятия, което показва по-скоро наличие на общи проблеми пред складовите системи в страната. Като цяло се вижда, че намаляването на оперативните разходи и стремежът към увеличаване на ефективността, както и съкращаването на времето за доставка са водещи, като те формират приблизително 30% от всички дадени отговори. 73.5% от респондентите посочват, че разходите и ефективността на складовете са главно предизвикателство – нещо, което се повтаря и в това изследване за пореден път. По същество това е период от близо петнадесет години и във всичките изследвания се повтаря този фокус върху ефективността на дейността и логистичните разходи.

В контекста на логистичните разходи са интересни и подходите за тяхното управление. Несъмнено една от основните стъпки за това са количествените показатели за дейността, които позволяват проследяване на развитието на организацията във времето. Разбира се, те могат да бъдат както в отделни функционални направления, така и да се търсят смесени форми, включващи разходите. Затова цялостната нагласа за използването на подобен вид показатели е важна. За съжаление стойностите в случая са по-ниски. При отговора на твърдението „Нашата фирма използва количествени показатели за измерване на дейността“ данните показват средни оценки за 2006 г. от 3.80 за производствените и 3.90 за търговските, а за 2013 г. съответно 3.90 и 3.60 (Раковска et al., 2014, р. 94). Сходни са резултатите и за разработване и внедряване на показатели за ефективност в дистрибуцията – 3.60 за търговските и 3.91 за производствените (Драгомиров, 2014, р. 109). Също така и за подсистема складове при отговорите на въпроса „Какви измерители за дейността на Вашия склад/ове използвате?“ резултатите са незадоволителни и се забелязва по-скоро слабо приложение на измерителите на дейността на склада (Драгомиров et al., 2022). Все пак като по-важни измерители се открояват натоварването на единица площ, използването на капацитета на склада, точността на запасите и производителността на труда, които са посочени от повече от половината от фирмите. Като второстепенни показатели може да определим следните – брой на линии за комисиониране/пicking на поръчки, точност на манипулационните дейности и качество на складовата дейност. За тези ниски стойности може да се направи коментар, че събирането и комплектоването на поръчки е складовата дейност с най-високи разходи и ако не се прилагат показатели за нейното измерване, се пропускат редица възможности. Подобни изводи могат да се направят и от гледна точка на инфор-

мационните системи, които могат в реално време да предлагат подобни функционалности, за съжаление в страната се наблюдава по-скоро конвенционално използване на подобен вид системи, което възпрепятства и процесите на формиране на големи бази данни (Dragomirov & Boyanov, 2021).

От данните във времето може да се потвърди един от предходните изводи от преди десет години, че респондентите декларират, че полагат усилия за повишаване на ефективността, като същевременно възможностите на логистиката в тази посока са високи, особено в частта разходи и обслужване на клиентите (Раковска et al., 2014, p. 151). В комбинация с ниското използване на показатели за дейността може да се отбележи, че съществуват значителни възможности за развитие в областта на управлението на логистичните разходи в контекста на фирмената ефективност, за което следва да се търси наваксване.

### ***Начин на отчитане и анализ на логистичните разходи***

Отчитането и анализът на логистичните разходи е интердисциплинарна тема, свързваща логистиката и финансово-счетоводните звена. Съответно в такива конфигурации е трудно да се намери оптимално решение, подходящо за целите на всички ползватели. Някои автори например визират, че често фокусът е върху финансовите индикатори, като се пропуска връзката с отделните процеси. Подобен вид проблем визира областта на складовете и се посочва, че това може да доведе до погрешни управленски решения (Chen et al., 2024). В областта на складирането се провеждат анализи за приложението на Activity- Based Costing (ABC) като алтернатива за повишаване на конкурентоспособността на организацията (Кусега, 2019). Подобни подходи, включително развитие на концепцията в посока Time-Driven Activity-Based Costing (TDABC), се определят като положителна алтернатива за малките и средните предприятия в централна и източна Европа (включително Полша и България) (Musov, 2017). В областта на складовете може да се зададе въпросът, доколко е възможно разходите да се отчитат по отделни процеси, протичащи в складовете? Неслучайно подобни предизвикателства за идентифицирането и счетоводното отчитане на логистичните разходи се определят като актуална тема (Serpeninova et al., 2019). В случая със складовете би следвало да се търси решение как разходите да бъдат отчитани по базовите процеси, като например по следната класификация (Драгомиров et al., 2022):

- Приемане и входящ контрол;
- Подготовка за съхранение и съхранение;
- Подготовка на поръчки – събиране на стокови единици и комплектоване.
- Опаковане и етикетироване;
- Експедиция;
- Други.

Този подход за анализ на логистичните разходи притежава потенциал за разширяване на бъдещите изследвания в областта, като логиката би следвало да бъде навлизането в детайли в начина на функциониране на всяка логистична

подсистема и отчитането на разходите за всеки процес. Съществува въпросът, доколко това е приложимо на практика и ако съществуват някакви пречки, освен добре познатите за този вид подходи, от какво естество са те и как могат да бъдат избегнати. Частичен отговор на този въпрос е развитието на информационните системи и технологии и предоставянето на възможности за проследяване на материалните потоци в реално време. За целите на логистиката подобно решение е Интернет на обектите (Internet of Things – IoT), което представлява в действителност нещо значително, защото предоставя възможности като: 1) проследяване на материални потоци в реално време; 2) определяне на местоположението на материални единици в пространството; 3) изграждане на силна връзка между информационните системи и реалните материални потоци посредством богатото разнообразие на сензори и пр.

### ***Нагласа към разходите за внедряване на нови технологии за повишаване на конкурентоспособността***

Въпреки страничния характер на нагласата към разходите за внедряване на нови технологии е удачно проблемът да бъде включен, защото показва допълнителни аспекти на цялостната картина. По същество в рамките на този въпрос могат да бъдат отрити различни възможности за повишаваната конкурентоспособността на база иновативни подходи. В обхванатите изследвания са събрани предимно базови данни по въпроса, но въпреки това могат да бъдат направени важни заключения за посоката на развитие и цялостната нагласа. В проучванията в началото на периода бюджетните ограничения традиционно се извеждат като причина за по-слабо внедряване на нови технологии, което донякъде е очаквано. В изследванията, проведени в последните години, обаче се появява нова тенденция, а именно търсенето на качествени и ефективни решения, независимо от по-високата им цена. Фирмите все по-често имат готовност да направят по-висока инвестиция за внедряването на нови технологии и иновации, но същевременно очакват реални резултати от това. Дефинират се изводи за съществуващ потенциал, като например за развитие на софтуерните системи за управление на складови процеси, които да са тясно профилирани към нуждите на предприятията. Така се стига до необходимостта от цялостно развитие на пазара на съответния вид решения в страната, но и до предлагането на адекватната консултантска помощ за тяхното внедряване. Реално респондентите търсят адекватни решения за усъвършенстване на дейността, имат готовност да заплатят съответната цена, но очакват да получат съответните работещи иновативни решения.

### **3. Основни изводи и препоръки за развитие при управлението на логистичните разходи**

Логистичните разходи са важен фактор за постигането на по-висока ефективност на логистичните процеси, затова те трябва да бъдат управлявани адек-

ватно. За съжаление ефективността е много широко понятие и може да бъде интерпретирана по различни начини. Затова е необходимо тя да бъде търсена в няколко посоки. Първата е, като се следва посоката за развитие на логистичната концепция, а именно в контекста на фирмената и междуфирмената интеграция. Проблемите на ефективността и разходите следва да бъдат анализирани не само в звената за логистиката, но и да се търси интердисциплинарен обхват, като се обхващат и другите функционални направления в организацията, а на последващ етап да се разшири фокусът в посока верига на доставките. Втората посока е свързана с използването на ясни количествени измерители и показатели за дейността. Управлението на разходите следва да бъде точно и въз основа на проследяване на показатели, обхващащи дейността на отделни процеси, както и обобщаващи показатели, включващи повече процеси. Успоредно с това следва да се развиват процесите по навлизане в детайли при отчитането на логистичните разходи. Необходимо е преминаването към отчитане на все по-малки дейности от всеки един логистичен процес.

С цел да се случи това на практика особено значение имат информационните системи и технологии, предоставящи възможности за проследяване на материалните потоци в реално време. Мотивация за реализацията на всичко това следва да се търси в естеството на пазарните процеси и развитието на нови конкурентни предимства от бизнес организациите.

## Използвана литература

Димитров, П., Толев, М., Тодоров, Ф., Величкова, Е., & Корбанколева, И. (2010). *Логистични системи*. УИ-Стопанство.

Драгомиров, Н., Воденичарова, М., Стефанов, М., Михова, Л., Кътева, М., & Метиева, А. (2022). *Складови системи в логистиката – Управленски практики и тенденции*.

Драгомиров, Н. (2014). *Информационни системи в логистиката – Състояние и тенденции в използването*. ИК – УНСС.

Раковска, М., Драгомиров, Н., & Луканов, К. (2018). *Бизнес логистика*. ИК – УНСС.

Раковска, М., Иванов, Н., & Воденичарова, М. (2014). *Развитие на логистиката в българските преработвателни и търговски предприятия*. ИК – УНСС.

Ballou, R. H. (1992). *Business logistics management* (3rd ed). Prentice Hall.

Chen, N., Liu, Q., Stević, Ž., Andrejić, M., & Pajić, V. (2024). An integrated cost based approach for warehouse performance evaluation: A new multiphase model. *Alexandria Engineering Journal*, 101, 62 – 77. <https://doi.org/10.1016/j.aej.2024.05.063>

Dragomirov, N., & Boyanov, L. (2021). Supply Chain Management and Logistics Big Data Challenges in Bulgaria. *LOGI – Scientific Journal on Transport and Logistics*, 12(1), Article 1. <https://doi.org/10.2478/logi-2021-0016>

Kucera, T. (2019). Application of the Activity-Based Costing to the Logistics Cost Calculation for Warehousing in the Automotive Industry. *Communications – Scientific*

*Letters of the University of Zilina*, 21(4), 35 – 42. <https://doi.org/10.26552/com.C.2019.4.35-42>

Musov, M. (2017). Time-driven activity-based costing: Potential for application at the SMEs in Poland and Bulgaria. *Contemporary Issues of Accounting, Finance, and Management in the Enterprises in Poland and in Bulgaria, Forthcoming*. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2924495](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2924495)

Serpeninova, Y., Makarenko, I., & Linska, A. (2019). Logistics costs accounting: Challenges for identification in Ukrainian accounting practice. *Accounting and Financial Control*, 2(1), 47–53. [https://doi.org/10.21511/afc.02\(1\).2018.05](https://doi.org/10.21511/afc.02(1).2018.05)

Serrano, A., Kalenatic, D., López, C., & Montoya-Torres, J. R. (2023). Evolution of Military Logistics. *Logistics*, 7(2), 22. <https://doi.org/10.3390/logistics7020022>

# ИНИЦИАТИВАТА „ЕВРОПЕЙСКИ УНИВЕРСИТЕТИ“ И ЧЕТВОРНАТА СПИРАЛА НА БЪЛГАРСКИТЕ УНИВЕРСИТЕТИ

*Деница Горчилова<sup>1</sup>*  
*denitsa.gorchilova@unwe.bg*

## Резюме

Инициативата „Европейски университети“ стартира в периода 2018 – 2019 година с цел да подпомогне на висшите училища да се утвърдят като ключови участници в решаването на големите съвременни обществени предизвикателства и да подкрепят изграждането на устойчиви вътрешни, местни, национални и наднационални общности.

Успоредно, темата за третата мисия или „четворната спирала“ се установява като значимо обществено очакване за българските университети. Някои от тях имат исторически опит в това отношение; други работят, но без да използват разпространения терминологичен апарат; трети са в процес на ясно извеждане на преден план на своята трета мисия.

Задачата на настоящия текст е да направи преглед на въздействието на инициативата „Европейски университети“ върху български висши училища по отношение на тяхното разбиране и практикуване на третата мисия.

**Ключови думи:** европейски университети, алианси, четворна спирала, трета мисия

**JEL:** I23, O35, F69

## Увод

Инициативата „Европейски университети“ е основен елемент от усилията за изграждане на Европейско пространство за образование, наред с въвеждането на т.нар. микроквалификации, създаването на европейска студентска карта, насърчаването на иновациите и качеството във висшето образование и превръщането му в приобщаващо и свързано (повече детайли на Висше образование – European Education Area). Крайната цел на инициативата е постигането на изключително тясно сътрудничество между институции от системата на висшето образование, което да стане неразделна част от тяхната дългосрочна визия и стратегия; изразява се в предлагането на съвместни образователни услуги, осъществяването на споделена научно-изследователска и проектна дейност и в резултат – цялостно въздействие върху екосистемите, в които университетите са разположени и функционират.

Концепцията за изграждане на алианси от европейски университети изисква те да включват най-малко три институции от системата на висшето образование от поне три държави – членки на Европейския съюз, или асоциирани в програ-

---

<sup>1</sup> Доц. д-р Деница Горчилова, катедра „Публична администрация“, УНСС,  
ORCID: 0000-0002-2609-6384

мата Еразъм+, като страните трябва да бъдат от различни географски части на континента (European Commission, 2024).

Ключови моменти в инициативата са изграждането на европейски *междоуниверситетски кампуси* (общности от студенти, преподаватели, изследователи, служители и учещи през целия живот), предлагащи *безпроблемна физическа, виртуална или смесена мобилност*; *гъвкава образователна услуга*, водеща до получаването на европейска образователна степен; обучение, развиващо предприемачески нагласи и потопено в практиката.

## Инициативата „Европейски университети“ към средата на 2024 г.

Инициативата „Европейски университети“ вече има един пълен завършен цикъл на финансиране и е в началото на втория етап от своята реализация (вж. таблица 1).

**Таблица 1.** Хронология на развитието на алиансите от европейски университети (АЕУ)

Година	Основни събития
2017	Европейският съвет призовава за създаване на АЕУ до 2024 г.
2018	Европейската комисия публикува първа покана на финансиране на АЕУ
2019	Поява на първите 17 АЕУ
2020	Активни са 41 АЕУ
2021	Заклученията на Европейският съвет потвърждават подкрепата за АЕУ
2022	Активни са 44 АЕУ; Приета е Европейска стратегия за университетите
2023	Активни са 50 АЕУ
2024	Утвърдено е допълнително финансиране за АЕУ
2025	Целева година за създаване на Европейско пространство за образование
2026-27	Очаква се програма Еразъм+ да подкрепя основно вече съществуващи АЕУ
2028-34	Европейската комисия ще работи с АЕУ и други заинтересовани страни в областта на висшето образование за постигане на по-широки социални ползи; Търси се синергия с национално и регионално финансиране

Източник: по данни от Timeline and future developments – European Universities initiative

През лятото на 2024 г. на стария континент функционират вече 64 алианса, които обхващат повече от 560 институции от областта на висшето образование и почти 2 200 асоциирани партньори – неправителствени организации, бизнеси, градове, местни и централни органи на властта (вж. таблица 2).

**Таблица 2.** Измерения на алиансите на европейски университети (АЕУ)

Година	Брой заявки	Брой нови АЕУ	Общ брой АЕУ	Общ бюджет (евро)	Брой университети в алианса	Брой държави
2019	54	17	17	85 млн.	114	24 държави – членки на ЕС
2020	64	24	41	287 млн.	165	26 държави – членки на ЕС или Еразъм+
2022	н.д.	20	44	272 млн.	340	31 държави
2023	н.д.	30	50	402,2 млн.	над 430	35 държави
2024	н.д.	14	64	до 14,4 млн. на АЕУ за 4 години	над 560	35 държави

Източник: авторско обобщение по данни от European Universities initiative

По този начин е постигната предварителната цел, заложена в Европейската стратегия за университетите, до средата на 2024 г. да са заработили поне 60 алианса (Commission Communication, 2022). Тяхно ядро са международни трансдисциплинарни екипи, които работят за решаване на големи европейски проблеми – климатичните промени, състоянието на демократичните процеси, миграциите, сигурността, дигитализацията, изкуствения интелект и др. Цялостната концепция на инициативата поставя особено ударение върху постигането на устойчивост на обществата чрез превръщане на университетите в двигатели на положително въздействие и центрове за гражданска ангажираност и активност.

### Четворна спирала и трета мисия на университетите

Моделът на тройната спирала за университетите се появява в средата на 90-те години на XX век (Etzkowitz and Leydesdorf, 1995). Той описва как предприемачеството, иновациите и икономическият растеж могат да бъдат стимулирани чрез интензивни взаимодействия на университетите с бизнеса (индустриите) и правителството (публичния сектор). Бързо се натрупват изследвания на казуси и добри практики, както и теоретизирания на модела. Няколко години по-късно той бива доразвит с четвърто измерение – институциите на гражданското общество – поради тяхната роля за артикулиране на интереси на по-малки социални групи и общности, въвличането на разнообразни заинтересовани страни, включването и ефективното използване на гражданската енергия на всички етапи на промяната. Така от 2009 г. вече се говори и изследва моделът на т.нар. четворна спирала (Carayannis and Campbell, 2009). Година по-късно същите автори (Carayannis and Campbell, 2010) защитават необходимостта да бъде вклю-

чено още едно, пето измерение – това на широкия обществен контекст (екологични въпроси, дигитализация, сигурност, иновации, създаване и споделяне на знания и др.). Въпреки това, **моделът на четворната спирала** на университетите си остава най-често прилаган при изследването на начините, по които университетите се вписват в общностите, населените места, държавите, икономиките и глобализацията (за повече информация вж. напр. Cai and Lattu, 2021).



Източник: авторска по идея от Lindberg, Lindgren and Packendorff (2014)

**Фигура 1.** Четворна спирала на университетите

Моделът на четворната спирала кореспондира тясно с идеята за възвръщане към **третата мисия** на институциите на висшето образование – целенасочено използване и трансфер на академичното знание за решаване на различни обществени предизвикателства. По този начин към традиционните очаквания за генериране на ново знание и провеждане на качествено обучение вече се добавя и задачата за постигане на социално въздействие – превръщане на университетите в ядра за положителна промяна. Тази идея в съвременната ѝ интерпретация се появява в полето на научните дискусии в началото на 60-те години на XX век (вж. Kerr, 1963) и бързо се натрупват свидетелства как ролята на университетите се променя, за да посрещне предизвикателствата на икономическите, социалните и културните промени в обществата. Въпреки различните трактовки на концепцията, анализи открояват три свързани аспекта на проявата ѝ – изпълняваните от университетите функции, дълбочината на свързаността им с териториите, на които са разположени кампусите и институционалните им взаимоотношения. Третата мисия е тясно преплетена с концепции като ангажираност с

общността, служене на общността, сътрудничество, доброволчество, трансфер на знания, съвместно създаване на знания, отворена наука, предприемачески университет и др. (за добър анализ на развитието на темата вж. Comagnusci and Spigarelli, 2020).

Както стана ясно в предходните параграфи, идеята за създаване на алианси от европейски университети носи в сърцевината си задачата по свързването на институциите на висшето образование с възможно най-разнообразни заинтересовани страни, за да бъде съвместно постигана позитивна обществена промяна – задача, описана изчерпателно от моделите на четворната спирала и третата мисия на университета. Поради това е интересно да се проследи с какви нива на готовност в това отношение са българските висши училища и какъв мащаб на промяна ще предизвика включването им в европейски алианси.

### **Българските университети в инициативата „Европейски университети“**

Първата кохорта от шест български висши училища се включва в инициативата още през 2020 г., последвана от два университета през 2022 г. и пет през 2024 г. Към момента общо тринадесет български университета са част от европейски алианси (вж. таблица 3). Сред тях има шест специализирани (технически, аграрни, медицински, по изкуствата) и седем широкопрофилни университета.

**Таблица 3.** Участници в „Европейски университет“ от България

№	Алианс	Година на създаване	Български участник	Партньорски държави
1	<b>ENGAGE.EU</b> (ENGAGE.EU – EngageUniversity)	2020	Университет за национално и световно стопанство	Германия, Финландия, Италия, Норвегия, Нидерландия, Испания, Франция, Австрия
2	<b>ERUA</b> (ERUA)	2020	Нов български университет	Франция, Гърция, Полша, Испания, Италия, Германия, Литва
3	<b>EUt+</b> (Université de Technologie Européenne)	2020	Технически университет	Франция, Германия, Латвия, Ирландия, Кипър, Испания, Румъния, Италия
4	<b>FilmEU</b> (FilmEU European University)	2020	НАТФИЗ	Португалия, Белгия, Ирландия, Естония, Дания, Литва, Словакия
5	<b>INGENIUM</b> (Ingenium)	2022	Медицински университет, София	Германия, Швеция, Финландия, Ирландия, Гърция, Испания, Италия, Румъния, Франция

№	Алианс	Година на създаване	Български участник	Партньорски държави
6	<b>INVEST</b> (invest-alliance.eu – A european university alliance)	2020	Висше училище по агробизнес и развитие на регионите, Пловдив	Словакия, Гърция, Финландия, Испания, Франция, Италия
7	<b>T4EU</b> (Transform4Europe)	2020	СУ „Св. Климент Охридски“	Германия, Испания, Естония, Португалия, Словения, Франция, Полша, Италия, Литва
8	<b>UNIGreen</b> (UNIGreen)	2022	Аграрен университет, Пловдив	Белгия, Португалия, Франция, Исландия, Полша, Испания, Италия
9	<b>Across</b> (Across: Cross-border Education between European Universities   Across)	2024	Русенски университет „Ангел Кънчев“	Германия, Босна и Херцеговина, Полша, Румъния, Испания, Словения, Франция, Италия
10	<b>BAUHAUS4EU</b> (An Alliance for a Better Future – Bauhaus4EU)	2024	УАСГ	Германия, Швеция, Италия, Полша, Португалия, Франция, Албания, Гърция
11	<b>EUNICoast</b> (Alliance)	2024	Бургаски свободен университет	Финландия, Франция, Португалия, Испания, Хърватска, Словения, Гърция, Италия, Германия, Полша, Франция
12	<b>KreativEU</b> (kreativeu)	2024	Стопанска академия „Д. Ценов“	Чехия, Италия, Германия, Нидерландия, Полша, Румъния, Словакия, Швеция, Турция, Португалия
13	<b>OpenEU</b> (OpenEU   The Open European University)	2024	Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий“	Португалия, Исландия, Кипър, Латвия, Германия, Гърция, Нидерландия, Испания, Испания

Източник: авторско обобщение по European Universities initiative

За целите на настоящия текст беше направено проучване на публично достъпни източници на информация за ангажираността на посочените в таблица 3 български университети с четворната спирала и третата мисия. Използвани са официалните интернет-страници, като е правено търсене в раздели за заявка за мисия/визия, оповестени стратегически планове и концепции, наличието на специализирани раздели за ангажираност и други, достъпни за широката общественост документи.

Резултатите показват, че всички 13 български университети имат публикувани на своите сайтове мисия, а повечето от тях – мисия и визия. Те следват относително стандартен модел, който описва ангажираността на институцията с

предоставянето на висококачествена образователна услуга за всички образователни степени, с развитието на съвременни научни изследвания и с грижа за академичното развитие на преподавателите; тоест те публично заявяват изпълнението на своите първа и втора мисия. С висока честота е използването на ключови думи като „иновативност“, „предприемчивост“, „интердисциплинарност“.

Много по-разнообразни са подходите по отношение на **третата мисия**. Обикновено тя присъства като последен елемент от по-широката заявка за мисия. Така например, Нов български университет посочва грижата си по създаване на „социално отговорни личности“; Медицински университет в София поема грижата да развива у студентите „толерантност, отговорност, автономност“; Аграрният университет в Пловдив има цел „да изгражда личности с ясна гражданска позиция“. Отворената наука и съвместното създаване на знание почти не се срещат в мисията и/или визията на българските университети. Великотърновският университет говори за „трансфер на знания и умения в полза на всички обществени слоеве и прослойки“. Единствено в мисията на УНСС е споменато поддържането на традициите и насърчаването на доброволчеството, а УАСГ изразява ясен ангажимент по отношение на екологията. Ангажиментите с отделните елементи на четворната спирала обикновено са посочени чрез споменаване на традиционните групи партньори на университетите.

На ниво публично оповестени намерения (текстът не включва наблюдения за реални практики) се открояват Социално отговорната академия на НАТФИЗ (с две дългосрочни програми – „Учи в България, завладей света“ и „Училище за зрение“) и планът „Устойчиво развитие 2024“ на СУ (с анализирани екологични и социални аспекти на устойчивостта).

Доста рязък е контрастът с мисиите на алиансите от европейски университети (вж. таблица 4).

**Таблица 4.** Мисия на алианси с участие на български университети

№	Алианс	Мисия
1	ENGAGE.EU	ENGAGE.EU aims to empower a new generation of European citizens in the areas of business, economics, and social sciences, equipped with a research-based approach to frame and solve future challenges.
2	ERUA	By pooling our individual strengths and past achievements, we will increase our societal impact by creating a powerful academic hub for critical and innovative contribution to a free, more equitable and democratic Europe. We believe that to shape peaceful, just, and sustainable futures, higher education and research must be transformed.
3	EUt+	... empowering technologically responsible citizens, and researchers who fully comprehend the potential of technology as well as the risks of neglecting its purpose. This requires a fundamentally new approach to technology and the training of people to foster it. It requires a new model of university. Together, we are preparing the future of Europe by building a pioneering institutional model for developing a radically human-centered model of technology.

№	Алианс	Мисия
4	FilmEU	... enabling strategy of empowering, co-creation and bridging among the partners and beyond.
5	INGENIUM	Ключови думи: Sustainable Development, Inclusive University, Healthy Campus, Entrepreneurial INGENIUM
6	INVEST	The INVEST will develop its mission with the following activities: engaged research; engaged education; enabling studying to vulnerable groups; creation of an open society; social engagement.
7	T4EU	The members of our universities will share a strong European identity and perceive themselves as active agents of transformation. They will identify themselves with the knowledge-entrepreneurial spirit of the alliance and consider it the term of reference for their learning and training needs and actions throughout their lives. T4EU students, graduates and staff will be knowledge-entrepreneurs and will actively transform Europe, paving the way for a sustainable future. As bridges between regions, the T4EU universities will create networked European knowledge and innovation ecosystems, driving excellence in research and largely contributing to the attractiveness and competitiveness of the EEA and Europe as a whole.
8	UNIgreen	This UNIgreen Mission refers to the importance of providing an updated scientific and technological framework to skill, upskill, reskill and empower existing and future professionals and experts in the field of Sustainable Agriculture, Green Biotechnology and Environmental and Life Sciences, allowing them to master the green transition and lead the development of the European green economy.
9	Across	... to provide students with a truly European learning experience, addressing unique challenges in border regions through cross-border collaboration. We aim to cultivate lifelong learning environments that cater to diverse academic and professional needs, ensuring flexibility to accommodate individual life situations. Leveraging digital solutions, we break down geographical and linguistic barriers, enriching our university community with diversity.
10	BAUHAUS4EU	... core values of sustainability, aesthetics and participation. BAUHAUS4EU long-term strategy is to benefit to European regions through a strong transnational cooperation scheme and to build dynamic complementarities and synergies on regional, European and international level.
11	EUNICoast	Anchored to the sea in spirit and practice, our European Alliance seeks to awaken an appreciation for the maritime world's significance. ... By instilling a deep-rooted connection to the sea, we empower our students to engage meaningfully with both ports and islands, and the intricate interplay between them.
12	KreativEU	establishing a fully European University, that places the creative potential derived from Europe's cultural heritage at the heart of its teaching, research and knowledge transfer activities. Committing to a long-term institutional, structural and strategic cooperation the partners will jointly implement an ambitious yet inclusive vision for transforming the study of culture, identity, memory and heritage for the benefit of society. Going beyond established approaches to cultural heritage, the novel approach of ecocultural identity brings together the research perspectives of cultural and life sciences at a crucial point, the human being, and can be described as where culture meets ecology.
13	OpenEU	Establish a learner-centred, inclusive, digital and green open university with a European scope, widening access to quality higher education and lifelong learning to all. Contribute to the digital transformation of Higher Education Institutions, supporting them in the integration of digital technologies for education, resulting in the reinforcement and invigoration of the EHEA's digital dimension

Източник: авторско обобщение със съкращения от сайтовете на алиансите

Както се вижда от таблица 4, фокус в мисиите на европейските алианси от университети са предизвикателствата пред променящия се свят и възможността те да бъдат посрещнати само чрез предприемаческо и иновативно мислене, което отчита мястото на висшето образование в една широка екосистема (или четворна спирала). Участниците в европейските алианси търсят пътища за постигане на въздействие чрез висока степен на свързаност със своите партньори. Ключова роля играят лабораториите за съвместно създаване (co-creation labs), които биват назовавани collaborative spaces, digital creative hubs, living labs, transformation labs и др. В тях екипи от студенти, преподаватели, представители на бизнеса, публичните институции и гражданския сектор работят заедно за идентифициране на предизвикателства, техния анализ, намиране на решения и дори създаване на прототипи и стартъп компании.

В заявленията за мисия и визия на европейските алианси от университети често се срещат термини като овластяване, отговорност, устойчивост; някои от тях категорично са обвързани с проблеми на екологията или пък широкото поле на Целите на устойчиво развитие. Обучителният процес също се насочва към учене чрез правене, проектно базирано обучение и други подобни.

Израз на разбирането за ролята на университетите в новия век е и честата отправка към идеята за общности (в кампуса, академични, на знанието и т.н.) – гледна точка, която акцентира върху наличието на различни по размер групи хора, които споделят общи ценности и имат умения съвместно да работят за реализирането на набеязани цели.

## **Заключение**

Въпреки че предложеният анализ се основава на преглед на публично достъпни източници и не включва детайлно разглеждане на вече установени практики (част от които също могат да бъдат извлечени от сайтовете на алиансите), той очертава картината на налични разстояния между разбиранията на българските университети и на техните европейски партньори по отношение на третата мисия и участниците в четворната спирала. Тези различия личат от използваната фразеология, която несъмнено има своите културни корени, но подсказва колко много има да се развива българската практика по отношение на все по-категоричното споделяне на цели с организации от бизнеса, държавата и гражданското общество, както и осмисляне на ролята на университетите като двигатели на промяна в своите екосистеми. Фокусирани по-скоро върху обучителната, изследователската и проектната си дейност, българските висши училища тепърва развиват (или преоткриват) ролята си по изграждане на граждански активни, загрижени и действени свои възпитаници, които да получават не само диплома, насочена към професионална реализация, но имат и разбирането за взаимносвързания и сложен свят, в който могат да постигат цели само в сътрудничество с разнообразни заинтересовани страни.

## Спонсориране на научното изследване

Това изследване е част от работата по проект „Доброволчеството като подход за изграждане на устойчиви университетски общности“, финансиран от фонд „Научни изследвания“ по договор № КП-06-Н65/3 от 12.12.2022 г.

## Използвана литература

1. Cai, Y., Lattu, A. (2022) „*Triple Helix or Quadruple Helix: Which Model of Innovation to Choose for Empirical Studies?*“, *Minerva* (60), p. 257 – 280, available at: <https://doi.org/10.1007/s11024-021-09453-6>
2. Carayannis, E.G., Campbell, D. (2009) „*Mode 3*“ and „*Quadruple helix*“: toward a 21st century fractal innovation ecosystem“, *International Journal of Technology Management* 46(3/4), p. 201 – 234.
3. Carayannis, E.G., Campbell, D. (2010) „*Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and how do knowledge, innovation, and environment relate to each other?*“, *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development* (1), p. 41 – 69.
4. Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee and The Committee of the Regions on a European strategy for universities, SWD(2022) 6 final, Higher education: a European strategy for universities
5. Compagnucci, L., Spigarelli, F. (2020) „*The Third Mission of the university: A systematic literature review on potentials and constraints*“, *Technological Forecasting & Social Change* 161, 120284, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120284>
6. Etzkowitz, H., Leydesdorf, L. (1995) „*The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development*“, *EASST Review* (14), p. 14 – 19.
7. European Commission, Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture, *European universities: a key pillar of the European education area*, Publications Office of the European Union, 2024, <https://data.europa.eu/doi/10.2766/521265>
8. Kerr, C. (1963) *The Uses of the University*. London: Harvard University Press.
9. Lindberg, M., Lindgren, M., Packendorff, J. (2014) „*Quadruple Helix as a Way to Bridge the Gender Gap in Entrepreneurship: The Case of an Innovation System Project in the Baltic Sea Region*“, *J Knowl Econ* (5), p.94–113, DOI 10.1007/s13132-012-0098-3

## THE EUROPEAN UNIVERSITIES INITIATIVE AND THE QUADRUPLE HELIX OF BULGARIAN UNIVERSITIES

*Assoc. prof. Denitsa Gorchilova, PhD  
Public Administration department, UNWE  
denitsa.gorchilova@unwe.bg*

### **Abstract**

The European Universities Initiative was launched in 2018-2019 to support the mission of higher education institutions to establish themselves as key actors in solving major contemporary societal challenges and to support the building of sustainable internal, local, national and supranational communities.

On the other hand, the topic of the third mission/„quadruple helix“ is established as a significant public expectation for Bulgarian higher education institutions. Some of them have historical experience in this regard; others are making their impact without using the imposed terminological apparatus; others are in the process of clearly foregrounding their third mission.

The task of this paper is to review the impact of the European Universities Initiative on selected Bulgarian HEIs in terms of their understanding and practice of the third mission.

**Keywords:** European universities, alliances, quadruple helix, mission

**JEL:** I23, O35, F69

# ПОВЕДЕНСКИТЕ КАПАНИ В ДЕЛОВИТЕ ПРЕГОВОРИ: АКО МОЖЕТЕ ДА ГИ НАЗОВЕТЕ, ЩЕ МОЖЕТЕ ДА ГИ КОНТРОЛИРАТЕ

*Антоанета Дънешка<sup>1</sup>*  
*adaneshka@unwe.bg*

## Резюме

Технологията на международните бизнес операции е основен обект на международния бизнес. Тя може да бъде стандартизирана и репликирана. Душата на международния бизнес обаче е деловото общуване, включително деловите преговори. Нерядко именно уменията за делови преговори са критичният фактор за конкурентоспособност в международния бизнес. И тук възниква въпросът, що е ефективно делово поведение в преговорите? Както и, какви са възможностите за ефективни преговори в условията на ограничена рационалност на индивида и на несигурност в обкръжението? Докладът обръща внимание на необходимостта от съчетаване на рационалния подход с евристичния подход към преговорите. Фокусът на изследването са системните отклонения от предписанията на нормативните модели в преговорния процес, известни още като „поведенски капани“. Използвани са методите на литературен обзор, лабораторен експеримент, анализ и синтез.

**Ключови думи:** международен бизнес, делови преговори, поведенски подход

**JEL:** M16, F23

## Увод

Теоретичните и практически аспекти на преговорите са утвърден и значим обект на международния бизнес. До началото на 80-те години на ХХ век преговорите се изучават предимно като технология и техники – като цели, очаквания, действия и контрадействия. Основен въпрос е какво трябва да правят рационално мислещите преговарящи, за да постигнат поставените цели. Преобладават нормативните модели, които предписват рационално поведение на участниците в деловите преговори.

От началото на 80-те години нормативната абстракция постепенно започва да отстъпва място на изучаването на психологията на реалното вземане на решение, тоест как хората реално, на практика, обичайно вземат решения в процеса на преговорите. Засилва се вниманието към изследване на начините на мислене на преговарящите и на резултатното им поведение в контекста на социална взаимозависимост в преговорния процес. Развитие получават когнитивният и евристичният подход към преговорите, които залагат на постиженията на психологията, социологията, философията и съответно на техните разновидности.

---

<sup>1</sup> Доц. д-р., катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

От началото на новия век теоретичният фундамент на преговорите се обогатява с приносите на биологията и неврологията.

Основна категория в поведенската перспектива към преговорите са отклоненията от рационалността така, както я предписва нормативната абстракция; образно наречени ‘поведенски капани’. Тези отклонения са породени от неосъзнати мозъчни процеси у индивида. ‘Травмите’ за мениджърите, които влизат в тези ‘капани’, може да бъдат значително по-сериозни в сравнение с други индивиди заради високия мултиплициращ ефект върху фирмата и съответно, върху обществото.

В доклада се защитава становището, че негативните последствия от отклоненията от рационалността могат да бъдат смекчени посредством тяхното осъзнаване и разпознаване. Ако можете да ги назовете, ще можете и да ги контролирате и съответно, да подобрите рационалността в организацията.

Изследването използва литературен обзор, лабораторен експеримент, анализ и синтез. Търсят се приносите на широк спектър от науки като психология, социология, философия, икономика, математика, биология, неврология и на техни направления като когнитивна психология, еволюционна психология, социална психология, социобиология, еволюционна теория на игрите, поведенска икономика, невроикономика. Дългосрочната цел е мултидисциплинарността да еволюира в кохерентна трансдисциплинарна област, която изучава несъзнателните отклонения от рационалността в условията на делови преговори.

## **Видове отклонения от рационалността в поведението на преговарящите и източници на отклоненията**

Настоящото изследване използва резултатите от систематизацията на системните отклонения от рационалността в преговорното поведение, разработена от Thompson, Neale и Sinaceur (2004). Като прилагат анализ на съдържанието, те обособяват четири групи отклонения: когнитивни, отклонения на социалното възприятие, мотивационни и емоционални. Предложеното деление е условно доколкото в широк смисъл всяка от групите включва когнитивни отклонения. Обособяването на повече групи е с цел акцент върху специфични характеристики на евристиките и съответно, задълбочаване на тяхното разбиране.

Към първата група, тази на когнитивните отклонения авторите причисляват: рамкирането, закотвяне и недостатъчна корекция, наличност на информация, прекомерна увереност, рамка на възприятието. Втора група отклонения са тези на социалното възприятие. Към тях се отнасят: илюзия на прозрачността, фиксирането на изгодата, реактивно подценяване, фундаменталната атрибутивна грешка, заблудите на принудата. Третата група отклонения са породени от мотивацията на преговарящите, разбирането за която създава представа за условията, в които протичат когнитивните процеси на преговарящите. Обръща се внимание на основни мотиви като себеутвърждаване, сътрудничество, нужда от приключване, отчетност. Четвъртата група отклонения са резултат от намесата

на емоциите в протичането на процесите за обработка на информация у индивида. 'Емоционалните капани' се материализират поради трудностите на разчитане на собствените емоции и тези на околните; заради заблудите относно продължителността на емоциите; поради погрешната представа относно степента, в която емоциите предопределят поведението; последици от дифузен афект и от интензивни емоционални състояния. Отчита се двояката роля на емоциите, както като първоначални състояния, независими променливи, които провокират определено поведение, така и като крайни състояния, зависими променливи, които са резултат от поведението на партньорите по време на преговорите.

Идентифицирането и назоваването на системните отклонения от рационалното поведение в процеса на преговорите е важна стъпка към съзнателното смекчаване на проявленията им. Наред с това, съществено е и изясняването на източниците на тези заблуди, които препятстват алгоритмичната логика на когнитивния процес у индивида. Като се признават по-ранни приноси, например на изследователи като Pareto и Walras, настоящата разработка се фокусира върху развитието на темата за причините за евристиките в поведението на преговарящите от средата на XX век. А именно, с концептуализацията на ограничената рационалност, предложена от Simon (1947). Simon поставя под въпрос възможностите на човек за съвършена рационалност, затова с постановката за ограничена рационалност предефинира съвременното разбиране за рационалност. Той разграничава три основни ограничения на когнитивния процес у човека: непълна информация, затруднения при предвиждането на бъдещи събития и ограничено знание за всички възможни поведенчески прояви на човека. Те се проявяват най-вече поради ограничените изчислителни възможности на индивида, ограничен достъп до информация и присъщите му физически ограничения. Фундаментална причина е изключително niskият капацитет на структурата на краткосрочната памет и сравнително продължителното време (8 секунди) за прехвърляне на информация от краткосрочната към дългосрочната памет. Решенията в условията на ограничена рационалност са могат да бъдат достатъчно добри, но не и оптимални. Те осигуряват достигането на определен праг на полезност, но не и до максимална полезност. В допълнение към вродените когнитивни ограничения на индивида, социалното обкръжение оказва силно влияние върху неговите решения. Simon счита, че хората са несложни поведенчески системи. Сложното поведение у човека е отражение най-вече на неговото обкръжение.

Интерес представляват изследванията на Damasio (1994), който подчертава разликата между емоции и чувства. Емоциите са физически състояния, а чувствата – умствени преживявания. Под въздействието на външни стимули, възникват емоции; мозъкът тълкува емоциите и поражда чувствата. Съзнанието възниква на равнището на чувствата. 'Чувствам, значи съществувам'. Ето защо нарушените емоции ограничават възможностите за вземане на решения и съответно, рационалността у индивида.

Причините за системни отклонения от рационалното поведение; от това, което хората трябва да правят съгласно нормативните модели, се осветляват и от изследванията върху начина на работа на човешкия мозък. Например, теорията за система 1 и система 2 описва когнитивната функция у човека като произтичаща в две различни системи на съзнанието. Умствените операции, които са спонтанни, бързи и автоматични се свързват със система 1, докато умствените операции на система 2 са съзнателно контролирани (Kahneman, 2003). Резултатите на изхода на двете системи са също различни: система 1 генерира впечатления за характеристиките на обекта, докато система 2 изработва сложни съждения и оценки. Нерядко участниците в преговорите попадат в капана на прекалената увереност, когато ограничат мисловните процеси до пределите на система 1. Тази теория предлага една от хипотезите защо възникват отклоненията от рационалността в човешкото поведение.

В контекста на фирмата ограничената рационалност е функция на ролята на мениджъра в организационна йерархия. Например, Petit (1967) разглежда фирмата като съставена от три управленски равнища – техническо, организационно и институционално. Всяко от тези равнища се сблъсква с различна степен на несигурност според близостта, съответно отдалечеността им от техническите операции. Най-ниско е равнището на несигурност за мениджърите, отговарящи за техническите операции. Те прилагат количествени методи при вземане на решение и „техническа рационалност“.

Източник на ограничена рационалност са и личностни характеристики. Връзката между стабилните характеристики на индивида и неговото поведение са добре познати в литературата. Например, спомената по-горе ‘нужда от приключване’ като вид мотивация в преговорите може да се разглежда както ситуационна, така и като личностна характеристика на индивида.

## Методология

Прилага се методът на лабораторен експеримент на преговори лице в лице в рамките на занятия със студенти бакалаври и магистри в направление ‘Икономика’. Обект на изследване на три от изброените в предходното изложение поведенски отклонения: капан на фиксираната сума, мотивационна нагласа към отчетност, нужда от себеутвърждаване. На всяка група участници са предоставят карти с описание на целта, към която да се стремят и насоки за поведението, което да следват. В края на преговорната ситуация се установява коя от страните е усвоила по-голяма част от наличния излишък<sup>1</sup>. В последствие други групи участници провеждат преговори след като вече са запознати с характеристиките на поведенските капани.

---

<sup>1</sup> Излишъкът се определя от разликата между максималната цена на купувача и минималната цена на продавача. Сумата на излишъка е една и съща независимо от крайната договорена цена. Преговарящите не знаят колко точно е тази сума, но в условията на дистрибутивни преговори всеки от тях се стреми да получи по-голям дял от нея.

## Резултати

### *Капан на предварително фиксираната сума*

Преговарящите с положителна нагласа за оползотворяване на кооперативния потенциал на преговорите, тоест с нагласата за интегративни преговори, получават по-ниска изгода в сравнение с техните партньори, за които възможният резултат от преговорите е предварително фиксиран и те се стремят да завоюват по-голям дял от него, тоест с нагласа за дистрибутивни преговори. Доколкото преговорите са процес на социално взаимодействие, наблюдава се известна промяна в поведението на преговарящите с интегративна нагласа. А именно, постепенно тяхната позитивна, съзидателна нагласа отслабва, независимо от инструкциите, включени в тяхната карта. Формирането на работна култура е доминирано от преговарящите с дистрибутивна нагласа към преговорите.

### *Мотивационна нагласа към отчетност*

Преговарящите, натоварени с високи изисквания и очаквания за отчетност и отговорност към вътрешната група са по-взискателни към предложенията на отсрещната страна и проявяват по-ниска склонност към компромиси. Те са по-внимателни и съзнателни при анализа на предложенията на другата страна и на сценариите за развитие на преговорния процес. За да запазят достойнство във вътрешната група, те са прецизни в преговорите с външните групи.

### *Нужда от себеутвърждаване*

Преговарящите, които стават обект на отрицателна обратна връзка за техните способности и възможности за участие в преговорите от отсрещната страна, засилват проявите на поведение на себеутвърждаване. Те стават по-нападателни към партньорите си и едновременно с това след преговорите споделят за чувство на фрустрация. Ако отсрещната страна е представена стереотипно в картата с инструкции, преговарящите са по-склонни да оценят този човек шаблонно ако представата им за тях самите е била застрашена от отрицателна обратна връзка. И обратно, нуждата на преговарящите от себезачитане може да бъде смекчена ако те са имали възможност да утвърдят себе си, например с демонстрация на одобрение от останалите участници в преговорите.

След представяне и обсъждане на същността, източниците и проявленията на поведенските отклонения пред участниците в експеримента, провеждането на последващи преговорни сесии показва, че осведомеността относно 'капаните' увеличава бдителността на преговарящите към попадане в тях.

## Заклучение

Докладът подчертава значението на целенасочено развитие на бдителност от страна на участниците в системата на международните делови преговори както към техните собствени когнитивни ограничения и пропуски, така и към тези на техните партньори. Доколкото преговорите са вид колективно вземане на реше-

ние, резултатите от тях са функция най-вече на колективна рационалност. В по-широк икономически контекст, от перспективата на учението за международна конкурентоспособност на равнище фирма и на равнище държава, уменията за водене на преговори може да се окажат фактор от критична важност за успеха на сделката. Без да са панацея, тези умения могат да компенсират дефицити на други фактори за конкурентоспособност или да се явят положително диференциращ инструмент при равни други условия.

## Използвана литература

Damasio, A. 1994. *Descartes' error: emotion, reason, and human brain*. G.P. Putnam. NY.

Kahneman, D. 2003. A perspective on judgement and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, Vol. 58, N09.

Petit, T.A. 1967. A behavioural theory of management. *Academy of Management Journal*, Vol.10, No.4.

Simon, H. 1947. *Administrative behaviour*. Free Press. NY.

Thompson, L., Neale, M., M. Sinaceur 2004. The evolution of cognition and biases in negotiation research. In: Gelfand, M., J. Brett (Ed.), *The handbook of negotiation and culture*. Stanford University Press.

## BEHAVIOURAL PITFALLS IN BUSINESS NEGOTIATIONS: IF YOU CAN NAME THEM, YOU CAN CONTROL THEM

*Assoc. Prof. Antoaneta Daneshka PhD  
Department of International Economic Relations and Business,  
University of National and World Economy  
adaneshka@unwe.bg*

### Abstract

The technology of international business operations is a major object of international business. It can be standardized and replicated. However, the soul of international business is business communication, including business negotiations. It is not uncommon for business negotiation skills to be the critical factor for competitiveness in international business. And here the question arises, what is effective business behavior in negotiations? Also, what are the possibilities for effective negotiation in the conditions of bounded rationality of the individual and uncertainty in the environment? The report draws attention to the need to combine the rational approach with the heuristic approach to negotiations. The focus of the study are some of the systematic deviations from the prescriptions of normative models in the negotiation process, also known as 'behavioral traps'. The methods of literature review, laboratory experiment, analysis and synthesis are applied.

**Keywords:** international business, negotiations, behavioural approach

**JEL:** M16, F23

# ПРЕДПОСТАВКИ ЗА УСТОЙЧИВИ ПРОМЕНИ В ПОТРЕБЛЕНИЕТО ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ

*Александър Христов<sup>1</sup>*

## Резюме

В статията са изведени основните предпоставки, които осигуряват устойчивостта на промените в потреблението след пандемичната криза и няколко свързани с нея кризи след това. За да бъдат формулирани те, е направен преглед на измененията и благодарение на това по обратен път са наблюдавани общи характеристики и причини, които предопределят въпросната устойчивост. Изведените предпоставки са четири – дигитализация и дигитална трансформация, развитие на електронните разплащания, глобализация на потреблението и потребителските предпочитания и предвидимост на кризисното потребление.

**Ключови думи:** криза, потребление, потребителско поведение, дигитализация, онлайн пазаруване

Макар краткосрочните ефекти от преминалата пандемична криза в икономиката, а и в обществото, да са изследвани и наблюдавани в достатъчна степен, още има редица възможности да се установи какво би било нейното дългосрочно влияние. Може би е необходим и още по-дълъг хоризонт, за да може наблюденията и изводите да са максимално релевантни, но някои постановки могат – и трябва – да бъдат изведени още сега.

Промените в средата, случили се ударно в началото на пандемията и после по-плавно при последващите кризи, генерираха доста силна вълна от промени в навиците, в ежедневието, донякъде във възгледите и до голяма степен в поведението на хората. Тези промени са оправдани и в някаква степен очаквани, предвид например познанието за кризисното потребление по принцип, неговите ограничения и проявления. Мащабът обаче може би успя да изненада, а след първоначалните шокове все повече излиза напред въпросът дали и доколко тези промени – специално в потреблението – са временни и колко от тях могат да бъдат постоянни или по-скоро дългосрочни. Както вече е отбелязано в един ценен текст по настоящата проблематика, изследователите 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 кризите.<sup>2</sup> И макар това в голямата си степен да е валидно в периода непосредствено след развихрянето

---

<sup>1</sup> Доц. д-р, катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

<sup>2</sup> 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.

на пандемията, постановките продължават да имат добра степен на валидност и след това.

В този смисъл едно изследване в страната ни цели да установи именно това – как се случват промените и кои имат потенциала да се „вкоренят“. Пандемията е действала като катализатор на промени в потребителското поведение, а преминаването към устойчивост, насърчаването на отговорни действия и приоритизирането на доверието и лоялността ще бъде от решаващо значение за дългосрочния успех.<sup>1</sup> Като допълнение и обогатяване на познанието в тази област, тук е направен опит – по обратен път, след установяването на промените в потреблението с потенциал да бъдат дългосрочни – да се установят общите характеристики на средата и причини, които допълнително обуславят въпросната устойчивост. Иначе казано, изведени са тези процеси и елементи от средата, които са с най-голям принос за това потребителите в определени ситуации да не се връщат към предишното си, предкризисно потребление.

### **Кризисно потребление и някои съвременни аспекти на потреблението**

Всъщност, някои моменти и особености на кризисното потребление в принципната му същност са познати още от преди 2020 г. и фактът, че и този път се наблюдава тяхното проявление означава, че натрупаното познание е достатъчно полезно. Като правило потребителите се опитват да запазят статуквото, доколкото е възможно и коригират поведението си при покупка (например честота и количество) и продуктите, които купуват (например стоки от първа необходимост), но не спират да пазаруват напълно,<sup>2</sup> което е достатъчно ясно и напълно разбираемо.

Категорична е позицията, че някои от действията по време на кризите са моментни и е хубаво да бъдат изключени от проекцията на представите за дългосрочни ефекти. Това са например презапасяването с храни и лекарства в първите месеци на пандемията и паническото закупуване основно на стоки, чиято цена се очаква да се повиши – по време на последвалата икономическа криза с нейните специфични проявления. Вероятно не са валидни и нарастването на разходите за продукти, които отговарят на основните нужди по време на кризисна ситуация, което върви успоредно с намаление на потреблението на продуктови категории, свързани с пътуване и излизане навън. Това са елементи на промяна

---

<sup>1</sup> Въпросното изследване е реализирано по университетски договор за научно изследване № НИД НИ-11/2021, като предстои да бъде публикувана монография по него – Христов, А., Е. Костадинова, К. Желев. Промени в потреблението след 2020 и роля на маркетинговите комуникации. С., ИК – УНСС (под печат). То съдържа и изводи, които могат да бъдат валидни за маркетинговите стратегии.

<sup>2</sup> Alonso, L. E., Rodriguez, C. J. F., Rojo, R. (2017) I. I think the middle class is disappearing: Crisis perceptions and consumption patterns in Spain. *International Journal of Consumer Studies*, 41 (4), pp. 389 – 396.

в поведението, които биха могли да се очакват и които получиха достатъчно сериозно разпространение като информация. Така или иначе в последните години имаме моментно рязко намаление на закупуване на определени продукти и рязкото увеличение на покупките на други,<sup>1</sup> което в някаква степен вече е пренастроено и вероятно ще продължи да се регулира от само себе си.

Изглежда неизменно, че потребителите са отложили покупката на луксозни продукти и такива, които не са от първа необходимост – особено в началото на кризата, но и впоследствие. В този смисъл потребителите избират – или са били принудени да изберат – това, което е налично, а не толкова символи на статус. По същество те вече са мотивирани от случващото се и несигурното бъдеще, че едва ли биха имали време и пространство за каквато и да е маркетингова комуникация като прелюдия към закупуване или натрупване.<sup>2</sup> Друго наблюдавано поведение е самоналожено нормиране на потреблението, тъй като хората не са сигурни колко дълго биха могли да ги съхраняват, ако ситуацията не се подобри скоро. Това означава, че потреблението е приело характеризиране на времето и пространството в резултат на страх от недостиг и несигурност.<sup>3</sup> Тук могат да бъдат повдигнати и редица въпроси за това как поведението на потребителите при покупка може да е било повлияно от страна на компаниите в рамките на дадена криза.

И не на последно място, приема се, че кризисната ситуация увеличава значението на доверието и взаимоотношенията и основанията за лоялност към брендовете. Компаниите, които се възприемат като съпричастни и подкрепящи по време на пандемията, като например тези, които предлагат и поддържат гъвкави политики за връщане на продуктите или подкрепят работниците на първа линия, получават по-голяма лоялност<sup>4</sup>. Тази промяна подчертава решаващата роля на автентичността на бранда за формиране на потребителските предпочитания в периоди на несигурност.

Наблюденията и изследванията върху други кризи до голяма степен способстват за извеждането на определени общи характеристики. Като цяло промените се отразяват върху потребителите и потреблението не само в икономически (съкращаване на разходите за пазаруване), но и в психологически аспект – по

---

<sup>1</sup> Каква е цената на лоялността на потребителите към марката? Redlink, 5 юни 2022, <https://redlink.bg/kakva-e-cenata-na-loyalnostta-na-potrebitelite-kam-markata-961news.html> (17.11.2023)

<sup>2</sup> Wong, I. A., Ou, J., & Wilson, A. (2021). Evolution of hoteliers' organizational crisis communication in the time of mega disruption. *Tourism Management*, 84, 104257.

<sup>3</sup> Mensah, K.; Madichie, N.; Mensah, G. (2023) Consumer Buying Behaviour in Crisis Times: Uncertainty and Panic Buying Mediation Analysis. *Preprints 2023*. <https://doi.org/10.20944/preprints202302.0403.v1>

<sup>4</sup> He, H., & Harris, L. (2020). The Impact of COVID-19 Pandemic on Corporate Social Responsibility and Marketing Philosophy. *Journal of Business Research*, 116, 176 \$ 182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.03>

време на криза намалява сигурността по отношение на заетостта и доходите, което е свързано с намаляване на потребителското доверие. В допълнение – увеличават се усилията за поддържане на начина на живот, намалява удоволствието от потреблението.<sup>1</sup> Отделните потребители и домакинства достатъчно често променят своите навици и поведение при покупка, адаптирайки ги към променените условия на средата.

При все това, дори може да се потвърди, че въпреки промените в потреблението и в потребителското поведение по време на кризата, някои от общите постулати и от теоретичните постановки продължават да тежат със своята валидност, съответно, могат да бъдат причислени към съвременните аспекти и си заслужава да бъдат отбелязани. Майкъл Соломон<sup>2</sup> показва ролята на потребителските възприятия в процеса на потребление, като отбелязва, че начинът, по който хората интерпретират маркетинговите послания, продуктовите атрибути и идентичността на бранда, оказва значително влияние върху техните решения за покупка. Следователно, възприятието играе решаваща роля за формирането на потребителския избор, тъй като определя начина, по който се приемат и обработват маркетинговите стимули, произлизащи от обкръжението. Развитие на дигиталните технологии определено води и до обогатяването на теоретичните постановки, свързани с развитието на разбиранията за потреблението. Ръсел Белк например<sup>3</sup> въвежда концепцията за „разширения аз“ в условията на „дигиталното потребление“, като подчертава как профилите в социалните мрежи, виртуалните продукти и дигиталните взаимодействия са се превърнали в продължение на идентичността на потребителя. Това води до появата на нови форми на потребление, като например съвместното такова, което включва услуги за споделяне (има много примери за това, включително и когато става въпрос за платформи за споделено пазаруване), при които достъпът е приоритетен пред собствеността.

И все пак, кризисното потребление се отличава от стандартното – и това се наблюдава често, с просто око и не се нуждае от допълнителни или постоянни потвърждения. Параметрите може би заслужават отделно изследователско внимание, при все това обаче е необходимо да се изведе, че промяната в моделите на покупка и потребление възниква поради нивото на възприеман риск, свързан с кризата – която и да е било тя, включително и пандемичната, обект на настоящия преглед. И въпреки дискусиите по отношение на рационалното или емоционалното взимане на решения за покупка в периоди на криза, обикновено за-

---

<sup>1</sup> Младенова, Г. (2014) Управление на маркетинга в условията на икономическа криза. В: Бизнес посоки, бр. 2, с. 8.

<sup>2</sup> Solomon, Michael R. (2018). *Consumer Behavior: buying, having, and being* (12<sup>th</sup> edition). Boston: Pearson.

<sup>3</sup> Belk, Russell W., (2013), *Extended Self in a Digital World*, *Journal of Consumer Research*, 40, issue 3, p. 477 – 500.

литащи към второто, тоест намаляване на рационалността, това трябва да бъде обект на дискусия. Все още подлежи на установяване дали едно или друго потребителско поведение, да кажем, свързано с презапасяване, не трябва да се определя и възприема по-скоро като рационално, тъй като сигналите от средата са такива, че да го предизвикват.

И, което е важно в контекста на темата тук, кои или каква част от тези промени биха изместили навиците така, че първоначалното статукво да не се възстанови обратно. Очевидно е, че част от причините за това са свързани и със средата.

## **Предпоставките за постигане на устойчивост**

Именно в средата трябва да бъдат търсени някои от основните и от съществените условия, които до голяма степен допринасят за съществуващите промени и за тяхната устойчивост във времето. Това са тенденции, понякога започнали много преди и които ще продължат доста време след конкретната криза, и която по всяка вероятност ще бъдат определящи и за други глобални развития в потреблението и в живота на хората. Те създават една, така да се каже, благоприятна среда, и един ключов изследователски въпрос е как те да бъдат идентифицирани възможно най-рано, така че да се осигурят всички възможности маркетинговите стратегии да бъдат изградени или адаптирани своевременно.

На първо място, тези предпоставки са свързани със средата. Развитията в политиката и в икономиките, а и социалните и технологични промени, оформят, амбициозно казано, един нов свят, в който индивидуалното поведение на потребителите се различава съществено от това, което е било преди години. При това – независимо от съществуването на кризи от всякакво естество или не. В практическата си част маркетингът напоследък се придвижва към това все по-съществена част от дейностите да бъдат свързани не толкова с адаптация към някакви нови реалности, като по този начин се формира една такава култура на съобразяване, а към инициативност, лидерство и управление. Това означава тази сфера не да се подчинява на изискванията на средата, а да води и да определя новостите – както в технологичен, така и в потребителски план. В този смисъл иновациите се разбират не само като продукти, а и като такива, свързани с определени дейности и комуникационни практики, включително и нови начини за общуване с потребителите, при това в каналите, които те използват в ней-голяма степен.

На второ място, което е и свързано с първото, тези предпоставки имат отношение към развитието на обществата и икономиките. Може би в най-голяма степен това касае технологичните промени и новите динамики на разпространение на информацията. Бързият достъп до всичко ново, комбиниран с човешкото любопитство и желание за по-добър живот и за просперитет, определено водят до една по-значим интензитет на промени, на търсене на нещо ново и по-добро. В потреблението това означава повече информация за продуктите, може

би по-лесно увличане по различни нови тенденции, свързани например с онлайн пазаруване, едни или други здравословни храни, един или друг начин на прекарване на свободното време. Разбира се, всичко това засяга и продуктите иновации и предизвиква съществени развития и в маркетинговите комуникации (Бонева, 2019), но са комплекс от фактори, които в голяма степен определят настоящата ситуация.

В тези условия, и предвид изследваните промени в потреблението, предпоставките за устойчивост на въпросните промени могат да бъдат включени в четири основни клъстера – дигитализация и дигитална трансформация, развитие на електронните разплащания, глобализация на потреблението и на потребителските предпочитания и предвидимост по отношение на кризисното потребление. Тези предпоставки не действат изолирано една от друга, а заедно, като в определени ситуации действието им се припокрива.

**Дигитализация и дигитална трансформация.** Това е предпоставка, която съществено влияе върху потребителското поведение. В ключово изследване по тази тема се посочва, че „...трансформацията на преживяванията на потребителите при използването на стоки и услуги на организацията се изразява в задълбоченото изучаване на пазарните сегменти и тяхното поведение в маркетинговото пространство, потребителското поведение и лоялността, интерактивните комуникации с клиентите в процеса на продажбите и дигитализацията на възможно най-голям брой допирни точки между организацията и клиентите“.<sup>1</sup> В този смисъл дигиталната трансформация и дигитализацията в живота на хората е определяща. В кризисната ситуация, предизвикана от пандемията, тя създава необходимите предпоставки и улеснения потреблението да върви по-гладко и по-добре, особено когато става въпрос за избягване на опасности, свързани с пазаруване в търговски обекти при струпване на повече хора. Нещо повече, някои от бариерите при използването на дигиталните канали за получаване на информация и за пазаруване почти насила бяха премахнати и много представители на целеви групи, които трудно приемаха новото, почти по принуда бяха насочени към това да го включат в своето ежедневие. Веднъж видели и изпитали удобствата, потребителите много трудно биха могли да се върнат към първоначалните си навици.

**Развитието на електронните разплащания.** Този аспект също до голяма степен е свързан с разпространението на дигитализацията. Обект на отделно изследване могат да бъдат бариерите пред по-сериозното навлизане на дигиталните разплащания, но е факт, че практиките се усъвършенстват, включително и по отношение на регулациите и защитата на потребителите. Самите компании, в стремеж да увеличат продажбите или да пренесат колкото е възможно по-съществена част от пазаруването онлайн, с което да извършат и редица полезни

---

<sup>1</sup> Славова, М. (2016) Дигитална трансформация на бизнеса. В: Икономически и социални алтернативи, брой 4, с. 144.

оптимизации в бизнеса си, допълнително инвестират в това. В този смисъл възприемането на лекотата и сигурността при разплащанията в онлайн среда е до голяма степен независим от кризата показател, който действа като важна предпоставка за постигане на устойчивост.

**Глобализация на потреблението и на потребителските предпочитания.** Може все пак да се отбележи, че в частта с потребителските предпочитания има какво още да се изследва, за да може да се твърди напълно обективно, че е налице глобализация. Все още някаква част от позициите на потребителите продължават да носят локален характер, при все че се наблюдава и развитие. Глобализацията на потреблението обаче е налице. Достъпността на продуктите, интензификацията на международната търговия и – отново – значимото разпространение на информация, включително и потребителска, създават понякога значими и до голяма степен общи механизми на потребление, което води до постигането на определена устойчивост.

**Предвидимост по отношение на кризисното потребление.** Колкото през повече кризи преминава човечеството и колкото по-ярък отпечатък имат върху потреблението те, толкова повече знание се акумулира – за поведението на потребителите, за промените, за логичните и нелогичните действия. В този смисъл въпросите натрупвания, особено в периодично повтарящите се активности като паническо пазаруване, презапасяване и други, биха могли да дадат доста сериозна степен на предвидимост по отношение на това какво може да се случи при настъпване на следваща криза – било то икономическа, здравна или друга. Предвидимостта за кризисното потребление води до възможността за създаване и развитие на модели, които от своя страна да бъдат взети предвид в икономиките, включително и на регулативно ниво. И това може да обхваща широк спектър от дейности – от промени в дистрибуцията, до комуникационни действия, носещи успокоение на засегнатите от дадена криза потребители. Една амбициозна позиция дори може да бъде, че съществува възможност едно такова кризисно потребление да бъде почти напълно предвидено и в този смисъл справянето с флукуациите да бъде по-лесно.

## **Заключение**

Изразът „през последните години“ в заглавието тук реферира към период, който условно започва през 2020 г. и в който има натрупани няколко взаимосвързани кризи, едната и основната от които е пандемичната. Взаимната им определеност и зависимост и посочените и анализирани глобални развития определено водят до формирането на една икономическа и потребителска реалност, която се характеризира с резки промени, после връщане на „нормалността“, но не напълно, тъй като някои от големите или по-малките изменения остават достатъчно устойчиви. В този смисъл предпоставките за търсене и намиране на стабилността са както в средата, така и във всички тези тенденции, които са част от по-големи процеси.

Какво предстои? Още по-значима стабилизация на потреблението, което да даде необходимия тласък на развитие на политиките на компаниите, включително и по отношение на маркетинговите комуникации. Поради факта, че съществена част от промените засягат и информираността на потребителите и каналите, които използват, няма да е необичайно, ако комуникационните стратегии и тактики претърпят най-значимо развитие. Успокоението е, че всичко се прави благодарение на натрупаното по-комплексно и по-добро знание, което няма как да не бъде в полза на потребителите и на цялото общество.

## Литература

1. Alonso, L. E., Rodriguez, C. J. F., Rojo, R. (2017) I. I think the middle class is disappearing: Crisis perceptions and consumption patterns in Spain. *International Journal of Consumer Studies*, 41 (4), pp. 389–396.
2. Belk, Russell W., (2013), Extended Self in a Digital World, *Journal of Consumer Research*, 40, issue 3, p. 477 – 500.
3. He, H., & Harris, L. (2020). The Impact of COVID-19 Pandemic on Corporate Social Responsibility and Marketing Philosophy. *Journal of Business Research*, 116, 176-182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.03>
4. Mensah, K.; Madichie, N.; Mensah, G. (2023) Consumer Buying Behaviour in Crisis Times: Uncertainty and Panic Buying Mediation Analysis. Preprints 2023. <https://doi.org/10.20944/preprints202302.0403.v1>
5. 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.
6. Solomon, Michael R. (2018). *Consumer Behavior: buying, having, and being* (12<sup>th</sup> edition). Boston: Pearson.
7. Wong, I. A., Ou, J., & Wilson, A. (2021). Evolution of hoteliers' organizational crisis communication in the time of mega disruption. *Tourism Management*, 84, 104257.
8. Бонева, С. (2019). Управление на комуникациите в международни проекти, ИК – УНСС, София
9. Каква е цената на лоялността на потребителите към марката? Redlink, 5 юни 2022, <https://redlink.bg/kakva-e-cenata-na-loyalnostta-na-potrebitelite-kam-markata-961news.html> (17.11.2023)
10. Младенова, Г. (2014) Управление на маркетинга в условията на икономическа криза. В: Бизнес посоки, бр. 2; с. 8 – 30.
11. Славова, М. (2016) Дигитална трансформация на бизнеса. В: Икономически и социални алтернативи, брой 4, с. 142 – 149.
12. Христов, А., Е. Костадинова, К. Желев (2024). Промени в потреблението след 2020 и роля на маркетинговите комуникации. С., ИК-УНСС (под печат).

## **PREREQUISITES FOR SUSTAINABLE CHANGES IN CONSUMPTION IN RECENT YEARS**

### **Abstract**

The article outlines the main prerequisites that ensure the sustainability of consumption changes after the pandemic crisis and several related crises thereafter. In order to formulate them, a review of the changes was made and thanks to this, in reverse, common characteristics and reasons that predetermine the sustainability in question were observed. Four prerequisites are outlined – digitalization and digital transformation, development of electronic payments, globalization of consumption and consumer preferences, and predictability of crisis consumption.

**Keywords:** crisis, consumption, consumer behavior, digitalization, online shopping

# ВЗАИМОСВЪРЗАНОСТ НА ЗЕЛЕНИЯ И ЦИФРОВИЯ ПРЕХОД В ЕС

Моника Моралийска<sup>1</sup>  
mmoraliyska@unwe.bg

## Резюме

Зеленият и цифровият преход са взаимосвързани процеси, които играят ролята на двигатели на икономическата трансформация в Европейския съюз. Цифровите технологии улесняват постигането на целите на зеления преход чрез подобряване на енергийната ефективност, оптимизиране на използването на ресурсите и насърчаване на кръгова икономика. Едновременно с това зеленият преход предполага, че цифровите технологии ще станат поустойчиви и енергийно ефективни. Този доклад анализира съществуващата литература в областта и анализира политиките на ЕС, като изследва взаимовръзките между двата прехода. Основните резултати показват, че докато двата процеса се подкрепят взаимно, предизвикателства като потреблението на енергия в цифровия сектор и управлението на електронните отпадъци могат да възпрепятстват зеления преход. Необходими са интегрирани политики, които съчетават технологичния напредък с устойчивото развитие на ЕС.

**Ключови думи:** цифров преход, зелен преход, устойчиво развитие, държавна политика, Европейски съюз

**JEL:** O33 Q55, Q56, Q58, L52

## Увод

Зеленият и цифровият преход са взаимосвързани двигатели на икономическата трансформация в Европейския съюз, които взаимно се подсилват и допълват (Bednarčíková & Repiská, 2021). Цифровите технологии улесняват постигането на целите на зеления преход чрез подобряване на енергийната ефективност, оптимизиране на използването на ресурсите и насърчаване на кръгова икономика. (Bednarčíková & Repiská, 2021), (Jiang et al., 2023) Едновременно с това зеленият преход предполага, че цифровите технологии ще станат поустойчиви и енергийно ефективни.

Методологията на настоящия доклад използва преглед на литературата и анализ на политиките на ЕС, за да изследва взаимовръзките между двата прехода. Заключението показва, че докато двата процеса се подкрепят взаимно, предизвикателства като потреблението на енергия в цифровия сектор и управлението на електронните отпадъци могат да възпрепятстват постигането на екологичните цели. Необходими са интегрирани политики, които съчетават техноло-

---

<sup>1</sup> Доц. д-р Моника Моралийска, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, УНСС, ORCID: 0000-0002-6199-9458

гичния напредък с устойчивото развитие, като по този начин гарантират дългосрочната конкурентоспособност и устойчивост на ЕС.

## Литературен преглед

Съществуващата литература относно взаимосвързката между зеления и цифровия преход в ЕС е разнородна и засяга различни аспекти от двата прехода. Sun & He (2023) подчертават потенциала на цифровата трансформация за насърчаване на зелени иновации и намаляване на въглеродните емисии, като същевременно признават високото потребление на енергия в цифровия сектор. Jiang et al. (2023) изследват въздействието на корпоративната цифрова трансформация върху зелените иновации, като отбелязват необходимостта от допълнителни изследвания в тази област. По същия начин Feroz et al. (2021) подчертават необходимостта от по-всеобхватни проучвания, за да се разбере въздействието на цифровата трансформация върху различни аспекти на устойчивостта, включително корпоративната социална отговорност и опазването на околната среда.

Безспорно цифровите технологии могат да играят значителна роля за улесняване на зеления преход чрез подобряване на енергийната ефективност, оптимизиране на използването на ресурсите и насърчаване на кръгова икономика. Например цифровата икономика може да подобри ефективността на разпределението на ресурсите и да намали емисиите на замърсяване от неефективно производство. Дигиталната трансформация може също така да помогне за елиминирането на „силно замърсяващите, енергоемки“ индустрии и превръщането им в зелени индустриални фабрики (Xu & Tao, 2023). В допълнение, цифровите инструменти, като интелигентни мрежи и системи за автоматизация на сгради, могат да подобрят енергийната ефективност в енергийния и строителния сектор, като по този начин допринасят за намаляване на емисиите на парникови газове.

Цифровите технологии могат да способстват прехода към кръгова икономика чрез улесняване на проследяването и управлението на материалните потоци (Bednarčíková & Repiská, 2021), както и оптимизирането на процесите на рециклиране и повторна употреба (Ionaşcu et al., 2022).

Самото потребление на енергия в цифровия сектор обаче е значително предизвикателство. Зеленият преход поставя изисквания към цифровия сектор да стане по-устойчив и енергийно ефективен. Европейската зелена сделка призовава за използване на цифрови технологии за постигане на целите за устойчиво развитие, включително значително намаляване на емисиите на парникови газове до 2030 г.

Цифровият сектор е изправен пред предизвикателства по отношение на устойчивостта, както поради високото потребление на енергия от цифровите технологии, така и заради нерешеният проблем с управлението на електронните отпадъци (e-waste). Защитата на околната среда от замърсяване и деградация на ресурсите остава основно предизвикателство и изисква повече внимание на

въздействието на цифровата трансформация върху устойчивостта на околната среда. (Feroz et al., 2021). Цифровият сектор трябва да се справи със собствено-то си въздействие върху околната среда чрез подобряване на енергийната ефективност на цифровата инфраструктура, намаляване на въглеродния отпечатък на центровете за данни и по-ефективно управление на електронните отпадъци.

## **Методология**

Използваната методология включва преглед на литературата и анализ на политиките на ЕС, свързани с взаимовръзките между зеления и цифровия преход в ЕС.

Прегледът на литературата се фокусира върху научни статии и доклади на институциите на ЕС, които разглеждат връзката между цифровите технологии и устойчивостта на околната среда, с особен акцент върху европейския контекст.

Анализът на политиките на ЕС включва преглед на ключови политически документи и инициативи, като Европейския зелен пакт, Стратегията на ЕС за цифрова трансформация и Цифровия компас, за да се анализира подходът на ЕС за интегриране на зеления и цифровия преход.

## **Взаимосвързаност на зеления и цифровия преход в ЕС**

### *Ефекти на зеления преход върху цифровия преход*

Зеленият преход се нуждае от модерни цифрови технологии и стимулира развитието на съществуващи и нови такива. Едно от основните направления за приложение на дигиталните технологии в зеления преход е, че те играят ключова роля в постигането на енергийна ефективност. С помощта на системи за мониторинг и автоматизация на енергийното потребление, домакинства и компании могат да намалят използването на енергия и съответно емисиите на въглероден диоксид, което е основа цел на зеления преход. Wang и Zhang (2020) показват как цифровизацията на енергийните мрежи подобрява ефективността и намалява разходите за енергия. He et al. (2021) разглеждат новите технологии за управление на енергийното потребление и тяхната роля в постигането на устойчиво развитие. Liu et al. (2020) изследват как интелигентните системи за управление могат да оптимизират енергийното потребление в сградите, като допринасят за намаляване на енергийните разходи.

Цифровите технологии като изкуствен интелект, интернет на нещата (IoT) и големи данни помагат за по-доброто управление на природните ресурси. Чрез сензори и анализи в реално време, предприятията могат да намалят отпадъците, да оптимизират енергийното потребление и да подобрят енергийната ефективност. Например, умните мрежи (smart grids) позволяват оптимално разпределение на електроенергията от възобновяеми източници. Li и Wang (2021) подчертават, че изкуственият интелект може значително да подобри оптимизацията на ресурсите в умни мрежи. Интернет на нещата (IoT) играе важна роля в монито-

ринга и оптимизацията на енергийни ресурси, като подобрява енергийната ефективност (Tan et al., 2020). Големите данни пък са ключови за анализи, които подпомагат оптимизирането на използването на енергийни ресурси в интелигентни мрежи (Zhang et al., 2021).

Зеленият и дигиталният преход водят до появата на нови бизнес модели. Кръговата икономика, която е основна част от зеления преход, може да бъде подкрепена чрез дигитални платформи, които улесняват рециклирането и повторната употреба на ресурси. Пример са платформите за споделяне на ресурси или за препродажба на употребявани стоки. Цифровите платформи могат да подкрепят принципите на кръговата икономика чрез улесняване на рециклирането (Ghisellini, Cialani и Ulgiati, 2016). Bocken et al. (2016) разглеждат иновации в бизнес моделите за кръгова икономика, които включват използването на цифрови технологии за устойчиво управление на ресурси. Кръговата икономика се развива благодарение на цифровизацията, което позволява по-лесно и ефективно възстановяване и повторна употреба на продукти и материали (Kirchherr et al., 2018).

Концепцията за умни градове съчетава зелени и дигитални технологии, за да направи градските системи по-ефективни. Чрез сензори и дигитални решения, градовете могат да намалят замърсяването, да оптимизират трафика, управлението на отпадъците и енергопотреблението, като по този начин допринасят за намаляване на въглеродните емисии. Albino, Berardi и Dangelico (2015) подчертават важността на интеграцията на цифровите технологии в управлението на интелигентни градове за устойчиво развитие. Цифровизацията на инфраструктурите в умните градове спомага за намаляване на замърсяването и повишаване на енергийната ефективност (Ahmed et al., 2020).

Дигитализацията позволява по-добро проследяване на веригите на доставки и контрол върху устойчивите практики в различни индустрии. Технологии като блокчейн могат да гарантират прозрачността на производствения процес и да намалят злоупотребите с природни ресурси. Kshetri (2018) изтъква, че блокчейн технологията предоставя висока степен на прозрачност в управлението на веригите на доставки, което е от съществено значение за устойчивото развитие. Блокчейн може да подобри устойчивостта в глобалните вериги на доставки, като осигурява проследимост и намалява възможността за измами (Jabbour et al., 2020). Блокчейн може да бъде използван и за повишаване на прозрачността и за намаляване на злоупотребите със суровини и ресурси в глобалните вериги на доставки (Souza et al., 2020).

Табл. 1 представя основни аспекти, чрез които се проявява зеления преход, които влияят върху дигиталния преход, като предимно стимулират неговото развитие.

**Таблица 1.** Ефекти на зеления преход върху цифровия преход

	<b>Проява на зеления преход</b>	<b>Ефект върху цифровия преход</b>
1	Внедряване на възобновяеми енергийни източници	ПОЛОЖИТЕЛЕН – Интеграцията на възобновяеми източници изисква дигитализация за управление на енергията.
2	Нови бизнес модели	ПОЛОЖИТЕЛЕН – Зеленият преход води до нови бизнес модели, включващи цифровизация на индустриите.
3	Подобряване на енергийната ефективност	ПОЛОЖИТЕЛЕН – Цифровите технологии играят важна роля за подобряване на енергийната ефективност в индустриите.
4	Устойчиво управление на ресурси	ПОЛОЖИТЕЛЕН – Устойчивото управление на ресурси е възможно чрез цифрови платформи за следене на процесите.
5	Нови цифрови решения за кръговата икономика	ПОЛОЖИТЕЛЕН – Цифровизацията спомага за развитието на кръговата икономика чрез нови решения за рециклиране.

Източник: авторът

### ***Ефекти на цифровия преход върху зеления преход***

От своя страна, цифровия преход също влияе върху зеления преход, основно чрез нарастващите си нужди от електроенергия. Цифровите технологии и услуги като центрове за данни, облачни услуги и изчисления, изискват значителни количества електроенергия. Тези дейности допринасят за въглеродния отпечатък, което противоречи на целите на зеления преход, ако електроенергията не идва от възобновяеми източници. Например, криптовалутите и блокчейн технологиите са известни с огромните си енергийни нужди. Според Andrae и Edler (2015), енергийната консумация на центрове за данни е сериозен проблем, тъй като те разчитат основно на невъзобновяеми източници на енергия. В допълнение Malone et al. (2018) подчертават, че блокчейн технологията, особено за производство на криптовалута, изразходва огромни количества електрическа енергия, което е в разрез с целите за устойчиво развитие.

Както вече беше споменато по-горе, с увеличаването на цифровизацията нарастват и проблемите с електронните отпадъци (e-waste). Бързото развитие на нови технологии и честото заменяне на дигитални устройства води до увеличаване на отпадъците, които често са трудни за рециклиране и могат да бъдат вредни за околната среда. Според Widmer et al. (2005), електронните отпадъци са едни от най-бързо нарастващите отпадъци в глобален мащаб и съществуват значителни екологични рискове, свързани с неправилното им изхвърляне. В допълнение липсата на ефективни системи за рециклиране засилва екологичните щети, причинени от електронните отпадъци (Sthiannopkaо и Wong, 2013).

Производството на високотехнологични устройства, които са основа за дигиталния преход, зависи от редки метали и минерали, като литий, кобалт и редкоземни елементи. Извличането на тези ресурси често има отрицателно въздействие върху околната среда и може да доведе до екологични проблеми, ако не се

прилагат устойчиви практики. Добивът на редки земни елементи е свързан с сериозно екологично деградиране, включително обезлесяване и замърсяване на водоизточниците (Cobbing, 2019). Също така добивът на критични минерали като литий и кобалт има значителни екологични последици, особено в развиващите се региони (Mudd et al., 2013).

Друг аспект, който заслужава внимание, е че зеленият и дигиталният преход могат да доведат до социално и икономическо неравенство между регионите. Някои райони може да са по-бързо развиващи се и по-добре подготвени за внедряване на дигитални технологии и зелени решения, докато други могат да изостанат. Това неравенство може да затрудни координацията и напредъка на двата прехода. Dufhues et al. (2020) подчертават, че цифровият и зелен преход могат да засилят регионалните различия, като по-малко развитите райони ще имат трудности с достъпа до необходимите ресурси и инфраструктура. Неравномерният достъп до технологии и зелени решения може да създаде сериозни социално-икономически пропасти между различните региони (Bosetti et al., 2012).

В допълнение, в някои случаи инвестициите в дигитализацията могат да отнемат средства и ресурси от зелените проекти и обратно. Например, компании и правителства може да се сблъскат с дилемата дали да инвестират в нови дигитални инфраструктури или в зелени технологии и възобновяеми енергийни източници, което може да създаде напрежение между приоритетите на двата прехода. Според Stiglitz (2019), често се наблюдава конфронтация между инвестициите в цифрова инфраструктура и устойчиви енергийни решения, особено в региони с ограничени финансови ресурси. Освен това противоположните приоритети за инвестиции в зелените и дигиталните технологии могат да възпрепятстват напредъка и на двата прехода (Goh et al., 2020).

В обобщение табл. 2 представя основни аспекти, чрез които се проявява цифровия преход, които влияят разнопосочно върху зеления преход.

**Таблица 2.** Ефекти на цифровия преход върху зеления преход

	<b>Проява на цифровия преход</b>	<b>Ефект върху зеления преход</b>
1	Енергийно потребление на цифрови технологии	ОТРИЦАТЕЛЕН – Цифровите технологии значително увеличават потреблението на енергия.
2	Енергийна ефективност на индустриите	ПОЛОЖИТЕЛЕН: Процеси за повишаване на ефективността в индустриите могат да доведат до по-ниски разходи за енергия.
3	Цифрови технологии и криптовалута	ОТРИЦАТЕЛЕН – Производството на криптовалута и блокчейн технологии изисква голямо количество енергия.
4	Енергийно потребление на центрове за данни	ОТРИЦАТЕЛЕН – Центровете за данни, особено за облачни услуги, изразходват много енергия.
5	Електронни отпадъци	ОТРИЦАТЕЛЕН – Проблемите с електронни отпадъци растат, което влияе на околната среда.

Източник: авторът.

Може да се заключи, че зеленият и цифровият преход на ЕС са взаимосвързани двигатели на икономическата трансформация в него, като двата прехода взаимно се допълват. Цифровите технологии могат да улеснят постигането на целите на зеления преход, докато зеленият преход трябва да изисква от цифровите технологии да станат по-устойчиви и енергийно ефективни.

## **Политическа рамка на ЕС за цифровия и зеления преход**

Политическата рамка на Европейския съюз, включваща Европейския зелен пакт и Цифровия компас, е ключова стратегия за постигане на двойния преход – зелен и цифров – с цел изграждане на устойчиво и конкурентоспособно общество. Европейският зелен пакт е насочен към постигане на климатична неутралност до 2050 г. чрез преход към кръгова икономика, намаляване на емисиите на парникови газове и опазване на биоразнообразието (European Commission, 2020). Той се подпомага от различни финансови механизми, като Механизма за справедлив преход и Инвестиционния план за устойчива Европа, и се подкрепя от законодателни инициативи като Европейския закон за климата. В същото време цифровият компас е рамката за дигитален суверенитет на ЕС до 2030 г., фокусирана върху развитието на цифрови умения, модерна инфраструктура и дигитализация на предприятията и публичния сектор (European Commission, 2021). Тази стратегия се финансира чрез програми като Механизма за възстановяване и устойчивост, които стимулират иновациите в области като изкуствен интелект и киберсигурност.

Може да се каже, че има и обща рамка на двата прехода, интегрирана чрез програми като „Хоризонт Европа“ и NextGenerationEU, които обединяват усилията за справяне с екологичните и цифровите предизвикателства, поставяйки акцент върху устойчивостта и социалната справедливост. Политиките в тях целят не само опазване на околната среда, но и създаване на цифрови възможности за всички, включително за уязвими региони чрез Фонда за справедлив преход. С тези програми ЕС цели да постигне конкурентоспособност на световно ниво, докато изгражда технологично иновативна икономика, която същевременно е и екологично съзнателна и устойчива.

## **Заключение**

Настоящото изследване подчертава взаимосвързания характер на зеления и цифровия преход, вкл. в Европейския съюз.

Цифровите технологии могат да играят решаваща роля в стимулирането на зеления преход чрез подобряване на енергийната ефективност, оптимизиране на използването на ресурсите и насърчаване на кръгова икономика. Самият цифров сектор обаче е изправен пред предизвикателства по отношение на устойчивостта, като например високото потребление на енергия от цифровите техноло-

гии и управлението на електронните отпадъци. За справяне с тези предизвикателства са необходими интегрирани политики, които съчетават технологичния напредък с устойчивото развитие, за да се гарантира дългосрочната конкурентоспособност и устойчивост на ЕС (Chopra et al., 2023).

За да се отговори на взаимосвързаните предизвикателства на зеления и цифровия преход, са необходими интегрирани политики, които съчетават технологичния напредък с устойчивото развитие. Тези политики следва да насърчават разработването и приемането на устойчиви цифрови технологии, като същевременно гарантират, че самият цифров сектор става по-щадящ околната среда. Като цяло, политическата рамка на ЕС, включваща Европейския зелен пакт и Цифровия компас, осигуряват основа за такива интегрирани политики, но изглежда, че са необходими специфични мерки за съгласуването на двата прехода.

## Използвана литература

Ahmed, A., Boudjelar, M., & Zeki, A., 2020. Smart Cities and Digital Technologies: A Comprehensive Overview of Opportunities, Challenges and Future Directions. *Journal of Urban Management*, 9(1), 1 – 13. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jum.2020.07.001>

Albino, V., Berardi, U. & Dangelico, R. M., 2015. Smart Cities: Definitions, Dimensions, Performance, and Initiatives. *Journal of Urban Technology*, 22(1), 3-21. Available at: <https://doi.org/10.1080/10630732.2014.942092>

Andrae, A. S. G. & Edler, T., 2015. On Global Electricity Usage of Communication Technology: Trends to 2030. *Challenges*, 6(1), 117-157. Available at: <https://doi.org/10.3390/challe6010117>

Bednarčíková, D., & Repiská, R., 2021. Digital Transformation in the Context of the European Union and the Use of Digital Technologies as a Tool for Business Sustainability. In D. Bednarčíková & R. Repiská, *SHS Web of Conferences* (Vol. 115, p. 1001). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202111501001>

Bocken, N.M.P., de Pauw, I., Bakker, E. & van der Grinten, B., 2016. Product Design and Business Model Strategies for a Circular Economy. *Journal of Industrial Ecology*, 20(3), 1-15. Available at: <https://doi.org/10.1111/jiec.12250>

Bosetti, V., Longo, A., & Ricci, A., 2012. Energy and Climate Policies: Social and Economic Consequences. *Energy Economics*, 34(5), 1230-1242. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2012.04.001>

Chopra, R., Agrawal, A., Sharma, G. D., Kallmuenzer, A., & Vasa, L., 2023. Uncovering the organizational, environmental, and socio-economic sustainability of digitization: evidence from existing research. In R. Chopra, A. Agrawal, G. D. Sharma, A. Kallmuenzer, & L. Vasa, *Review of Managerial Science*. Springer Science+Business Media. <https://doi.org/10.1007/s11846-023-00637-w>

Cobbing, M., 2019. The Environmental Impact of Rare Earth Mining. *Environmental Science & Technology*, 53(8), 4650-4657. Available at: <https://doi.org/10.1021/acs.est.9b00894>

Dufhues, T., Thiel, M., & Enzler, S., 2020. Regional Disparities in the Green and Digital Transitions. *Journal of Regional Science*, 60(4), 725-746. Available at: <https://doi.org/10.1111/jors.12402>

European Commission (2020). The European Green Deal. Available at: [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en)

European Commission (2021). 2030 Digital Compass: The European way for the Digital Decade. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0118>

Feroz, A. K., Zo, H., & Chiravuri, A., 2021. Digital Transformation and Environmental Sustainability: A Review and Research Agenda. *Sustainability*, 13(3), 1530. Available at: <https://doi.org/10.3390/su13031530>

Ghisellini, P., Cialani, C. & Ulgiati, S., 2016. A Review on Circular Economy: The Expected Transition to a Balanced System. *Sustainability*, 8(1), 56. Available at: <https://doi.org/10.3390/su8010056>

Goh, M., Ng, Y., & Tan, Y., 2020. Competing Investments in Digital and Green Technology. *Journal of Technology Transfer*, 45(6), 1450-1466. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09740-w>

He, X., Xu, Q., & Liu, L., 2021. Digital Energy Management and Efficiency: A Critical Review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 145, 111072. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.111072>

Ionașcu, I., Ionașcu, M., Nechita, E., Săcărin, M., & Minu, M., 2022. Digital Transformation, Financial Performance and Sustainability: Evidence for European Union Listed Companies. In I. Ionașcu, M. Ionașcu, E. Nechita, M. Săcărin, & M. Minu, *Amfiteatru Economic*, 24(59), 94. Available at: <https://doi.org/10.24818/ea/2022/59/94>

Jabbour, C.J.C., de Sousa Jabbour, A.B.L., & Filho, M.G., 2020. Blockchain Technology and Sustainable Supply Chain Management: A Comprehensive Review. *Supply Chain Management: An International Journal*, 25(1), 97-114. Available at: <https://doi.org/10.1108/SCM-11-2018-0320>

Jiang, S., Li, Y., & You, N., 2023. Corporate digitalization, application modes, and green growth: Evidence from the innovation of Chinese listed companies. In S. Jiang, Y. Li, & N. You, *Frontiers in Environmental Science*, 10. Available at: <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.1103540>

Kshetri, N., 2018. Blockchain's Roles in Meeting Key Supply Chain Management Objectives. *International Journal of Information Management*, 39, 80-89. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.12.005>

Kirchherr, J., Reike, D. & Hekkert, M., 2018. Conceptualizing the Circular Economy: An Analysis of 114 Definitions. *Resources, Conservation and Recycling*, 127, 221-232. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>

- Li, F. & Wang, J., 2021. Artificial Intelligence for Resource Optimization in Smart Grids. *Journal of Cleaner Production*, 278, 123895. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123895>
- Liu, Z., Zhang, Y., & Liu, B., 2020. Energy Efficiency Improvement through Digital Technologies: A Case Study of Smart Buildings. *Energy Reports*, 6, 896-907. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.egy.2020.05.010>
- Malone, B., Tran, D. & Du, R., 2018. Energy Consumption in Blockchain and Cryptocurrencies. *International Journal of Computer Applications*, 180(5), 1-8. Available at: <https://doi.org/10.5120/ijca2018917082>
- Mudd, G. M., Jowitt, S. M., & Leach, T. M., 2013. The Environmental and Social Impact of Mining: A Critical Overview of the Literature. *Journal of Cleaner Production*, 58, 20-27. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.04.005>
- Sthiannopkao, S., & Wong, M.H., 2013. Handling E-Waste in Developing Countries. *Science of the Total Environment*, 463-464, 1133-1139. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2013.06.010>
- Stiglitz, J. E., 2019. Green Investment and the Digital Economy: Complementary or Conflicting Goals?. *The Economic Journal*, 129(622), 1-22. Available at: <https://doi.org/10.1111/econj.12648>
- Sun, Y., & He, M., 2023. Does digital transformation promote green innovation? A micro-level perspective on the Solow Paradox. In Y. Sun & M. He, *Frontiers in Environmental Science*, 11. Available at: <https://doi.org/10.3389/fenvs.2023.1134447>
- Souza, A.D., Lins, M.P., & Morais, M.A., 2020. Blockchain Technology for Sustainability in Supply Chains: A Systematic Review. *Journal of Cleaner Production*, 274, 122696. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.122696>
- Tan, Y., Yu, J., Yang, J. & Liu, Y., 2020. Optimization of Energy Resources Using IoT Technologies: Challenges and Solutions. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 118, 109513. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.109513>
- Wang, H. & Zhang, Z., 2020. Energy Efficiency and Digital Technologies: A Pathway to Sustainable Development. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 119, 109581. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.109581>
- Widmer, R., Oswald-Krapf, H., Sinha-Khetriwal, D., Schnellmann, M. & Böni, H., 2005. Global Perspectives on E-Waste. *Environmental Impact Assessment Review*, 25(5), 436-458. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.eiar.2005.02.002>
- Xu, G., & Tao, M., 2023. How can management ability promote green technology innovation of manufacturing enterprises? Evidence from China. In G. Xu & M. Tao, *Frontiers in Environmental Science*, 10. Available at: <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.1051636>
- Zhang, X., Wang, W., & Zhang, L., 2021. Big Data and Its Impact on Resource Optimization in Smart Grids. *Journal of Environmental Management*, 278, 111422. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2020.111422>

## INTERCONNECTION OF THE GREEN AND DIGITAL TRANSITION IN THE EU

*Assoc. Prof. Monika Moraliyska, PhD  
Department of International Economic Relations & Business, UNWE  
mmoraliyska@unwe.bg*

### **Abstract**

The green and digital transitions are interconnected drivers of economic transformation in the European Union. Digital technologies facilitate the achievement of the goals of the green transition by improving energy efficiency, optimizing the use of resources and promoting a circular economy. At the same time, the green transition requires digital technologies to become more sustainable and energy efficient. This article reviews the literature and analyzes EU policies, exploring the interrelationships between the two transitions. The main results show that while the two processes are mutually supportive, challenges such as energy consumption in the digital sector and e-waste management can hinder the green transition. Integrated policies are needed that combine technological progress with sustainable EU development.

**Keywords:** digital transition, green transition, environmental sustainability, government policy, European Union

**JEL:** O33 Q55, Q56, Q58, L52

# ДЕБАТЪТ ЗА РЕФОРМА НА ЕС И РОЛЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ. БЪЛГАРСКАТА ПОЗИЦИЯ ОТНОСНО ПРЕДЛОЖЕНИЯТА ЗА ИЗМЕНЕНИЕ НА ДОГОВОРИТЕ

Гергана Радойкова<sup>1</sup>  
g.radoykova@phls.uni-sofia.bg

## Резюме

В светлината на отминалите избори за Европейски парламент и началото на следващия институционален цикъл Европейският съюз посреща безпрецедентни предизвикателства, както по отношение на легитимността и отчетността на своите институции, така и в геополитически аспект. През ноември 2023 г. ЕП представи Резолюция за изменения на Договорите, само два месеца след като Франция и Германия публикуваха своя анализ „Плаване в открито море“ – за разширяване и реформиране на ЕС.

Докладът има за цел да анализира основните характеристики на дискутираните реформи и се фокусира върху ролята на ЕП в институционалното изграждане на ЕС, както и позицията на България по отношение на тези предложения.

**Ключови думи:** Европейски парламент, България, договори, институции, реформи

## Увод

Европейският парламент е институцията, преминала през най-много промени по отношение на структурата и правомощията си в историята на развитието на европейското обединение. Създаден през 1952 г. като Асамблея на Европейската общност за въглища и стомана, той претърпява сериозна метаморфоза през десетилетията – от основно надзорни и консултативни правомощия към истинска тежест и решаваща роля в сложния и многоаспектен процес на вземане на решения на наднационално ниво.

Дебатът за ролята на Европейския парламент се простира в рамките на вече седем десетилетия, като води началото си от създаването на Европейската общност за въглища и стомана през 1954 г. Този пространен път неизменно е белязан от дълбокия скептицизъм що се отнася до капацитета и възможността на европейските държави да преодолеят своите вековни противоречия и конфликти, да се обединят икономически и политически, като по този начин превърнат войната помежду си в невъзможна. Това е и причината дори най-убедените привърженици на идеята за европейска федерация да я изоставят на заден план и да се обърнат към по-реалистичен и прагматичен подход на „интеграция с бавни стъпки“ (Gheyle, 2019).

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, катедра „Политология“, Софийски университет „Св. Климент Охридски“.

Същевременно именно Европейският парламент е институцията, която през десетилетията постепенно увеличава правомощията си и тежестта си в процеса на вземане на решения, като многократно настоява за нови институционални реформи. Те обаче не намират еднакъв отзвук и подкрепа в отделните държави членки и провокират различни реакции. Процесът на реформи се определя като твърде сложен, други проблеми се възприемат като по-належащи. Междувременно рискът евроскептичните сили да използват механизма на междуправителствените конференции за допълнително подкопаване на европейските цели и ценности става все по-осезаем (Muller, 2024).

## **Резолюция на ЕП за промяна на Договорите – 22 ноември 2023 г.**

Изборите за Европейски парламент през лятото на 2024 г. поставят началото на новия институционален цикъл на Европейския съюз, в контекста на бушуващи войни в Украйна и Близкия изток, възход на популистките движения и усложняваща се икономическа и геостратегическа обстановка. Развитието на европейската интеграция навлиза в решаващ за бъдещето на европейското обединение етап. Близо 15 години след влизането в сила на Договора от Лисабон се забелязва видимо изоставане в реформите, което застрашава както способността на Европейския съюз да действа адекватно, единно и целесъобразно, така и неговата демократична легитимност.

На 22 ноември Европейският парламент приема резолюция, с която настоява за институционални реформи. Очакванията са те да засилят способността на ЕС да действа с единен глас на глобално ниво и да увеличат ролята и ангажираността на гражданите.

Предложенията могат да бъдат обособени в няколко групи:

- Реформиране на процеса на вземане на решения в ЕС, чрез предоставяне на нови правомощия на Европейския парламент. Това би довело до по-малко възможности за блокиране на процесите в Съвета, като повече решения се взимат чрез гласуване с квалифицирано мнозинство и в рамките на обикновената законодателна процедура;
- Пълно право на законодателна инициатива и роля на съзаконодател за Парламента за Многогодишната финансова рамка;
- Преразглеждане на правилата за определяне на състава на Комисията, в това число и на начина, по който се избира нейния председател (с номинация от Парламента и одобрение от Европейския съвет, т.е. обръщане на сегашния процес), ограничаване на броя на комисари на 15 (на ротационен принцип между държавите членки), осигуряване на възможност на председателя на Комисията да избере своя колегиум въз основа на политически предпочитания, отчитайки географския и демографския баланс;
- Работа за по-голяма прозрачност в Съвета чрез публикуване на позициите на държавите членки на ЕС по законодателните досиета;

- Повече механизми за гражданско участие в процеса на вземане на решения и др. (European Parliament, 2023)

Европейският парламент настоява за повече наднационални правомощия и възможности за действие по отношение на политиката на околната среда, както и за споделени правомощия на ЕС в ключови области като: обществено здраве, гражданска защита, промишленост и образование. В допълнение, вече съществуващите споделени правомощия трябва да бъдат допълнително развити в областта на енергетиката, външните работи, външната сигурност и отбраната и др. (European Parliament, 2023).

Резолюцията на ЕП става обект на засилени дебати и логично е приета с крехкото мнозинство от 291 гласа „за“, 274 „против“ и 44 „въздържал се“ (European Parliament, 2023). Интересна подробност е, че мнозинството от българските представители в ЕП избират третата опция.

С този документ Парламентът, като единствената пряко избрана институция на ЕС, се стреми да отговори на очакванията на гражданите за по-ефективен и демократичен ЕС в съответствие с предложенията на Конференцията за бъдещето на Европа.

Близо година по-късно нагласата за отлагане на реформите има своята цена и това става все по-очевидно в редица ключови политики на Европейския съюз, в рамките на които той е изправен пред предизвикателства, които не могат да бъдат преодолени без институционални реформи и застрашават ядрото на европейската интеграция. Силен катализатор за бъдещи промени е новият контекст на политиката за разширяване на ЕС след началото на конфликта в Украйна. Приемането на нови държави членки се превръща в ключово от геополитическа гледна точка и необходимо условие за съхраняване на демокрацията и за обезпечаването на сигурността на Европа като цяло.

Потенциалното увеличаване на броя на държавите членки обаче носи и нови източници на дисбаланс – бихме имали твърде много държави, които се различават политически, икономически и социално, а това създава потенциал за противопоставяне по различни теми и дори още по-сериозно блокиране на процеса на вземане на решения. Това допълнително подчертава неотложността от анализ на различните процедури в европейските институции за абсорбиционния капацитет на Съюза (Lehne, 2023). Важно е да се подчертае, че ако ЕС желае да приеме новите държави членки до 2030 г., трябва да осъществи необходимите вътрешни реформи в рамките именно на настоящия институционален цикъл. В противен случай може да се окаже в своеобразна „геополитическа бъркотия“ и невъзможност да действа адекватно и в интерес на своите граждани.

Увеличаването на европейския капацитет за действие според някои държави членки означава преди всичко намаляване на възможностите за налагане на вето или за блокиране на процеса на вземане на решения, което се случва често и най-вече в Съвета на ЕС. Една от най-сложните задачи пред европейските лидери е поддържането на баланс между възможността за действия на наднационално ниво и съхраняване на националния суверенитет и интересите на държавите

членки. Съответно, най-широко обсъжданият подход за реформи представлява разширяване на процеса на вземане на решения с квалифицирано мнозинство в Съвета. За ЕП е изключително важно това да се прилага в областта на Общата външна политика и политиката за сигурност, както и по отношение на социалната и данъчната политика и общия бюджет (Европейски парламент, 2024).

Във всички тези реформи е важно да се гарантира, че балансът на силите няма да се измести в полза на големите държави членки, а по-скоро да се съсредоточи върху наднационалните институции, както и че ще бъдат защитени интересите на по-малките държави членки.

Според мнозинството в ЕП, за да се укрепи наднационалната демокрация, е засилване на политическата ангажираност в Европа, по-специално чрез повишаване на политическата значимост на европейските партии и чрез създаване на транснационални европейски листи – предложение, което беше широко обсъждано в последните години, но в крайна сметка не беше постигнато съгласие за подобна реформа в изборното законодателство. Едно от очакванията на институционалните реформи е те да доведат до по-тясна връзка и взаимодействие между Европейската комисия и политическите групи в ЕП.

В основата на всички тези предложения стои докладът на експертна френско-немска група и публикуван през септември 2023 г. Той се нарича „Плаване в открито море: Реформиране и разширяване на ЕС за 21-ви век“ и обосновава необходимостта от институционална реформа на ЕС преди по-нататъшното му разширяване. Основните предложения, заложи в него, до голяма степен можем да видим и в приетата от ЕП резолюция два месеца по-късно. В доклада се подчертава също, че „За да си възвърне доверието, ЕС трябва да си постави за цел да бъде готов за разширяване до 2030 г. и кандидатите за присъединяване трябва да работят за изпълнение на критериите за присъединяване към ЕС на тази най-ранна дата за влизане. Новото политическо ръководство след европейските избори през 2024 г. трябва напълно да ангажират се с тази цел и процеса на реформи, необходим за постигането ѝ“. (Paris, Berlin, 2023).

Защитата на европейските ценности и правото изисква последователни санкции за нарушения на върховенството на закона. Тези санкции трябва да бъдат автоматични и не трябва да бъдат политически блокирани или изключени като част от политическо договаряне за постигане на други цели. Това би било възможно чрез промяна на чл. 7 от ДЕС<sup>1</sup>. Основната цел е да се даде възможност за

---

<sup>1</sup> Член 7 от Договора за Европейския съюз дава възможност за спиране на правата, произтичащи от членството в Европейския съюз (като правото на глас в Съвета на Европейския съюз), ако дадена държава сериозно и непрекъснато нарушава принципите, на които се основава ЕС, както е определено в член 2 от Договора за Европейския съюз (зачитане на човешкото достойнство, свободата, демокрацията, равенството, върховенството на закона и зачитането на основните права, включително правата на лицата, принадлежащи към малцинства). Независимо от това тази държава остава обвързана със своите задължения, произтичащи от членството.

налагане на санкции срещу правителства, които нарушават основни ценности на ЕС, но този механизъм досега не е прилаган заради единодушието, изисквано в Европейски съвет. От друга страна, укрепването на Хартата на основните права на ЕС, на Съда на Европейския би могло да отвори нови съдебни пътища за защита на европейските ценности. Друг подход за реформа би бил да се разшири механизмът за обвързаност с поставяне на условия за различни форми на финансиране от ЕС, с цел санкциониране на нарушения на принципите на правото на държава. Въпреки това и този инструмент може да бъде напълно ефективен само по отношение на държавите нетни получатели, като същевременно би могъл да бързо да достигне пределите си по отношение на нетните вносителите в бюджета (Muller, 2024).

За да се гарантира, че ЕС ще остане гъвкав и адаптивен в един бързо променящ се свят, целта на промените трябва да бъде да се подобри адаптивността на ЕС към предизвикателствата на времето. Поради тази причина едно следващото изменение на договорите трябва да доведе до опростяване на процедурата за институционални реформи, така че отделните държави членки вече нямат възможност да блокират промените самостоятелно. Един от вариантите са т.нар. преходни клаузи, които могат да бъдат активирани с квалифицирано мнозинство, вместо с единодушие (Duff, 2022 ).

Някои държави членки, включително Франция и Германия, се застъпват за премахване на изискването за единодушието за реформи на договорите, като дори настояват изцяло за премахването на гласуването с единодушие. За други това е прекалено радикално, защото в крайна сметка целта на всяка промяна на договорите е постигането на консенсус между държавите членки, като се зачитат всички аргументи. В дългосрочен порядък обаче би било деструктивно отделни страни да блокират промените и процеса на вземане на решения като цяло. Ако липсва консенсус, трябва да съществува възможността държавите, които желаят да вървят напред, да го направят без да бъдат блокирани.

Една от възможностите е т.нар. освобождаваща клауза (opt-out clause). Тя трябва да се прилага в строго ограничени случаи, за например, когато става въпрос за разширяване на компетенциите на ЕС, а то не е приемливо за отделни държави членки поради конкретен национален интерес. Като алтернатива може да се разгледат и възможностите за създаване на нови договори вътре в общността, каквито вече съществуват – например Шенгенското пространство и Европейският механизъм за стабилност. В договорите също така се предвижда възможността за засилено сътрудничество (напр. Европейската прокуратура).

Дебатът за бъдещето на Европа и институционалната реформа на Съюза повдига и въпроса относно това дали промените могат да се извършват, като се използва настоящият потенциал на правото на Съюза и без официално да се променят договорите. Всъщност Договорът от Лисабон съдържа редица възможности в тази насока, като например т.нар. „клаузи за преход“. Използването им означава, че не е необходимо официално изменение на договорите на ЕС и сле-

дователно не е необходимо те да бъдат ратифицирани от държавите членки на ЕС. Разбира се, тези опростени процедури имат и своите ограничения и поради тази причина почти никога не са използвани на практика. (Heermaan and Leuffen, 2020)

От една страна, реформите в рамките на договорите често са не по-малко сложни от самите промените в договорите. Те също изискват единодушие сред националните правителства и, в много случаи, одобрение на националните законодателни органи. Друг недостатък на „опростените“ процедури за преразглеждане е, че те правят първичното право на ЕС по-трудно за разбиране, както за политиците, така и за гражданите.

С оглед на многобройните институционални дефицити е съмнително, че мерките, предприети единствено в рамките на съществуващите договори, ще достатъчни, за да се отговори на предизвикателствата, пред които е изправен Европейският съюз. Ключови реформи, като напр. гореспоменатия чл. 7, не могат да бъдат постигнати, използвайки потенциала на договорите, а само посредством тяхната промяна.

Сред мерките, които са възможни без промяна на договорите, можем да открием:

- преминаване от единодушие към квалифицирано мнозинство чрез т.нар. „клаузи за преход“
- намаляване на състава на Европейската комисия
- реформа на европейското изборно законодателство
- регламентиране на процедурата за избор на председател на ЕК чрез институционално споразумение между Европейския парламент и Европейския съвет.

На другия полюс са мерките, които са възможни единствено чрез промяна на учредителните договори, в това число:

- реформа на обикновената законодателна процедура и изискуемите кворуми за квалифицирано мнозинство в Съвета на ЕС
- реформа на процедурата за избор на Европейската комисия и нейното разпускане посредством вот на недоверие
- реформа на клаузите за солидарност и спешни случаи, с оглед на по-активното участие на Европейския парламент
- реформа на каталога на компетенциите, с цел засилване ролята на ЕС в областта на енергетиката и отбраната
- промяна на процедурата за преразглеждане на договорите

## **Диференцирана интеграция като възможен изход от кризата**

Дебатът относно институционалната реформа на ЕС трябва винаги да отчита както рисковете от предприемането на крайни действия, така и опасностите, които могат да възникнат от бездействие и отлагане на промените. Не е изключено да се стигне и до постоянно блокиране на реформите и това да доведе до

диференцирана интеграция – както в рамките на действащото законодателство, така и под формата на т.нар. засилено сътрудничество, чрез допълнително договаряне между няколко държави. Въпреки че до настоящия момент диференциацията е била ограничена до отделни области на политиката (като например постоянното структурирано сътрудничество (ПСС) в областта на отбранителната политика), това би могло да засегне и основни институционални въпроси в бъдеще (Muller, 2024).

Такова развитие със сигурност би могло да предложи възможности и да насърчи тези, които желаят, да обединят усилията си в т.нар. „коалиции на желаещите“. За ЕС като цяло обаче това би довело до риск от разпокъсаност и дезинтеграция. То може да предизвика центробежни сили, които допълнително да отслабят общите институции и европейска публична сфера и идентичност.

Ако идеята за всеобхватната реформа на равнище ЕС претърпи неуспех, е необходима стратегия за оформяне на институционалните структури, която да не предизвика деструктивни процеси вътре в тях, особено в контекста на все по-засилващия се евроскептицизъм и кризата на доверието.

Диференцираната интеграция следва да бъде „второто най-добро решение“ и да се прилага само, когато ще допринесе за преодоляване на пречки, ще бъде полезна за целия интеграционен проект и няма да доведе до прогресиращо фрагментиране на Европейския съюз (Шикова, 2000)

## Дебатът за институционална реформа и позицията на България

България, заедно с още 13 страни (Хърватия, Чехия, Дания, Естония, Финландия, Литва, Латвия, Малта, Полша, Румъния, Словения и Швеция) е сред държавите членки, които изразяват сериозни резерви относно промяната на договорите.<sup>1</sup> Като цяло е естествено периодично да се извършва на Договорите с оглед установяване на евентуални елементи и процедури, заложен в тях, които би било обосновано и разумно да се променят с цел оптимизиране на процесите и отразяване на значими развията, предполагащи съществени промени във функционирането на Европейския съюз. Към момента не са налице нито фактически значими предпоставки, които да изискват и налагат необходимостта от официализирането им чрез промяна на договорите, нито е постигнато споразумение по единодушно приета конкретна цел за бъдещо реформиране, която да изисква и промяна на основополагащите разпоредби (първичното законодателство на ЕС).

Що се отнася до приетата на през ноември 2023 г. резолюция на Европейския парламент) за преразглеждане на договорите и фактът, че в най-общ план предложенията на ЕП се свеждат до осезаемо засилване ролята на институцията в процеса на вземане на решения в ЕС при успоредно намаляване на ролята на

---

<sup>1</sup> <https://bnr.bg/oureu/post/101647840/bulgaria-i-oshte-12-chlenki-na-es-se-razbuntuvaha-sreshtu-promana-v-pravilata-na-vzemane-na-reshenia-v-sauza>

отделните държави членки, предприемането на подобни реформи в момента като цяло не е обосновано. Част от предложените от ЕП изменения са в области със сериозно икономическо и финансово измерение и с висока чувствителност за някои държавите членки, включително и България.

В допълнение, хипотеза, при която темите за бъдещето на ЕС и дебатът за институционални промени в ЕС доведат до значително задълбочаване на европейската интеграция и поемане по път към федерализация, би предполагала увеличаване ролята на ЕП като институция, чиито представители са пряко избрани от европейските граждани и ги представляват в законодателния процес. Докато подобен сценарий не се осъществи или поне единодушно одобри от държавите членки като обща посока за развитие, е по-удачно за засегнатите в резолюцията области на политика да се запази настоящото разпределение на отговорностите и правомощията на европейските институции. Важно е предложенията за изменения на Договорите да са с ясно обоснована целесъобразност, както и да са придружени от релевантен анализ на въздействието.

## **Заклучение**

Отличителна характеристика на сложната и многоаспектна природа на Европейския съюз е бавната, но непрекъснатата динамика и еволюция на неговата правна рамка. Дебатът за реформа на общоевропейското обединение присъства като тема на повечето срещи на върха през последната година, като все още не е постигнато съгласие по основните теми. От изключителна важност е да се намери балансът между необходимостта от промяна, за да се адаптира Съюзът политическите, икономическите и геостратегическите предизвикателства на настоящето, както и да се подготви европейското обединение за разширяването и съпътстващите го трудности. В този дълъг и сложен процес е важно зачитането на позицията на всяка една от държавите членки, както и неизменният стремеж към съхраняване на основополагащите ценности на общността.

## **Използвани източници**

1. Duff, A. 2022. How to trigger treaty change, European Policy Centre, 2022.
2. Европейски парламент, Комисия по конституционни въпроси, 2023. Бъдещето на ЕС: предложения на Парламента за изменение на Договорите. Съобщение за пресата.
3. Gheyle, N. 2019. Conceptualizing the Parliamentarization and Politicization of European Policies, Politics and Governance (ISSN: 2183–2463) 2019, Volume 7, Issue 3.
4. Heermaan, M and Leuffen, D. 2020. No Representation without Integration! Why Differentiated Integration Challenges the Composition of the European Parliament. JCMS 2020 Volume 58. Number 4.

5. Muller, M. 2024. A Democratic Approach to EU Reform: Impetus for the EU reform debate. A publication of the Heinrich Böll Foundation, September 2024.

6. Report of the franco-german working group on the EU institutional reform, Paris-Berlin. 18 September 2023.

7. Европейски парламент, 2024. Резолюция на Европейския парламент от 29 февруари 2024 г. относно задълбочаване на европейската интеграция с оглед на бъдещото разширяване (2023/2114(INI)).

8. Европейски парламент, 2023. Резолюция на Европейския парламент от 22 ноември 2023 г. относно предложения на Европейския парламент за преразглеждане на Договорите (2022/2051(INL))

9. Шикова, И. 2020. Управление на диференцираната интеграция чрез подходо „Smart“. Жан Моне център за високи постижения, Софийски университет „Св. Климент Охридски“.

## **THE EU REFORM DEBATE AND THE ROLE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT. THE BULGARIAN POSITION ON THE PROPOSALS TO AMEND THE TREATIES**

*Assist. prof. dr. Gergana Radoykova,  
Sofia University „St. Kliment Ohridski, Political Science Faculty  
g.radoykova@phls.uni-sofia.bg*

### **Abstract**

In the light of the recent European elections and the beginning of the next institutional cycle, the European Union is experiencing unprecedented challenges, in terms of both legitimacy and accountability of its institutions and in geopolitical aspect. In November 2023, the EP presented a Resolution for amendments of the Treaties, only a few months after France and Germany presented their „Sailing on High Seas“ report – for enlarging and reforming the EU.

This paper aims to analyze the main feature of the proposed reforms and focuses on the role of the European Parliament for the institutional building of the EU, as well as Bulgaria’s position regarding these proposals.

**Keywords:** European Parliament, Bulgaria, Treaties, institutions, reforms

# СЕРВИТИЗАЦИЯ И МАСОВА КЪСТАМИЗАЦИЯ – ПРИЛОЖЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС И ЕФЕКТИ ВЪРХУ ФИНАНСОВИЯ МЕНИДЖМЪНТ НА КОМПАНИИ ОТ ПРЕРАБОТВАЩАТА ПРОМИШЛЕНОСТ

*Цветомир Цанов<sup>1</sup>*  
*tzanov@unwe.bg*

## Резюме

Масовата къстамизация е относително нов феномен, отличаващ се с адаптиране на серийното производство спрямо търсенето на отделния потребител. От своя страна сервитизацията предполага предлагане на продукти, интегрирано с предоставяне на услуги. Тези подходи се налагат като ключови за търговската реализация на стоки и услуги, осигуряващо продажби в дигитална среда не само на вътрешните пазари. Цел на настоящата разработка е да бъде изяснена същността на такава реорганизация в дейността, реферирайки към фирми от преработващата промишленост, опериращи на международни пазари. Анализиранияте казуси, включващи примери от България, са показателни, че визираното добавяне на стойност към продуктите предложения, следва да е подчинено на динамиката на търсенето, отчитайки съответни финансови параметри, отразяващи се на рентабилността, управлението на ликвидността и на оборотния капитал на компаниите.

**Ключови думи:** сервитизация, масова къстамизация, международен бизнес, финансов мениджмънт, преработваща промишленост

**JEL:** D20, F23, G30, M11, M15

## Увод

В исторически план фирмите се конкурират като следват различни стратегии, съобразени с характеристики на предлаганите от тях продукти, на база офертни цени, отразяващи съответна разходна структура, в избраните подходи на дистрибутиране и промотиране, и в процеса на адресиране на клиента. В отговор на променящите се очаквания на потребителите, компаниите са в постоянно търсене на нови решения, добавящи стойност, които все по-рядко се ограничават до традиционната рамка на упоменатите елементи на маркетинг микса. Оползотворяването на съществуващи и на нови пазарни възможности в такъв контекст предполага прибегване до разнообразни форми на коопериране, както и инвестиции в развойна дейност по повод създаването и реализацията на различни гама изделия. Актуално решение, съществено повлияно от съвременните информационни и комуникационни технологии (ИКТ), е предлагането на про-

---

<sup>1</sup> Главен асистент, доктор по икономика, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Факултет „Международна икономика и политика“, УНСС.

дукти, интегрирано с предоставяне на услуги – в съвкупност означавано с термина „сервитизация“<sup>1</sup> (*servitization*). В същността си това не е толкова нов феномен, макар именно всеобхватната дигитализация да осигурява неговата приложимост, а ресурсите на интернет и възможностите за достъп до различни кохорти клиенти, да способстват за реализиране на такива продажби както на вътрешни, така и на задгранични пазари.

Предмет на различни виждания в литературата е доколко сервитизацията съставлява отделен елемент от фирмената стратегия или представлява цялостна промяна в бизнес модела на компании, специализирани в предлагането на продукти. В тази връзка се констатира, че сервитизацията не следва да бъде възприемана само като средство за продуктова диференциация и сегментиране в познатите им маркетингови измерения (Ulaga & Reinartz, 2011). Доколкото в случая протича и реорганизация на производство и дистрибуция (Baines et al., 2009a), е налице и адаптиране на фирмените способности, в частност в процеса на дигитализиране на продукти от компании в преработващата промишленост (Westergren, 2011).

Като се има предвид иновативната фирмена практика от последните години, се установява, че ефектите от сервитизацията върху елементи на производствените или бизнес стратегиите на компаниите не са достатъчно добре разбрани, нито са проучени в детайли в академичната литература, отчитайки и лимитираните емпирични изследвания по темата (Sousa & da Silveira, 2019). Това се отнася и до структурирането на процеси във функционални направления на дейността, обхващащо планиране и използване на необходими ресурси в хода на управлението на производството и продажбите, но и в практическите измерения на финансовия мениджмънт на компаниите. От друга страна, от гледна точка на обхвата на дейността, еднозначно се установява, че прибягването до сервитизация има ключово значение за отстояване на конкурентни позиции от фирми, реализиращи продуктите си на международни пазари (Qi et al., 2020, Verhoef, 2021).

Сервитизацията може да се разглежда в контекста на друг подход, който обаче се характеризира с адаптиране на серийното производство спрямо търсенето на отделния потребител – определяно със събирателното понятие „масова къстамизация“ (*mass customization*). Важна взаимовръзка в случая е използването на капацитета за продуктови иновации, изграден за нуждите на поръчково масово производство,<sup>2</sup> с оглед на комбинирано оферирание и на услуги.

---

<sup>1</sup> Посоченото понятие все още не е придобило широка употреба в България. В настоящия текст то е възприето в буквалната му транслитерация от английски по примера на аналогичен подход в други публикации на български: <<https://www.engineering-review.bg/bg/digitalnata-transformatsiya-v-mashinostroitelniya-sektor/2/4800/>> (Посетен на 01.09.2024).

<sup>2</sup> На български се среща употребата в буквален превод както на „масова къстамизация“, така и на други производни термини като „поръчково масово производство“. Бел.авт.

Обяснимо и двата посочени аспекта на избраната проблематика са обект на засилващ се интерес както от страна на изследователи, така и от представители на бизнеса (в т.ч. производствени, технологични, но и водещи консултантски компании).

**Целта** на настоящата разработка е да бъде изяснена същността на посочените подходи на предлагане на продукти с комбинирано офериране на услуги, реферирайки към фирмена практика, прилагана в сферата на международния бизнес, имайки предвид ограничението, че проблематиката все още не е обект на задълбочени проучвания и в България. В методически план е предложен синтез на основни концептуални аспекти, въз основа на литературен обзор, обхващащ академични публикации, но и такива изготвяни от специализирани консултантски организации. В допълнение са разгледани практически казуси, отразяваща постигнати ефекти от продуктова сервитизация и къстамизация, по примера на чуждестранни и български компании от преработващата промишленост, развиващи дейността си на вътрешни и на задгранични пазари.

Специфичен акцент в хода на анализа на избраните казуси е извеждането на общи характеристики, касаещи приложното поле на финансовия мениджмънт на компаниите.

## **Понятие за сервитизация и същностни характеристики**

Навлизането на понятието датира от края на 1980-те (Vandermerwe & Rada, 1988), когато е използвано във вариант „*сервитизация на бизнеса*“ (*servitization of business*), характеризирана като *добавяне на стойност към основните продуктови предложения на фирмите чрез допълнително предоставяне на услуги*. След известен лаг във времето, тласък за широко приложение на такива интегрирани решения дава внедряването на редица иновации в областта на ИКТ години по-късно. В това число попадат смарт устройствата, интернетът на нещата (*Internet of things – IoT*), създаването на дигитални платформи, използвани не само за комуникация, но и за онлайн покупки, позволяващо по-прецизно таргетиране по приоритетни клиентски сегменти, реализиране на по-големи обеми единични продажби и улеснен достъп до международни пазари.

В практико-приложно ориентирани публикации от последните години (Verhoef, 2021) се изтъква, че корените на съвременните форми на сервитизация могат да се търсят още през 1960-те години и последващите десетилетия, по примера на стратегии за *продуктова диференциация на компании от преработващата промишленост*. Като пионери в това отношение се посочват *Rolls-Royce* с услугата им за поддръжка на самолетни двигатели, заплащана от авиокомпаниите съобразно часовете, използвани в полет.<sup>1</sup> От първите десетилетия

---

<sup>1</sup> Посочената услуга ‘*Power by the Hour*’ се предлага от 1962 г., впоследствие с добавянето на сензори е усъвършенствана в предлагане на пакет услуги ‘*Total Care*’, предлаган и досега.

на ХХI в. мониторингът на състоянието на двигателите се осигурява чрез вграждането на сензори, което определя нуждите от поддръжка.

В по-ново време компании като *Michelin* в допълнение на производството и продажбата на автомобилни гуми предлагат и услуги по консултиране на превозвачи по повод на таргетирано изразходване на гориво – с оглед на осъществения пробег от камионите, средната скорост, с която се движат, гумите, които използват и др. За целта мониторингът на пробегата и другите показатели се осъществява чрез внедряване на *IoT* и анализ на данни в реално време. Съвременните цифрови технологии позволяват оферирание на услугата както на корпоративни, така и на по-малки клиенти.

### ***Развитие на концепциите и практиките на сервитизация***

Европейски изследователи (Ulaga & Reinartz, 2011),<sup>1</sup> оприличават съчетаната търговска реализация на продукт с предлагане на услуга на „хибридно оферирание“ (*hybrid offering*), изтъквайки, че това не се ограничава единствено до приложното поле на маркетинга, доколкото е необходимо както отчитате на разходи по предоставяне на услугата, така и на такива в производствената функция, в т.ч. свързани с изработка, но и поддръжка, осигуряване на резервни части, ъпгрейд на продукта и др. Следва да се има предвид, че по отношение дефинирането на такъв тип оферирание Улага и Рейнарц реферират към други автори (Shankar, Berry & Dotzel, 2007), които в свой доклад на конференция в Сан Диего, САЩ, го определят като „комбиниране на един или повече продукти с една или повече услуги, създаващо допълнителни ползи за потребителя, в сравнение с това, което той би получил от потреблението на продукта или услугата поотделно“. От гледна точка на управлението на работни процеси и адаптирането на технологиите преструктурирането на дейността на фирмите в такава насока бива характеризирано и като „продажба на решения“ (*selling solutions*) – обхващащи различни етапи на добавяне на стойност, включващи производство, дистрибуция, следпродажбен (в т.ч. онлайн) сервиз (Baines et al., 2009a). В тази връзка в последващи публикации част от цитираните автори (Baines et al., 2017) разглеждат сервитизацията в контекста на организационна промяна, при която ключово за производствените предприятия е да оползотворяват възможностите от комбинирано оферирание на услуги.

Синтезирайки финансово-икономическите предпоставки, определящи изгодата от сервитизацията, може да се заключи, че разходите по предоставяните услуги следва да се покриват от пропорцията на генерираните допълнителни приходи от сервитизацията. В този случай брутната печалба от единица продаден сервитизиран продукт следва да покрива съответните разходи по услугата:

---

<sup>1</sup> Проф. Волфганг Улага преподава мениджмънт в *Research Centre Marketing & Sales Excellence Initiative* в *INSEAD*, Париж, докато проф. Вернер Рейнарц е преподавател по маркетинг в Университета в Кьолн.

$$Rev_{PS} - COGS_{PU} > COS_{PS} \quad (1)^1$$

където,

$Rev_{PS}$  – единичен приход от продуктова сервитизация;

$COGS_{PU}$  – себестойност на изработката на единица продукт;

$COS_{PS}$  – разходи по услугата, свързана с продуктова сервитизация.

Обратният случай на извършване на по-високи разходи води до т.нар. *парадокс (service paradox) при офериране на услуги* (Gebauer et al., 2005). Индикатори за наличие на такъв биха могли да бъдат влошената оперативна, но и брутна рентабилност (когато разходи по услугите са калкулирани в себестойността на продадени продукти). Според изследователи от Университета в Бреша (Perona et al., 2017), сред възможните решения в случая, могат да се разглеждат:

⇒ развиване и използване на капацитета за продуктова къстамизация;

⇒ въвеждане на гъвкаво управление във веригите за доставки (*lean supply chain management*).

Показателна и в двата аспекта е фирмена практика, позната от структурирането и организацията на дейността в рамките на корпоративни групи, в миналото наложили се с водещите си позиции в сферата на преработващата промишленост, които обаче вече не притежават собствени производствени фабрики (*factoryless goods producing firms – FGPs*). Такава трансформация в дейността им позволява гъвкавост, но и не на последно място по-добро планиране и полесно управление на рентабилността, дори в условия на непредвидени външни шокове в икономиката (Цанов, 2024).<sup>2</sup> Примерите на *FGPs* могат да се определят като специфични в контекста на сервитизацията, макар и характерни за често все по-размитите граници между продуктово офериране и предлагане на услуга, особено в среда на цифрова икономика. Аналогични становища се откриват и в други публикации, третиращи проблематиката на сервитизацията (Stozet & Milet, 2017).

Развитието на съответна фирмена практика и навлизането на новите технологии определя и еволюцията в дефинициите за сервитизация. В такава посока

---

<sup>1</sup> Предложената формализация е на автора. Използвани са общоприети съкращения, в т.ч. *Rev* (*revenue* – приходи от продажби), *COGS* (*cost of goods sold* – себестойност на продажбите), *COS* (*cost of service* – разходи по услугите), *PS* (*product servitization*), *PU* (*per unit* – на единица продукция).

<sup>2</sup> В случая се имат предвид компании като *Nike* и *Adidas*, които съумяват да запазят на съпоставими нива брутната си рентабилност преди, по време и след пандемията от COVID-19. Това е постигнато поради възможността за разсрочване на изпълнени и разплатени поръчки с фабрики подизпълнители, и съответно, гъвкавост в управлението на разходи за складиране и съхранение, което основно формира брутната себестойност на двете *FGP* компании.

цитирани по-горе автори (Baines et al., 2009 b)<sup>1</sup> я определят като *набор от иновативни подходи за адаптиране на фирмените способности и бизнес процеси, с цел създаване на по-висока добавена стойност*, в резултат на прехода от продажба на продукти към системно интегрирано предлагане на продукти и услуги (*shift to product-service systems*).

В последващи публикации (Perona et al., 2017) се изтъква нова важна специфика на сервитизацията, свързана с предоставянето на *персонализирани решения*, в отговор на конкретни потребителски нужди, което не ограничава подхода до предлагане на стандартизирани продукти, по смисъла на цитирани по-горе определения.<sup>2</sup> Това от своя страна асоциира сервитизацията и с приложното поле на масовата кustomизация. В общия случай от значение е и цялостното интегриране на решения на основата на ИКТ, което да генерира добавена стойност, в резултат от създаването и реализацията в комбинация на съответен продукт и подходяща услуга.

### **Понятия за масова кustomизация и същностни характеристики**

Въвеждането на понятието „*масова кustomизация*“ се приписва на базирания в Бостън бизнес консултант Стан Дейвис, която той характеризира като достигане до множество потребители в условия на масово производство, едновременно с това с възможност те да бъдат „адресирани индивидуално“ – посредством персонализиран подход, познат от прединдустриалната епоха (Davis, 1987). В последващи публикации други автори (Tseng & Jiao, 2001) определят масовата кustomизация като производство и предлагане на „стоки или услуги, които отговарят на индивидуалните нужди на клиентите, запазвайки масова производствена ефективност“.

Познати са и идентични понятия, използвани както в академичната литература, така и в реномирани периодични издания. Такива са „*персонализирана серийност*“ или „*кustomизация на производството*“ (*customized production*),<sup>3</sup> с които се характеризира индивидуализирането на изработваните гами изделия или адаптирането на услуги като се използват възможностите на поточната линия. Особено в случая е адаптирането на масовото производство според нуждите и предпочитанията на групи потребители или дори отделни клиенти, чрез съответна реорганизация на технологични процеси и стремеж за поддържане на съпоставими равнища на разходи спрямо серийността. В този контекст се среща

---

<sup>1</sup> В тази и следващи свои статии (Baines et al., 2017), авторите обобщават над 200 публикации по темата.

<sup>2</sup> Имат се предвид публикациите на Baines et al. (2009a, 2009b, 2017).

<sup>3</sup> С този термин в публикации в периодични издания (*Forbes online*) се онагледява преходът от масово производство към персонализирана серийност на основата на няколко ключови технологии (*IoT, AI, роботи и самообучаващи се машини*) в контекста на Индустрия 4.0 (Newman, 2017).

употребата и на тъждествени определения, рефериращи към продукти и услуги, изработени или доставени по поръчка (*made-to-order/ built-to-order*).

В други публикации (Pine, 1993) се посочват разновидности на къстамизацията:

- ⇒ *Къстамизация в сътрудничество с клиента (collaborative customization или co-creation)* – компаниите оферират продукти или услуги, адаптирани конкретно към идентифицирани потребности на отделни клиенти.
- ⇒ *Адаптивна къстамизация (adaptive customization)* – фирмите произвеждат стандартизирани продукти, които крайният клиент може да персонализира.
- ⇒ *Открита къстамизация (transparent customization)* – оферират се уникални продукти на индивидуални клиенти, без да е необходимо да се уточнява, че продуктите са персонализирани.
- ⇒ *Козметична къстамизация (cosmetic customization)* – фирмите произвеждат стандартизирани продукти, но ги продават, прилагайки персонализиран и уникален подход към различни клиенти.

По смисъла на посоченото масова къстамизация могат да осъществяват компании, ангажирани с производство, но и такива от сектора на услугите. Подобен пример е инвестиционното посредничество, където е възможно офериране на персонализиран портфейл от активи/ инструменти,<sup>1</sup> който клиентите имат възможност да конструират сами, използвайки съответни дигитални платформи за достъп, по този начин поставящо извършваните разходи по обслужване и осъществяване на трансакциите, в контекста на серийността. Логично оферирането, за да се отговори на поръчките на клиента, може да попада и в различни категории къстамизация от тези, изброени по-горе.

## **Масова къстамизация и сервитизация – приложение в международния бизнес**

През последните десетилетия освен в областта на машиностроенето, химическата индустрия (в т.ч. производството на изделия от каучук, пластмаси), в производството на електрически съоръжения (в т.ч. уреди за бита), комбинираното предлагане на продукти с предоставяне на услуги навлиза и в други утвърдили се във времето като традиционни отрасли, за които е характерна индустриалната преработка на материали, резултираща в изработка на готови изделия, предназначени за масовия потребител.

С оглед на засилената конкуренция на глобалните пазари от първите години на XXI в. компании в редица промишлени отрасли се стремят да си осигурят конкурентни предимства като разширяват предлагането си отвъд познатите материални измерения на продуктите си. В тази връзка автори (Vaines et al., 2009) изтъкват производството на компютърна и комуникационна техника, в които

---

<sup>1</sup> Адаптирано от: <<https://www.investopedia.com/terms/m/masscustomization.asp>> (Accessed: 3 Oct. 2024).

звената, ангажирани с асемблиращи операции синхронизират работата си с тези, отговарящи за дистрибуция и продажби, в сътрудничество конфигурирайки продуктови портфолия с комбинирано предоставяне на услуги (по повод на сервизно гаранционно, но и извънгаранционно обслужване, допълнителни хардуерни и софтуерни настройки, и др.). Търсеният ефект е генериране на допълнителни приходи от продажби, едновременно поддържайки ефективност на разходите, а с оглед избягване на описания по-горе *service paradox*, се залага на услуги, чието интегриране предполага серийност (напр. ъпгрейд на компютърни системи).

В описания контекст се привеждат и други казуси (Westergren, 2011) – по примера на производител на хидравлични системи от Северна Европа, който в сътрудничество с отделни свои клиенти, разработва услуга по отдалечен мониторинг на оборудването, на основата на ИКТ. Това намира приложение и в сферата на международния бизнес – сред клиенти зад граница. Същевременно казусът е отличителен и по това, че е налице стандартизиране на услуга, което предполага ефективност на разходите. В допълнение в примера се откриват и общи характеристики с разновидността на къстамизацията чрез сътрудничество, описана по-горе. В случая проф. Улрика Уестергрен реферира към съвместното с клиентите създаване на нови услуги с добавена стойност (*value-adding service co-creation*) чрез иновативно използване на ИКТ.

Ключова за интегрирането на продукти с услуги, в т.ч. адресирайки клиенти на международни пазари, е *свързаността*. Това включва използване на сензори и на ИКТ платформи за събиране на данни, компютри за техния анализ и съхраняване, *cloud* пространство за споделянето им онлайн в рамките на дигитални екосистеми (Haesslein, 2022). Доколкото изграждането на свързаност може да изисква значителни инвестиции, фирмите следва да се стремят това да осигурява оптимизирани разходи по продажби, в резултат от непрекъснатите интеракции в процеса на обслужване на съществуващи, но и в привличането на нови клиенти, което да балансира и извършваните производствени разходи, свързани с изработката на оферирания изделия. В допълнение свързаността може да осигурява директно адресиране на отделния краен клиент (*direct-to-consumer – DTC*) в процеса на оферирание на продукт и съпътстваща го услуга.

Във връзка с посоченото могат да бъдат приведени редица примери от практиката на международния бизнес. За онагледяване, *Nike* предлагат услугата *Nike By You*, която позволява на клиенти от САЩ, Канада, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Испания, Япония, Китай, Австралия и др., да проектират по свой вкус и дизайн отделни селекции спортни обувки. Услугата е достъпна онлайн и за клиенти в България.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Следва да се отбележи оферирането на артикули, вече персонализирани от други клиенти. Създаването на профил в платформата позволява индивидуално проектиране и на други модели, и директното им визуализиране в 3D: <<https://www.nike.com/bg/nike-by-you>> (Accessed: 26 Oct. 2024).

Други компании също прибягват до предлагане на услуги към продуктите си, чрез *DTC* подходи, използвайки онлайн платформи, които в т.ч. са достъпни във физически магазини. Така *Converse*, които са дъщерно дружество на *Nike*, оферират аналогична на описаната по-горе услуга *Converse By You*. В контекста на възстановяване на предишни нива на продажби (отпреди пандемията от COVID-19) в края на 2020 г., основният конкурент на *Nike* в глобален мащаб, *Adidas* възприемат нова 5-годишна стратегия, насочена към трансформиране на бизнес модела, на основата на персонализиране на продажбите във физически и онлайн магазини на компанията. Оферирането на продукт в тази връзка е обвързано с повишено внимание към клиента (в т.ч. чрез програми за лоялност), адаптиране на предлагането посредством развитие на възможностите за *3D* дизайн, инвестиции в нова система за управление на ресурсите на предприятието (*ERP*) – осигуряващо акуратно планиране на производството, но и управление на материални запаси, синхронизирано с осчетоводяването на операции и със съответни финансови управленски функции в рамките на цялата група.<sup>1</sup> В допълнение компанията развива и услугата си *Adidas Custom* – за дизайн и изработка на спортни екипи, конфигурирани по заявка на клиента, което покрива различни спортове, но и отделни персонални заявки.<sup>2</sup>

По същество последните приведени примери са показателни за сервитизация, съпътствана и от персонализирана серийност. Постигането на финансово-икономическа целесъобразност на единица изделие в случая е възможно най-вече благодарение на внедряването на нови цифрови технологии. Освен изброените, това обичайно включва различни компютърно управлявани *CAD/CAM*<sup>3</sup> системи, но и адитивно производство (*3D* принтиране), автоматизация на операции в поточната линия чрез използване на роботи и самообучаващи се машини, а в последните години – и на изкуствен интелект. Тези иновации осигуряват адаптивност и приспособяване на технологични решения за изработване на отделни продукти според получаваните поръчки. С други думи, налице е пренастройване на процеси, изразяващо се в *адаптиране на технологични решения спрямо търсенето*, обратно на традиционното изработване на количества от продукция в *зависимост от възможностите на технологията при масово производство*.

---

<sup>1</sup> Общият размер на описаните инвестиционни разходи се планира да надхвърли над 1 млрд. евро. Отделно още през 2020 г. е стартирано наемането на над 1000 души ИТ персонал, в т.ч. с експертиза в *3D* дизайн и за поддръжка на новата *ERP* система. Предвижданията са промененият подход към клиента да доведе до удвояване на онлайн продажбите, които да достигнат 8-9 млрд. евро годишно към 2025 г., спрямо нивата им от 4 млрд. евро през 2020 г. (Silberstein, 2021).

<sup>2</sup> За повече информация, вж.: <<https://www.adicustom.com/about/>> (Accessed: 26 Oct. 2024).

<sup>3</sup> Съответно, *computer-aided design (CAD)/ computer-aided manufacturing (CAM)*, осигуряващи процесите от дизайна на продукта, до планирането и реализацията на неговото производство.

По оценки на изследователи (Qi et al., 2020) именно *капацитетът за продуктови иновации при персонализирана серийност* директно се отразява и на възможностите на компаниите за сервитизация.

Според други цитирани автори (Sousa & da Silveira, 2019), сервитизацията може да съставлява ключов елемент от бизнес стратегията, при условие, че това е свързано с оферирание на *основни продукти (core products)* на фирмата.

Такива са и част от горните примери. Първите си услуги по сервитизация Nike лансират още от 1999 г., с възможност клиентите да адаптират по свой вкус (ограничен до избор на цвят и определен набор от материали) на модела *Air Force 1*. Аналогично услугата *Adidas Custom* се отнася до адаптиране на екипи по основни групи артикули на компанията (кореспондиращи с популярни практикувани спортове в световен мащаб). Това осигурява и устойчивост в генерирането на приходи, с оглед на потенциално по-високите разходи, свързани с предоставяните услуги, отразяващо се на рентабилността.

## **Ефекти върху финансовия мениджмънт на компаниите**

В обобщение на описаните аспекти, отражението от интегрираното оферирание на продукти с услуги и персонализираното серийно производство, следва да доведе до:

⇒ допълнителни приходи от продажби.

От значение в случая е това да води до поредица от покупки, което да осигурява устойчиво повтарящи се във времето приходи (*recurring revenue*). Същевременно сред ключовите задачи на приложното поле на финансовия мениджмънт на компаниите е:

⇒ осигуряване на ефективност на разходите.

Това може да е предизвикателство, имайки предвид необходимото извършване на допълнителни разходи по предоставяне на услуга и/или във връзка с къстамизацията.

Не на последно място, освен съблюдаването на параметри на ефективността, обуславящи рентабилността, отговорност на мениджмънта е и оптималното управление на ликвидността, в т.ч. оборотния капитал на компаниите, обезпечавайки текущото в оперативен план интегрирано оферирание на продукт и услуга. Благоприятстващ фактор в това отношение би могла да е и логичната оптимизация на инвестиционните разходи. Производствените компании могат да си спестяват значими капиталовложения в нови машини и цели поточни линии, методично осигуряващо техния органичен растеж. В този смисъл, според представители (Benjamin et al., 2019) на консултантски компании като *McKinsey*, сервитизацията, може да е по-слабо рискова и времеемка, както и по-малко струваща алтернатива на разработването и развитието на нови продукти. Както вече беше посочено, специфична тенденция в този контекст е иновативното използване на ИКТ за дигитализирането на промишлени продукти (Westergren,

2011). Това може да осигури конкурентни предимства, както и нови възможности за създаване на стойност към клиента, но може да донесе и влошени показатели на компаниите, при подценяване на изведени по-горе предпоставки, и с оглед на комплексните управленски решения в международна бизнес среда. Такива примери са познати и от българската практика.

### ***Предизвикателства при продуктова сервитизация – примерът на Елджой АД***

Идеята за създаване на електрически велосипеди, които да се използват в градски условия, основателите на Елджой развиват от 2015 г. от Варна. От 2020 г. тези планове и съответни първи пилотни проекти се материализират в създаването на едноименно акционерно дружество, преминавайки и през различни рундове на финансиране от фондове за рискови и дялови инвестиции, от партньорски фирми и частни лица.<sup>1</sup> Сред продуктите на компанията, предназначени и за реализация на външни пазари (в САЩ и страни от Западна Европа) са електрически велосипеди, които са оборудвани със смарт устройства и технологии. Това позволява на потребителите да локализируют велосипеда си, да го заключават дистанционно, да го проследяват (например в случай на кражба), да го споделят за ползване от разстояние. Именно описаните функционалности отразяват сервитизацията на продуктите на Елджой. Поредицата от финансираня на компанията в тази връзка са предназначени за технологично развитие на продукта, увеличаване на производствения капацитет, за навлизане на нови пазари.

Същевременно мениджмънтът на компанията надценява потенциала за развитие на пазарите на електрически велосипеди в Западна Европа и САЩ, в контекста на експанзията им по време и непосредствено след пандемията от COVID-19. Динамиката на търсенето на е-велосипеди през последните години е с тренд на забавящ се растеж, макар числовите му стойности да доближават 10% на годишна база (2022 – 2024 г.).<sup>2</sup> За отбелязване е, че Елджой залагат на реализация на относително неевтин продукт, който не е широко познат на потребителите на таргетираните външни пазари, макар да са налице примери за по-

---

<sup>1</sup> Предприемачът, който е в основата на създаването на Елджой, Галин Бонев стартира аналогичен бизнес (Ибайк ЕООД) от 2015 г. Впоследствие проектите на основателите на Елджой АД получават финансова подкрепа от CleanTech Bulgaria (2017 г.). През 2022 г. е финализирана сделка по дялово финансиране, предоставено от Фонда за капиталови инвестиции (част от Групата на Българската банка за развитие). Получавано е и финансиране от фондове като Илевън, Витоша Венчър Партньърс, Иновейшън Кепитъл, от частни лица като серийния предприемач Владимир Давчев, основател на BG Menu и др.: <<https://money.bg/investments/balgarskiyat-proizvoditel-na-el-kolela-eljoy-poluchi-finansirane-ot-eur630-hil.html>> (Посетен на 27.10.2024).

<sup>2</sup> Прогнози на Statista Research: <<https://www.statista.com/statistics/1334665/global-e-bike-market-volume-forecast/>> (Accessed: 27 Oct. 2024).

пуляризиране<sup>1</sup> на модели на компанията от световноизвестни лица. На този фон, полученото финансиране е използвано от Елджой преди всичко за производство, респективно за попълване на големи количества материални запаси, които впоследствие се оказва, че имат трудна пазарна реализация. Резултат от всичко това е силно влошената оперативна рентабилност, както и проблеми с ликвидността, определящи неясна бъдеща перспектива пред дружеството.

**Таблица 1.** Показатели, характеризиращи дейността на Елджой АД (в хил. лв. и %)

Показател – динамика	2021	2022	Промяна (2022/2021)
Приходи от дейността	5 069	8 042	<b>58,65%</b>
Общо разходи за дейността	8 310	15 259	<b>83,62%</b>
Печалба/ (загуба) от оперативна дейност	(1 445)	(3 455)	<b>-139,10%</b>
Материални запаси	4 788	10 230 <sup>2</sup>	<b>113,66%</b>
Нетни парични потоци от оперативна дейност	(5 314)	(10 149)	<b>-90,99%</b>

Източник: Годишен финансов отчет на Елджой АД за 2022 г., изчисления на автора.

Съгласно оценката на одитора на Елджой АД, оповестена в годишния им отчет за финансовата 2022 г., затруднената реализация на произведените велосипеди води и до съответен спад в планираните от дружеството темпове на производство и продажби. В допълнение, засилената конкуренция на международните пазари на е-велосипеди от 2022 г. насам е съпътствана с увеличено предлагане, което още повече засилва натиска върху офертните цени на производителите.

Приведеният пример е показателен как подценяването на променливата динамика на търсенето и съответно, необходимото последващо адаптиране на производствения капацитет и използвани технологии в контекста на сервитизацията, може да има бърз неблагоприятен ефект върху резултатите на компанията. Нещо повече, презапасяването с готова продукция, което не е подчинено на реалното търсене в процеса на навлизане на международни пазари, допълнително може да влоши ситуацията. В този смисъл придържането към добри практики и предпоставки за сервитизация, очертани по-горе, може да е от ключово значение за устойчива реализация на подобен подход.

<sup>1</sup> В случая се има предвид появата на фотографии с Арнолд Шварценегер, заснет с велосипед на Елджой от серията им *Econic One*: <<https://money.bg/business/econic-one-balgarska-tesla-no-na-dve-kolela.html>> (Посетен на 27.10.2024).

<sup>2</sup> Квалифицираното мнение на одитора на Елджой АД е, че балансовата стойност на продукцията не надвишава нейната реализируема стойност, т.е. евентуалните ѝ продажби ще са под себестойност.

## Заклучение и дискусия

Макар сервитизацията и масовата къстамизация да са концептуализирани за пръв път във вариант на едноименни или аналогични понятия още от края на 1980-те години, засилен изследователски интерес към проблематиката се наблюдава едва от последните години. Това произтича и от интензивното адаптиране на дейността в такава насока, предприемано от компании от преработващата промишленост в контекста на навлизане и внедряване на нови цифрови технологии.

Предложените теоретичен обзор и анализ на практически казуси са показателни как сервитизацията е функция от капацитета на фирмите за продуктова иновация, в т.ч. във връзка с адаптиране на серийността в посока на поръчково масово производство. В допълнение ключов фактор е и приспособяването на използвани технологии, както и на съответни оперативни управленски решения, спрямо динамиката на търсенето по повод на интегриране на услуги в процеса на оферирание на продукти. Не на последно място, финансовите измерения на постиганите резултати от сервитизацията могат да имат решаващо значение за предприемане на едно или друго бъдещо мениджърско решение. В това отношение управлението на оборотния капитал и ликвидността, и таргетирането на оптимални равнища на оперативни и инвестиционни разходи, могат да се разглеждат като важни елементи, определящи целесъобразността от сервитизацията.

Дискусионно е доколко сервитизацията и масовата къстамизация следва да се третира като отделни елементи от бизнес стратегиите или във връзка с функционални направления в дейността на компаниите. Имайки предвид като цяло немногобройните емпирични изследвания на проблематиката, са възможни доводи и в двете насоки. Според представители на водещи консултантски компании<sup>1</sup> сервитизацията може да се разглежда и като цялостна стратегия за подобряване на конкурентоспособността чрез интегриране на услуги в бизнес модела на компаниите (Verhoef, 2021). Според други (Benjamin et al., 2019), компаниите от преработващата промишленост в частност, са в състояние да капитализират от съществуващите си продуктови портфолия и клиентска база, добавяйки допълнителни цифровизирани услуги, свързани със следпродажбеното обслужване на клиентите си. Това може да има силно отражение и върху показатели на рентабилността, доколкото периодичността на предоставяне на услуги надхвърля тази на продажбите на продукти, които са с по-слаб интензитет. По-конкретно очакванията са това да има директен ефект върху регистрираните маржове на оперативна печалба.

В заключение, на фона на ограничените емпирични изследвания, както и на различните теоретични интерпретации на проблематиката, бъдещите перспективи за осъществяване на сервитизация и масова къстамизация от фирмите са

---

<sup>1</sup> В случая става дума за разработчици на бизнес софтуер (SAP).

безспорни. Това се дължи на навлизането на нови цифрови технологии, но и на трансформацията на фирмените стратегии, в т.ч. в условия на променяща се среда за международен бизнес. В този смисъл разгледаното добавяне на стойност към продуктовете оферти е логично да представлява интерес за все повече компании и в България. От своя страна това предполагаемо обуславя възможности за усъвършенстване на внедряваните практико-приложни решения, както и очаквания за съответни нови изследвания.

## Използвана литература

Цанов, Цв. (2024) Екстернализация на дейности в глобалните вериги на стойността – ефекти върху рентабилността на компании без собствено производство, Икономиката на XXI век. Кризи, трансформации, устойчивост. Сборник с доклади от международна конференция, 12 май 2023 г., Издателство на Нов български университет, с. 288 – 309.

Baines, T., Lightfoot, H., Benedettini, O. and Kay, J. (2009a). The servitization of manufacturing: a review of literature and reflection on future challenges. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 20 (5), pp. 547 – 567.

Baines, T., Lightfoot, H., Peppard, J., Johnson, M., Tiwari, A., Shehab, E. and Swink, M. (2009b). Towards an operations strategy for product-centric servitization. *International Journal of Operations & Production Management*, 29 (5), pp. 494 – 519.

Baines, T., Ziaee Bigdeli, A., Bustinza, O.F., Shi, V.G., Baldwin, J. and Ridgway, K. (2017). Servitization: revisiting the state-of-the-art and research priorities, *International Journal of Operations & Production Management*, 37 (2), pp. 256 – 278.

Benjamin, G., Brink, H., Kervazo, F., Lavandier, H. and Rozenkopf, I. (2019). Aftermarket Services: The Near-term Growth Opportunity in Targeting the Right Customers, McKinsey & Company, Published Jan. 24, 2019: <<https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/aftermarket-services-the-near-term-growth-opportunity-in-targeting-the-right-customers>> (Accessed: 1 Oct. 2024).

Crozet, M. and Milet, E. (2017). The Servitization of French Manufacturing Firms, Ch. 4, in Fontagné, L. and A. Harrison (Eds.), *The Factory-Free Economy. Outsourcing, Servitization, and the Future of Industry*, Oxford University Press.

Davis, S. M. (1987). *Future Perfect*, Addison-Wesley, Reading, MA.

Gebauer, H., Fleisch, E. and Friedli, T. (2005). Overcoming the service paradox in manufacturing companies, *European Management Journal*, 23 (1), Feb. 2005, pp. 14 – 26.

Haesslein, D. (2022). What is servitization and how can it help your business?, *Forbes online*, Published Mar. 28, 2022, Updated April 14, 2022:

<<https://www.forbes.com/sites/sap/2022/03/28/what-is-servitization-and-how-can-it-help-your-business/>> (Accessed: 15 Oct. 2024).

Newman, D. (2017). Top 5 digital transformation trends in manufacturing, *Forbes online*, Published & Updated online Aug 8, 2017: <<https://www.forbes.com/sites/>

danielnewman/2017/08/08/top-5-digital-transformation-trends-in-manufacturing/#7bb51cbf249f> (Accessed: 14 Oct. 2024).

Perona, M., Saccani, N. and Bacchetti, A. (2017). Research vs. practice on manufacturing firms' servitisation strategies: A gap analysis and research agenda, *Systems*, 5 (1), pp. 1 – 28.

Pine, B.J. (1993). *Mass Customization: The New Frontier in Business Competition*, Harvard Business School Press, Boston, MA.

Qi, Y., Mao, Zh., Zhang, M. and Guo, H. (2020). Manufacturing practices and servitization: The role of mass customization and product innovation capabilities, *International Journal of Production Economics*, Vol. 228, ID 107747: <<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107747>>.

Shankar, V., Berry, L. and Dotzel, T. (2007). Creating and Managing Hybrid Innovations, AMA Winter Educators' Conference, San Diego, CA (February 16 – 19, 2007).

Silberstein, N. (2021). Adidas shifts to DTC-first model, plans to double ecommerce sales by 2025. *Retail TouchPoints* (online), Published Mar. 11, 2021:

<<https://www.retailtouchpoints.com/features/news-briefs/adidas-shifts-to-dtc-first-model-plans-to-double-ecommerce-sales-by-2025>> (Accessed: 25 Oct. 2024).

Sousa, R. and da Silveira, G. (2019). The relationship between servitization and product customization strategies, *International Journal of Operations & Production Management*, 39 (3), pp. 454 – 474.

Tseng, M.M. and Jiao, J. (2001). Mass Customization, in Salvendy, G. (Ed.), *Handbook of Industrial Engineering*, 3<sup>rd</sup> ed., Wiley, New York, pp. 684 – 709.

Ulaga, W. and Reinartz, W. (2011). Hybrid Offerings: How Manufacturing Firms Combine Goods and Services Successfully. *Journal of Marketing*, 75 (6), pp. 5 – 23.

Vandermerwe, S. and Rada, J. (1988). Servitization of Business: Adding Value by Adding Services. *European Management Journal*, Vol.6, No.4, pp. 314-324.

Verhoef, F. (2021). Servitization: The Shift from Products to Services that's Redefining Competitive Differentiation, *SAP News Center*, Published online (June 29, 2021): <<https://news.sap.com/2021/06/servitization-redefining-competitive-differentiation/>> (Accessed: 3 Oct. 2024).

Westergren, U. (2011). Opening up Innovation: The Impact of Contextual Factors on the Co-Creation of IT-Enabled Value Adding Services within the Manufacturing Industry. *Information Systems and e-Business Management*, 9, pp. 223 – 245.

**SERVITIZATION AND MASS CUSTOMIZATION: APPLICATION  
IN INTERNATIONAL BUSINESS AND IMPACT ON THE FINANCIAL  
MANAGEMENT OF MANUFACTURING COMPANIES**

*Chief Assist. Prof. Tzvetomir Tzanov, Ph.D.  
Department of International Economic Relations and Business,  
Faculty of International Economics and Politics,  
University of National and World Economy  
e-mail: tzanov@unwe.bg*

**Abstract**

Mass customization is a relatively new phenomenon characterized by adapting serial production to the demand of the individual customer. In turn, servitization implies offering products integrated with the provision of services. These approaches are becoming crucial in ensuring successful sales in a digital environment on local and on international markets. The aim of the paper is to clarify the essence, as well as the potential advantages and pitfalls, related to the implementation of both approaches by manufacturing companies. Via a case study methodology, including examples of Bulgarian firms with operations abroad, it has been suggested that the intended value addition to product offerings should be subject to the dynamic fluctuations in demand, otherwise it might be negatively affecting key financial management parameters related to profitability, liquidity and working capital management.

**Keywords:** servitization, mass customization, international business, financial management, manufacturing industry

**JEL:** D20, F23, G30, M11, M15

# 17 ГОДИНИ ЧЛЕНСТВО В ЕС: НЕЗАДОВОЛИТЕЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ РЕЗУЛТАТИ НА БЪЛГАРИЯ

Васил Гечев<sup>1</sup>

## Резюме

Членството на България в ЕС бе посрещнато през 2007 г. с големи очаквания за подобряване стандарта на живот в страната. 17 години по-късно, обаче, резултатите не отговарят напълно на очакванията. Въпреки, че след 2007 г. БВП на глава от населението в България нараства с по-високи темпове, отколкото при водещите икономики в ЕС, през 2023 г. разликите с тях при стойността на показателя са по-големи, отколкото през 2007 г. Настоящият доклад цели да обясни това неблагоприятно развитие чрез недостатъци при конкурентоспособността и по-високите нива на корупция в България.

## Въведение

На 01.01.2007 г. Република България стана пълноправен член на ЕС, като водещ мотив на стремежа към членството винаги е бил ускореното стопанско развитие на страната ни. 17 години по-късно, обаче, оценката за постигнатото в икономически план не може да бъде еднозначна. Сравнението при един от ключовите показатели – БВП на глава от населението, показва, че от една страна прирастът в България изпреварва редица водещи в ЕС икономики, но от друга – разликата в абсолютна стойност между България и повечето от тези икономики се увеличава.

Таблица 1. БВП на глава от населението, USD (ППС\*)

Държава	2007	2023	Прираст	Прираст в %
България	12822.1	38689.5	25867.5	201.7
Белгия	36799.5	70456.0	33656.4	91.5
Германия	36295.7	69338.3	33042.6	91.0
Дания	39015.1	76687.9	37672.8	96.6
Италия	34148.96	58754.9	24605.9	72.1
Франция	34126.1	61156.8	27030.7	79.2
Швеция	40914.4	70206.6	29292.2	71.6

\* ППС – Паритет на покупателната способност.

Източник: Световната банка, World Development Indicators.

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, катедра „МИО и Бизнес“, УНСС.

**Таблица 2.** Разлика при БВП на глава от населението

Сравнение	Разлика 2007	Разлика 2023	Промяна	Промяна в %
Белгия-България	23977.5	31766.4	7789.0	32.5
Германия-България	23473.6	30648.8	7175.1	30.6
Дания-България	26193.0	37998.4	11805.3	45.1
Италия-България	21326.9	20065.4	-1261.5	-5.9
Франция-България	21304.0	22467.3	1163.2	5.5
Швеция-България	28092.3	31517.1	3424.7	12.2

Източник: Таблица 1.

Въпреки, че за периода 2007 – 2023 г. прирастът при БВП на глава от населението в България е повече от два пъти по-висок спрямо избраните за сравнение страни – членки на ЕС, ние скъсяваме дистанцията само с Италия. При положение, че това бе една от най-тежко засегнатите европейски държави вследствие на Световната финансова криза от 2007 – 2008 г., въпросното скъсяване на дистанцията – и то със скромните 5.9% – не би трябвало да бъде разглеждано като меродавен пример за успех. Проблемно е изоставането с икономики като Белгия и Дания, където разликата в абсолютна стойност се увеличава респ. с 32.5% и 45.1%. Причините за тази динамика са комплексни – безспорно, една от водещите е обстоятелството, че по-високият темп на растеж в България касае значително по-ниска базова стойност при БВП на глава от населението (2007 г.). Другите, обаче, са свързани със структурата на българската икономика и нивото на стопанско развитие. В тази връзка, настоящият доклад ще се опита да потърси причините за увеличаващата се дистанция с водещите икономики в ЕС, като изследва промените при конкурентоспособността и възприятията за корупция в България и някои от посочените по-горе държави за периода 2007 – 2023 г. Където са налице съответните статистически данни, е представена информация до средата на 2024 г.

## **I. Конкурентоспособност**

Връзката между конкурентоспособността на една държава и нейното ниво на икономическо развитие е непосредствена – поради обстоятелството, че едновременно влияние върху конкурентоспособността оказват както икономически, така и политически и социални фактори. През 2024 г. Дания – която за периода 2007 – 2023 г. увеличава разликата с България с най-голяма стойност (\$11805) и с най-голям процент (45.1%) от анализирани държави – е на 3-то място в света по конкурентоспособност. За сравнение, през 2024 г. България е на 58-мо

място.<sup>1</sup> Това изоставане от Дания при конкурентоспособността до голяма степен обяснява и съществената разлика при доходите на населението в двете държави. Поради обстоятелството, че към момента Дания е най-конкурентоспособната страна – членка на ЕС, в настоящият анализ тя е използвана като отправна точка за сравнение (benchmark).

Изследването на промените на българската и датската конкурентоспособност се основава на данните от три доклада на Световния икономически форум (СИФ): 2006-2007 г., 2013-2014 г. и 2019 г. След 2020 г. СИФ преустановява практиката да публикува доклади за конкурентоспособност, като търсещите информация по темата на [www.weforum.org](http://www.weforum.org) са пренасочвани към Международния институт за развитие на управлението (IMD) в Швейцария – [www.imd.org](http://www.imd.org) Именно IMD е източник на данните за българската и датската конкурентоспособност в периода 2020 – 2024 г.

### **1. Доклад 2006 – 2007 г.**

На прага на влизането в ЕС, България се намира на 72-ро място по конкурентоспособност (от 125 държави) – с 4.0 от максимално възможни 7 точки.<sup>2</sup> Най-високо, с 6.6 точки, е оценена категорията „Здравеопазване и основно образование“, а най-ниско, с 2.9 точки, е оценена категорията „Иновации“. Като подреждане в класирането, България е най-високо класирана при категорията „Макроекономика“ (35-то място), а най-ниско при категорията „Институции“ (109-то място). България е в челната петица на най-слабо конкурентни държави в света при категориите „Разходи, свързани с аграрната политика“ и „Изтичане на мозъци“.

Класирането при конкурентоспособността на българския бизнес е по-неблагоприятно, в сравнение с общото класиране – 83-то място. Петте най-проблемни области при извършване на стопанска дейност в България са: (1) Неефективна държавна администрация, (2) Достъп до финансиране, (3) Корупция, (4) Данъчни регулации и (5) Недостатъци в инфраструктурата.

За сравнение, Дания е класирана на 4-то място в света – с 5.6 точки. Страната е сред водещите в света при категориите „Здравеопазване и основно образование“, „Висше образование“, „Институции“ и „Инфраструктура“.

### **2. Доклад 2013 – 2014 г.**

Близо 7 години след членството в ЕС, България подобрява своята конкурентоспособност, като страната вече е класирана на 57-мо място (от 148 държави), с 4.3 точки.<sup>3</sup> Значителен напредък е установен при категорията „Технологична готовност“ – 24 места по-напред в класирането, като България продължава да

---

<sup>1</sup> <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/>

<sup>2</sup> The Global Competitiveness Report 2006 – 2007, World Economic Forum.

<sup>3</sup> The Global Competitiveness Report 2013 – 2014, World Economic Forum.

бъде най-високо класирана при категорията „Макроикономическа среда“ – 30-то място. Слабото представяне при институциите, обаче, продължава – България е на 107-мо място. Най-назад в категорията „Институции“ България е класирана при под-категиорите „Организирана престъпност“ (130-то място), „Ефикасност на бордовете на предприятията“ (127-мо място), „Ефикасност на правната рамка за уреждане на споровете“ (125-то място) и „Прозрачност на правителствената политика“ (124-то място).

При иновационните фактори, включващи сложността на бизнеса и иновациите, България е 108-ма. Петте най-проблемни области при извършване на стопанска дейност в България са: (1) Корупция, (2) Достъп до финансиране, (3) Неэффективна държавна администрация, (4) Нестабилност при провежданите политики и (5) Политическа нестабилност на правителството.

За сравнение, за периода 2007-2014 г. Дания влошава своята конкурентоспособност, като според Доклад 2013-2014 тя е класирана на 15-то място в света – с 5.2 точки. Проблемните за бизнеса области в Дания са: (1) Данъчни ставки, (2) Достъп до финансиране, (3) Данъчни регулации, (4) Рестриктивни трудови регулации и (5) Неэффективна държавна администрация.

### **3. Доклад 2019 г.**

През 2019 г. България бележи допълнителен прогрес, като страната е вече на 49-то място (от 141 държави).<sup>1</sup> Най-високите класирания са при внедряването на информационни и комуникационни технологии (30-то място), пазара на труда (40-то място), макроикономическа стабилност (43-то място) и иновационни способности (48-мо място). Особено обнадеждаващо е класирането при иновациите и при институциите, където спрямо 2013 – 2014 г. България се придвижва, респ. с 57 и 50 места по-нагоре. Най-слабо е представянето на страната в категориите „Здраве“ (81-во място), „Финансова система“ (73-то място) и „Продуктови пазари“ (63-то място). При организираната престъпност прогресът е незадоволителен – от 130-то място през 2013 – 2014 г. до 111-то място през 2019 г.

За сравнение, Дания е на 10-то място в света – с най-високи класирания при корупцията (най-ниско ниво в света), пазара на труда, уменията и бизнес динамиката (№3 и при трите), и при институциите (7-мо място). Най-слабите класирания на Дания касаят гъвкавостта при определяне на надниците (118-то място) и леснина при наемане на чуждестранен труд (105-то място).

### **4. Периода 2020 – 2024 г.**

2020 г. е годината, през която България достига най-високо ниво в класирането по конкурентоспособност – 48-мо място. След 2020 г., обаче, тенденцията е на трайно влошаване – през 2021 г. и 2022 г. страната е на 53-то място, през

---

<sup>1</sup> The Global Competitiveness Report 2019, World Economic Forum.

2023 г. е на 57-мо място, а през 2024 г. – на 58-мо място.<sup>1</sup> С други думи, през 2023 и 2024 г. позициите на България са аналогични с класирането от 2013 – 2014 г.; **последните три години са занулили целият прогрес от периода 2013 – 2020 г.**

За периода 2020 – 2024 г. най-голямо е влошаването в категорията „Ефективност на правителството“, където България от 39-то слиза на 56-то място. В под-категориите на тази категория, най-ниско е класирането при бизнес законодателството (62-ро място) и при социалната рамка (57-мо място). Както в 2020 г., така и в 2024 г. България има най-слаби показатели в категорията „Бизнес ефективност“, респ. 53-то и 65-то място в класирането. Най-ниско е класирането в под-категориите „Пазар на труда“ (67-мо място) и „Отношения и ценности“ (64-то място).

За същият период класирането на Дания е впечатляващо – страната е неизменно № 1 в категорията „Бизнес ефективност“ и № 2 в категорията „Инфраструктура“ (с изключение на 2021 г., когато е № 3). За 2022 и 2023 г. Дания е № 1 по конкурентоспособност в света, а през 2024 г. е класирана на трето място.<sup>2</sup>

Общо за периода 2007 – 2024 г. е видно, че представянето на Дания при конкурентоспособността е много по-стабилно – и то при водещите места в света, отколкото представянето на България. Въпреки сравнително ниската гъвкавост при пазара на труда, Дания успява да задържи водещи позиции при институциите (в т.ч. изключително ниска корупция), инфраструктурата и образованието. За сравнение, представянето на България и при институциите, и при инфраструктурата е доста по-слабо, а в последните 4 години дистанцията в образованието също се увеличава. През 2024 г. Дания е на второ място в света при категорията „Образование“, а България е едва 52-ра. Поради обстоятелството, че икономическото благоденствие в наши дни е следствие на натрупването на социални, политически и стопански резултати от миналото – т.е. това благоденствие е комплексно явление – става ясно защо сравнително слабото представяне на България при конкурентоспособността на този етап прави скъсяването на дистанцията с държави като Швейцария и Дания трудно постижимо. Класациите на СИФ и IMD обхващат политическата, социалната и стопанската сфера и в този смисъл – без да са идеални – са сравнително меродавни ориентири за факторите, влияещи върху икономическото благоденствие.

## II. Корупция

Въпреки, че корупцията е включена като елемент на оценката на конкурентоспособността, считам че на това политическо явление следва да се обърне специално внимание – защото именно корупцията е една от главните причини (а в някои случаи и главната причина) за трайни негативни социални и стопанс-

---

<sup>1</sup> [https://www.imd.org/entity-profile/bulgaria-wcr/#\\_yearbook\\_Economic%20Performance](https://www.imd.org/entity-profile/bulgaria-wcr/#_yearbook_Economic%20Performance)

<sup>2</sup> [https://www.imd.org/entity-profile/denmark-wcr/#\\_yearbook\\_Infrastructure](https://www.imd.org/entity-profile/denmark-wcr/#_yearbook_Infrastructure)

ки развития, както на национално, така и на местно ниво. Особено важна характеристика на корупцията е, че косвените щети могат да бъдат много по-големи, отколкото преките щети. Това е така, защото решенията, повлияни от корупция, изпращат сигнали към гражданите и предприятията (местни и чуждестранни), които сигнали имат изключително зловредно влияние спрямо тяхната стопанска инициативност и активност.

Важната роля на явлението „корупция“ в социалната сфера, политиката и икономиката е засвидетелствана от факта, че от 1995 г. (всяка година) организацията с нестопанска цел Прозрачност без граници (Transparency International) съставя Индекс на възприятията за корупция по държави. В най-общ план може да бъде установена взаимовръзка между нивата на корупция в една държава и стандартът на живот там. Например, в челната петица по ниска корупция за 2023 г. са: Дания, Финландия, Нова Зеландия, Норвегия и Сингапур; в последната петица са: Йемен, Южен Судан, Сирия, Венецуела и Сомалия.<sup>1</sup> За сравнение, Дания, Норвегия и Сингапур са в челната десетка на света по Индекс на човешко развитие (2022 г.).<sup>2</sup>

От много години корупцията е добре известен, сериозен проблем в България. До момента, обаче, мерките за борбата с нея са почти изцяло в сферата на политическото говорене. Това е и причината през 2023 г. страната ни да е на незавидното 67-мо място в света – след Намибия (№ 59), о. Фиджи (№ 53), Руанда (№ 49), Ботсвана (№ 39) и Уругвай (№ 16); само Унгария от страните – членки на ЕС е след нас, на 76-то място.<sup>3</sup>

За първи път нивата на корупция в България са оценени през 1998 г., като страната е класирана на 66-то място в света – от 85 оценени държави. През годините промените в класирането са, както следва:

**Таблица 3.** Възприятия за корупция в България

Година	Класиране	Брой оценени държави
2003	54	133
2008	72	180
2013	77	177
2018	77	180
2023	67	180

Източник: Transparency International.

<sup>1</sup> <https://www.transparency.org/en/cpi/2023>

<sup>2</sup> <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/hdi-by-country>

<sup>3</sup> <https://www.transparency.org/en/cpi/2023>

Съгласно мястото в класирането, България е на същите позиции, както през 1998 г. Т.е. нищо съществено не е постигнато в борбата с корупцията за последните 25 години! При оценката на точки няма как да бъде направено сравнение между 1998 г. и 2023 г., защото през 2012 г. е направена промяна в методологията на точкуването. Сравнението между 2012 г. и 2023 г. показва слабо подобрене в точките, респ. повишение от 41 т. до 45 т. Въпреки това подобрене, в своя доклад за 2023 г. българският клон на Прозрачност без граници отбелязва, че резултатът на България все още е под средната стойност за Източна и Югоизточна Европа (49.31 т.).<sup>1</sup>

Във въведението на този доклад установихме, че трите държави, които увеличават своя БВП на глава от населението с най-голяма пропорция спрямо България (за периода 2007 – 2023 г.), са Дания, Белгия и Германия. Справката относно техните класирания при възприятията за корупция показва, че в последните 25 години те се представят значително по-добре от България.

**Таблица 4.** Възприятия за корупция в Белгия, Дания и Германия

Държава	Класиране 1998 г.	Класиране 2023 г.
Белгия	28-мо място	16-то място
Дания	1-во място	1-во място
Германия	15-то място	9-то място

Източник: Transparency International.

И през 1998 г., и през 2023 г. Дания е световният № 1 по ниска корупция; за периода 1998 – 2023 г. Белгия подобрява класирането с 12 места, а Германия с 6. Без съмнение, значително по-ниските нива на корупция в тези три държави – в сравнение с България – са осигурили по-висока степен на икономическа свобода за гражданите и предприятията (местни и чуждестранни), както и по-висока степен на защита на техните икономически интереси. Логично, тези обстоятелства са имали по-силно благоприятно въздействие върху производителните сили и иновациите в Дания, Белгия и Германия, в сравнение с България.

## Заклучение

За 17 години членство в ЕС постигнатото увеличение при БВП на глава от населението, метод Паритет на покупателната способност (в USD), в размер на 201.7% не е никак малко, но по-важният въпрос е защо продължаваме да се отдалечаваме от водещите в ЕС икономики. Отговорът със сигурност не може да бъде ограничен само до икономически обстоятелства и в тази връзка направените в доклада анализи нагледно представиха изоставането на България в клю-

<sup>1</sup> Индекс за възприятие на корупцията, Transparency International 2023.

чови категории на конкурентоспособността и липсата на напредък при корупцията. Недостатъците на българската политическа и икономическа система са толкова сериозни, че не позволяват на страната да постигне необходимата динамика в прираста на БВП за скъсяване на дистанцията. Все още, изоставането при образованието, институциите, бизнес ефективността и инфраструктурата спрямо водещите европейски икономики (в т.ч. Норвегия и Швейцария) е прекалено голямо, за да очакваме застигащо икономическо развитие в средносрочен период.

Ниската начална база от 2007 г. трудно може да бъде приета за оправдание, при положение че при провеждането и на парламентарни, и на местни избори редовно се посочва проблема с купуването на гласове. Цената на това купуване на гласове може да бъде само една – икономически изгоди при запазени (или подобрени) политически позиции. Ясно е, че такъв тип икономически изгоди се постигат единствено за сметка на честната конкуренция – която е и водещата предпоставка за стопански прогрес. Корупцията тръгва още от изборния процес, продължавайки към обществените поръчки, регулаторните органи, държавната администрация и пр. В наши дни, поради най-ниската себестойност на труда в ЕС, България успява частично да компенсира някои от политическите и икономическите недъзи чрез ценова конкурентоспособност и да постига растеж, по-висок от този на повечето „стари“ страни – членки на ЕС. Но е разбираемо, че този компенсационен механизъм не може да даде желаните стопански резултати в дългосрочен период, респ. да компенсира качествените и количествените изменения в българската икономика, опосредствани догонващо икономическо развитие.

В резултат на направените анализи може да се направи и извода, че членството в Европейския съюз – *само по себе си* – не води до качествени промени в работата на институциите и намаляване на корупцията. В случая на България, липсата на реален напредък в борбата с корупцията е още по-проблематична, при положение че страната близо 15 години беше в специален мониторингов механизъм (заедно с Румъния). Изглежда и в Брюксел няма достатъчно политическа воля за справяне с негативни явления като „обръчи от фирми“, нагласени обществени поръчки, политическо влияние при разпределянето на средствата от фондовете на ЕС и пр.

Считам, че за да постигне догонващо икономическо развитие, България и по-конкретно централната и местната власт следва да разработят детайлни дългосрочни планове, покриващи ключови за конкурентоспособността елементи:

1. Подобряване качеството на работата на институциите и осезаемо намаляване на корупцията.

2. Подобряване на резултатите в категорията „Образование“. В епохата на икономиката на знанието, ролята на образованието е водеща при всички елементи на създаване на висока добавена стойност в националното стопанство – квалификация на персонала, научно-развойна дейност, иновации и пр. Към това

трябва да добавим и изискванията на модерния свят към централните и общински администрации.

3. Подобрения при слабите звена в инфраструктурата. Тук от членството в ЕС има най-голяма полза, защото са налице целеви фондове в областта на инфраструктурата – покриващи и националното, и местното ниво.

Разбира се, този списък с приоритети би могъл да бъде разширен значително, но считам, че реалистичният подход налага приоритизирането на въпросните три области. Например, напълно несериозно е да се очаква, че в следващите 10 години България ще може да реши всички проблеми при икономическото развитие и ще се изравни по стандарт на живот с Дания или Швейцария.

## **17 YEARS OF EU MEMBERSHIP: BULGARIA'S UNSATISFACTORY ECONOMIC RESULTS**

### **Abstract**

At the time of Bulgaria's entry in the EU, Bulgarians' expectations for substantial improvement in their standard of living were high. 17 years later, however, expectations and results are somewhat mismatched. Although after 2007 Bulgaria experienced a faster GDP-per-capita growth than the leading EU economies, in 2023 the differences between Bulgaria's and their GDP-per-capita values were higher than they were in 2007. The aim of this report is to explain the unfavourable development with Bulgaria's competitiveness deficiencies and higher levels of corruption.

**JEL:** I31, O10, O47, K42

# ИНДИКАТОРИ В ПРОЦЕДУРАТА ЗА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ НА ЕС – ТЕОРЕТИЧНО И ПРАКТИЧЕСКО ЗНАЧЕНИЕ

Стоян Шаламанов<sup>1</sup>  
Shalamanov@feb.uni-sofia.bg

## Резюме

Настоящият доклад разглежда индикаторите, включени в таблото за наблюдение на макроикономическите дисбаланси (Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances) на страните в Европейския съюз. Таблото е създадено като част от Процедурата при макроикономически дисбаланси, за да може страните членки да бъдат своевременно насърчени да предприемат коригиращи мерки при идентифицирани дисбаланси. Спрямо индикаторите в таблото с показатели съществуват както добри отзиви за качествата им за ранно предупреждение, така и критики по отношение на сложността им, уместността и съгласуваността им. Настоящият материал си поставя за цел да разгледа по-специално индикаторите за външните дисбаланси и конкурентоспособност, техните теоретични основи и практическо значение.

**Ключови думи:** Европейски семестър, макроикономически дисбаланси, макроикономически индикатори

**JEL:** F4, H6.

## Увод

Процедурата при макроикономически дисбаланси (Macroeconomic imbalance procedure) и Европейският семестър са част от Рамката на Европейския съюз (ЕС) за икономическо управление. Процедурата при макроикономически дисбаланси е създадена като механизъм за ранно предупреждение и коригиране на възникнали дисбаланси в икономиките на държавите от Евроразоната и Европейския съюз. Голямата рецесия, започнала 2008 и 2009 година, показва мащаба на икономическите дисбаланси в някои от страните в ЕС. Натрупани са както външни дисбаланси (по текущата сметка), така и вътрешни дисбаланси (свръх задлъжнялост и жилищни балони). Макроикономическите дисбаланси и политиките за преодоляването им в една страна оказват влияние и върху другите държави-членки, което е характерно за всяка силно интегрирана икономическа зона. Макроикономическите дисбаланси е възможно да компрометират функционирането на валутния съюз и политиките на единния пазар. С оглед на това ЕС започва разработване на система за ранно предупреждение за откриване и избягване на дисбаланси. През 2011 година се приемат законодателните актове,

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, катедра „Икономика“, Стопански факултет, Софийски университет „Св. Климент Охридски“.

с които се въвежда Процедурата при макроикономически дисбаланси (ПМД). Процедурата се основава на група индикатори, организирани в табло (таблица) с показатели (Scoreboard), с чиято помощ трябва да се идентифицират макроикономическите дисбаланси в страните, за да се предприемат своевременно коригиращи мерки. Таблото се поддържа и актуализира от службите на Европейската комисия (Комисията) след консултации със Съвета и Парламента на ЕС.

Спрямо индикаторите в таблицата с показатели се дават добри отзиви за качествата им за ранно предупреждение. Също така обаче съществуват и редица критики, сред които: сложността и неразбирането им както в администрацията, така и сред научните среди; уместността им спрямо общите фискални ограничения за страните от ЕС и съгласуваността им вътре между тях. Настоящият материал си поставя за цел да разгледа по-специално индикаторите за външните дисбаланси и конкурентоспособност и да допринесе за по-доброто им разбиране, разкривайки техните теоретични основи и практическо приложение.

## **Основни характеристики, силни и слаби страни на Процедурата при макроикономически дисбаланси**

Макроикономическите дисбаланси се явяват сериозен проблем най-вече за страните от Евроната, защото общата валута ограничава възможността отделна страна да компенсира например намалена конкурентоспособност с девалвиране на курса на валутата си. От изключително значение е отклоненията да се регистрират своевременно, затова ПМД е създадена като механизъм за ранно предупреждение.

Процедурата преминава през различни етапи (Европейски парламент, 2021). Започва с Доклада за механизма за предупреждение (Alert Mechanism Report), ако държава-членка превиши праговете на няколко индикатора, Европейската комисия извършва допълнителни задълбочени прегледи (In-Depth Reviews) за риска от съществуването на макроикономически дисбаланси. Ако на база допълнителния икономически анализ Европейската комисия (ЕК) прецени, че са налице макроикономически дисбаланси, на втория етап Съветът на Европейския съюз отправя препоръки към засегнатата държава-членка. На третия етап в рамките на разкритата процедура при прекомерен дисбаланс дадените препоръки за корективни действия Съветът на Европейския съюз определя срок за представянето на план за корективни действия от засегнатата държава-членка. На четвъртия етап в дадения срок от Съвета на Европейския съюз (Съвета) държавата, за която е открита Процедура при прекомерен дисбаланс, представя план за корективни действия. Съветът прави оценка на плана. Въз основа на доклад на ЕК на петият етап Съветът прави оценка дали държавата членка предприема препоръчаните корективни действия, ако се констатира неспазване на препоръка, се определят нови срокове за корективните действия. На шестия

етап се предвижда на държавите членки, които не спазват препоръките, да бъдат наложени санкции.

Принципите, на които почива ПМД, включват: насоченост към запазване на макроикономическата стабилност; оценяване на дисбалансите от гледна точка на бъдещите перспективни; акцентирание върху рисковете, свързани с растежа и заетостта; взаимнообвързаност на националните оценки с последиците като цяло за еврозоната и ЕС; отчитане на потенциалът за приспособяване на страните членки; своевременно актуализиране на оценката в процеса на годишния преглед (European Commission, 2016).

Като силна страна на Процедурата при макроикономически дисбаланси може да се посочи, че целите на ПМД са по-разнообразни от тези на Пакта за стабилност и растеж. Пактът за стабилност и растеж се концентрира върху фискалния надзор, преследвайки осигуряването на стабилни публични финанси, докато ПМД наблюдава разнообразни показатели от предотвратяване на балони на активи и възстановяване на конкурентоспособността на страните до дисбаланси по текущата сметка. Според някои автори (Pierluigi, Sondermann, 2018) индикаторите на таблото с показатели имат добри качества за ранно предупреждение, ако те бяха наблюдавани след въвеждането на еврото, щяха да предскажат навреме задаването на голямата рецесия от 2008 и 2009 година.

Наред с достойнствата на Процедурата при макроикономически дисбаланси се откриват и критики към нея – както по отношение на нейното съдържание, така и по отношение на реализацията ѝ на практика. Според някои автори изпълнението на процедурата изисква високо ниво на специализирани познания за всяка национална икономика, а икономическата политика при идентифициране на рискове изисква консенсус, който е трудно постижим, затова и степента на изпълнение на препоръките на национално ниво обикновено е ниска (Brkić, Šabić, 2014). При оценяването на дисбалансите в дадена страна данните за прегряване на определен пазар (например цените на жилищните имоти), имат сравнително малка тежест. Отдава се повече внимание на дефицита по текущата сметка, безработицата и държавния дълг (Bénassy-Quéré, 2020).

В Процедурата при макроикономически дисбаланси липсват ясни критерии за разграничаване на дисбалансите от прекомерните дисбаланси. В следствие на това Процедурата при прекомерен дисбаланс никога досега не е била активирана спрямо държава-членка на ЕС и съответно на практика санкции досега не са налагани. Процедурата при макроикономически дисбаланси не осигурява достатъчна координация между специфичните препоръки за една отделна страна членка и препоръките на Комисията за еврозоната като цяло. Възможни са ситуации, в които конкретни препоръки за една страна да навредят на общия баланс в еврозоната. Необходимостта от цялостна макроикономическа политика в еврозоната не е отразена в ПМД.

В самото изпълнение на дейностите по ПМД и резултатите от тях Европейската сметна палата открива редица слабости в проведения през 2018 г. одит на

процедурата (Европейска сметна палата, 2018): Наблюдават се случаи на необвързаност между даваните препоръки и констатираните макроикономически дисбаланси в дадена държава членка; Препоръките се формулират прекалено общо, което възпрепятства оценката за тяхното изпълнение, а срокът за изпълнението им често е много кратък; Не се извършват предварителни и последващи оценки на въздействието на дейностите по препоръките; При установяване на прекомерни дисбаланси не се предвижда задължително задействане на ПМД, което води до липса на откриване на такива процедури до момента; Липса на съгласуваност между целите по Пакта за стабилност и растеж и проявата на макроикономическите дисбаланси, не се дава оценка на въздействието на фискалната политика върху дисбалансите; В крайна сметка в рамките на ПМД изпълнението на специфичните препоръки от засегнатите държави членки е слабо.

Съществуват критики и спрямо индикаторите в таблицата с показатели. Според някои данни познанията за ПМД не са широко разпространени нито сред управляващите, нито сред академичните среди и експертите. При сравнение между препоръките давани от МВФ и препоръките по ПМД, последните се оказват по-сложни и неясни. С това може да се обясни игнорирането на ПМД на политическо и експертно ниво (Bénassy-Quéré, 2020). Освен сложни за разбиране основните показатели се определят и като неуместни и несъгласувани помежду си, а техният голям брой затруднява открояването на истинските опасности за икономиките (Koll, Watt, 2022).

## **Анализ на индикаторите за външните дисбаланси и конкурентоспособност**

В рамките на ПМД се наблюдават четиринадесет индикатора, организирани в табло с показатели (Scoreboard). Таблото се поддържа, актуализира редовно и променя от службите на Комисията след консултация със Съвета на Европейския съюз и Парламента. Отчитането на динамиката в индикаторите и влиянието им върху растежа, заетостта и финансовата стабилност би трябвало да дава информация за появата на дисбаланси в дадена икономика. Таблото в последния си вариант има 14 основни количествени индикатора с прагове, допълнени от редица спомагателни индикатори. Основните индикатори са в три групи: Външни дисбаланси и конкурентоспособност; Вътрешни дисбаланси; Показатели за заетостта.

При разработката на индикаторите Европейската комисия изхожда от четири принципа. Според първия принцип се поставя специален акцент върху гладкото функционирането на еврозоната. По тази причина се избират показатели, които съгласно икономическата теория предизвестяват икономически кризи. На второ място, показателите и праговете се формулират така, че да дадат надежден сигнал за дисбаланси и загуба на конкурентоспособност, на колкото е възможно по-ранен етап. Същевременно индикативните прагове трябва да се установяват

на разумни нива, за да се избягват прекомерни „фалшиви тревоги“. Те трябва да са съобразени с данните от емпиричната литература. На трето място, се поставя принципът за прозрачност, достъпност и разбираемост на данните, получени по индикаторите. Броят на индикаторите не трябва да бъде прекалено голям, а данните получени от тях да са ясни (лесни за възпроизвеждане). Четвъртият принцип изисква показателите да бъдат на високо статистическо ниво. За да се отговори на това условие се ползват данни, събрани в съответствие с принципите на Кодекса на европейската статистическа практика на Европейската статистическа система. Използват се източници и на Евростат, когато са налични такива, за да може да се осигури съпоставимост на данните и статистическо качество. (European Commission, 2011).

Първата група индикатори (външни дисбаланси и конкурентоспособност) включват:

1. Салдо по текуща сметка като процент от БВП;
2. Нетна международна инвестиционна позиция като процент от БВП;
3. Реален ефективен валутен курс;
4. Експортен пазарен дял, процент от световния износ;
5. Индекс за номинални разходи за труд на единица продукция.

Първият показател се изчислява на база тригодишната средна стойност на салдото по текущата сметка, изразен в проценти от БВП, въз основа на статистиката на платежния баланс на Евростат. Определени са индикативни прагове от  $-4\%$  до  $+6\%$ . Текущата сметка обикновено е основният фактор, определящ промените в нетната международна инвестиционна позиция на дадена страна – дали е на дефицит или излишък и по този начин предоставя важна информация за икономическите отношения с останалия свят. Високият дефицит по текущата сметка показва, че една икономика взема заеми и внася повече, отколкото изнася. В литературата е добре известно, че балансът по текущата сметка е един от най-значимите показатели при обяснението на кризите (Frankel, Saravelos, 2010). Всеки резултат трябва да бъде оценяван заедно с равнището на външните вземания и задължения на страната. В ЕС е договорено, че при икономическото тълкуване ще се отчита допълнително спецификата на догонващите икономики. При оценките трябва да се вземат предвид капиталовите трансфери под формата на структурни фондове на ЕС, тъй като те могат да финансират частично дефицитите по текущата сметка. Притоците на преки чуждестранни инвестиции помагат за финансиране на дефицитите по текущата сметка в много държави-членки (European Commission, 2012).

Следващият показател – нетната международна инвестиционна позиция като процент от БВП се изчислява на база данни на Евростат от статистиката за платежния баланс на страните. Индикативният праг е  $-35\%$ . Този показател отчита нетната финансова позиция (активи минус пасиви) на националните сектори на икономиката спрямо останалия свят. Според литературата дава обща представа за нетната външна позиция на дадена държава и нейната външната уязвимост от

кризи (Furceri et al., 2011). Показателят е свързан с баланса по текущата сметка – постоянно високи дефицити по текущата сметка обикновено водят до силно отрицателни стойности на нетната международна инвестиционна позиция. Също така в рамките на показателя е важно да се прави разграничение между пасивите, които изискват изплащане на главница или лихва и пасиви, които не генерират дълг. Първите оказват влияние върху външната платежоспособност на икономиката, докато, например, преките чуждестранни инвестиции са относително по-малко рискови (не увеличават уязвимостта на страната в същата степен) и се разглеждат като предпочитана форма на финансиране.

Третият показател е процентното изменение за три години на реалния ефективен обменен курс (Real Effective Exchange Rate). Изчислява се въз основа на дефлатори на индекса на потребителските цени. Източник на данни е Дирекцията по икономически и финансови въпроси към Европейската комисия. Индикативните прагове са  $\pm 5\%$  за страните в еврозоната и съответно  $\pm 11\%$  за страните извън еврозоната. Този индекс дава информация за промените в ценовата и разходната конкурентоспособност на отделна държава членка спрямо нейните основни търговски партньори. Този показател дава представа и за привлекателността на вноса спрямо местното производство. В икономическата литература показателят се счита за важен и често срещан индикатор за настъпващи кризи (Frankel, Saravelos, 2010). Трябва да се отбележи обаче, че не винаги поскъпването на реалния валутен курс трябва да се счита за опасно. Индикаторът отразява постоянните промени в цените в обща референтна единица спрямо основните търговски партньори и по този начин илюстрира мащаба на промените в ценовата и разходната конкурентоспособност. Отклоненията на реалния ефективен обменен курс от референтните стойности показват, че за известно време цените са се увеличили без да се компенсират чрез номиналния, т.е. страната е изгубила или спечелила конкурентоспособност спрямо своите търговски партньори по отношение на разходите за труд. По-специално за държавите членки от еврозоната това може да попречи на гладкото функциониране на паричния съюз. (European Commission, 2012).

Показателят за процентното изменение за пет години на износа като пазарен дял от световния е с индикативен праг от  $-6\%$ . Той се изчислява въз основа на данните на Евростат за платежния баланс. Този показател отчита структурните загуби в конкурентоспособността. Една държава може да загуби позиции на износител не само, ако износьт ѝ намалява, но също така и ако износьт ѝ не нараства със същия темп като световния износ. Така относителната ѝ тежест в световния износ намалява. Пазарният дял на износа се определя като съотношение между промяната на обема на износа на дадена държава (в числителя) и промяната на общия световен износ (в знаменателя). Малките отворени икономики, които се насочват към малко на брой търговски партньори, обикновено са изложени на по-големи рискове. Със силни позиции са страните с разнообразни дестинации на износа и с по-малък дял на износа в икономиката, също така и

страните с технологично интензивните сектори, защото последните са по-малко чувствителни към промени в относителните цени (European Commission, 2012). Трябва да се отбележи, че в литературата е установено, че относителните цени не обясняват напълно резултатите от износа. Други фактори, например качеството на продуктите и производителността, също играят важна роля (Carlin et al., 2001, Melitz, 2003). За да са направени изводите на достатъчно широка база, икономическото тълкуване на индикатора се извършва във връзка с другите показатели на таблото, като по този начин се съчетават данните за ценовата конкурентоспособност с данните за неценовата конкурентоспособност.

Последният показател, отчитащ външните дисбаланси и конкурентоспособността, е процентното изменение за три годишен период на номиналните разходи за труд на единица продукция. Изчислява се въз основа на данни от Евростат. Индикативните прагове са различни за страните в еврозоната и за страните извън нея, съответно +9% и +12%. Този показател отново дава информация за ценовата и разходната конкурентоспособност в държавите членки на ЕС. Нарастването на стойността на показателя при равни други условия говори, че в дадена икономика нарастването на разходите за труд, надхвърлят увеличението на производителността на труда. Това може да бъде риск за конкурентоспособността на икономиката, ако другите разходи (например, за капитал) не се намаляват за компенсация. Интерпретацията на този показател заедно с индикатора за реалния ефективен валутен курс позволява да се направи цялостна оценка на развитието на разходната и ценовата конкурентоспособност във всяка държава членка. През годините, предшестващи Голямата рецесия от 2008 и 2009 година, ръстът на заплатите изпреварва увеличението в производителността на труда в много държави-членки на ЕС. Това води до рязко увеличение на номиналните разходи за труд на единица продукция (European Commission, 2012).

## **Заключение**

От представения анализ на индикаторите, отразяващи външните дисбаланси и конкурентоспособността се изяснява преди всичко важноста на проблемите с ценовата и разходната конкурентоспособност между държавите от еврозоната. Те могат да доведат до натрупване на външен дълг, а той от своя страна застрашава гладкото функциониране на Икономическия и паричен съюз. Отчита се и развитието на производителността чрез номиналните разходи за труд, на което се обръща особено внимание и в Пактът за стабилност и растеж. Може да се заключи, че критиките към конструирането специално на показателите за външните дисбаланси и конкурентоспособността не са основателни. Те са в общи линии прецизно разработени и почиват на сериозни теоретични познания и емпирични проучвания в съответните области. Нуждата от проследяването на тези показатели особено сред страните членки на еврозоната е много добре обоснована, нещо повече обосновката се потвърждава и от научната литература. Зас-

лужават сериозно внимание и изследване и другите основни, а също така и допълнителните индикатори, но ограниченията в обема на материала не позволяват те да бъдат обхванати. Тяхното изследване ще се остави за бъдещи публикации.

## Използвана литература

Европейска сметна палата (2018) Одит на процедурата при макроикономически дисбаланси, Специален доклад № 3, <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/mip-3-2018/bg/> (посетен 28.10.2024 г.) (Evropeiska smetna palata (2018) Odit na protsedurata pri makroikonomicheski disbalansi, Spetsialen doklad № 3, <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/mip-3-2018/bg/> (poseten 28.10.2024 g.)

Европейски парламент (2021) Макроикономическо наблюдение, Справочник за Европейския съюз – 2021, [www.europarl.europa.eu/factsheets/bg](http://www.europarl.europa.eu/factsheets/bg) (посетен 26.10.2024 г.) (Evropeiski parlament (2021) Makroikonomichesko nablyudenie, Spravochnik za Evropeiskia sayuz – 2021, [www.europarl.europa.eu/factsheets/bg](http://www.europarl.europa.eu/factsheets/bg) (poseten 26.10.2024 g.)

Bénassy-Quéré, A. (2020) How has the macroeconomic imbalances procedure worked in practice to improve the resilience of the euro area?, Economic Governance Support Unit (EGOV), Directorate – General for Internal Policies.

Brkić, M. and Šabić, A. (2014) Framework for Monitoring Macroeconomic Imbalances in the European Union – Significance for Croatia, Croatian National Bank, Publishing Department.

Carlin, W., Glyn, A., and Reenen, J. (2001) Export Performance of OECD Countries: An empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness, *The Economic Journal* 111, pp. 128-162.

European Commission (2011) Scoreboard For The Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged Initial Design, Commission Staff Working Paper. [http://www.europarl.europa.eu/registre/docs\\_autres\\_institutions/commission\\_europeenne/sec/2011/1361/COM\\_SEC%282011%291361\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/registre/docs_autres_institutions/commission_europeenne/sec/2011/1361/COM_SEC%282011%291361_EN.pdf) (посетен 27.10.24 г.)

European Commission (2012) Scoreboard For The Surveillance of Macroeconomic Imbalances, Occasional Papers 92. [https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2012/pdf/ocp92\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp92_en.pdf) (посетен 28.10.24 г.)

European Commission (2016) The Macroeconomic Imbalance Procedure, Rationale, Process, Application: A Compendium Economic and Financial Affairs, Institutional Paper 039.

Frankel, J. and Saravelos, G. (2010) Can Leading Indicators Assess Country Vulnerability? Evidence from the 2008-09 Global Financial Crisis, Harvard Kennedy School.

Furceri, D., Guichard, S. and Rusticelli, E., (2011) Medium – Term Determinants of International Investment Positions: The Role of Structural Policies, OECD Economics Department Working Papers, No. 863, OECD Publishing.

Koll, W., Watt, A. (2022) The Macroeconomic Imbalance Procedure at the Heart of EU, *Economic Governance Reform, Intereconomics*, 57(1), pp. 56 – 62.

Melitz, M. (2003) The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71, pp. 1695-1725.

Pierluigi, B., Sondermann, D. (2018) Macroeconomic imbalances in the euro area: Where do we stand?, ECB Occasional Paper, No. 211.

## INDICATORS IN THE EU MACROECONOMIC IMBALANCES PROCEDURE – THEORETICAL AND PRACTICAL IMPLICATIONS

*Chief Assist. Prof. Stoyan Shalamanov, PhD  
Department of Economics, Faculty of Economics,  
Sofia University „St. Kliment Ohridski“  
shalamanov@feb.uni-sofia.bg*

### **Abstract**

This report examines the indicators included in the scoreboard for monitoring macroeconomic imbalances in the European Union. The Scoreboard was established as part of the Macroeconomic Imbalances Procedure to encourage Member States to take timely corrective action when imbalances are identified. The indicators in the scoreboard have been both well received for their early warning qualities and criticised for their complexity, relevance and consistency. This paper aims to look in particular at external imbalances and competitiveness indicators, their theoretical underpinnings and practical relevance.

**Keywords:** European semester, macroeconomic imbalances, macroeconomic indicators

**JEL:** F4, H6.

# ОЦЕНКА НА СТРУКТУРНА КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА СТРАНИТЕ ОТ ЦИЕ СПРЯМО ЕВРОЗОНАТА

Силвия Господинова<sup>1</sup>  
s\_gospodinova@ue-varna.bg

## Резюме

Целта на доклада е като се използват статистико-иконометрични методи да се оцени степента на сближаване между страните от ЦИЕ и Еврозоната по отношение на производствената им структура за периода 2000 – 2022 година. Това е постигнато след като са решени следните задачи: изследван е процеса на сближаване чрез подхода на бета конвергенцията, измерена е скоростта на конвергенция на производствената структура на БВП, а също и необходимото време за достигане на конвергенция с Еврозоната на изследваните държави. По този начин се постига адекватна оценка на степента на конвергенция на страните от ЦИЕ с Еврозоната. В резултат на изследването се идентифицира наличието на конвергентни тенденции за някои страни и сектори, а също и липсата на такива за други.

**Ключови думи:** степен на конвергенция, бета конвергенция, модели с фиксирани ефекти, панелно моделиране

**JEL:** C01, F06, O01

## Увод

Въпреки положителната обща картина в интегрирането на българската икономика в ЕС, все още има проблеми със структурната ѝ конвергенция. Много важно е те да бъдат разкрити и овладени, за да се осигури стабилността на по-нататъшното задълбочаване на интеграционния процес. Необходимостта от постигане на структурна конвергенция не следва да се абсолютизира, а да се разглежда от гледна точка на цялостното икономическо сближаване. Поспециално резултатът не трябва да съответства на наличието на реална конвергенция, но и да не ограничава възможността за ускоряването ѝ чрез по-високи темпове на икономически растеж. В този смисъл резултатите от настоящия доклад са особено показателни по отношение на всички измерения на структурната конвергенция най-вече заради сравненията на българската и останалите икономики от ЦИЕ.

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, Икономически университет – Варна.

## Методология на анализа

Степента и скоростта на конвергенция на производствената структура на икономиката могат да бъдат оценени чрез подхода за  $\beta$  конвергенцията. Той позволява да се обобщят параметрите на процеса и да се подчертаят основните тенденции в развитието на производствената структура в сравнение с Евроразоната при абстрахиране от краткосрочните колебания в определени периоди. Този подход не зависи от конкретни показатели за структурно сходство и не дава представа за текущите различия между страните, а е насочен към описването на процеса на структурна конвергенция (или дивергенция). Оценяването уравнение има вида:

$$\Delta Y_{ijt} = \alpha + \beta \cdot Y_{ijt-1} + \varepsilon \quad (1)$$

Важното при оценката на това уравнение е знакът на коефициента  $\beta$ , който е показател за увеличаване или намаляване на сходството между производствените структури на икономиките от съответната група и Евроразоната. Същото е валидно и ако анализът се осъществява на секторно равнище за дадените икономики. Ако  $\beta$  е отрицателен, тогава промяната в разликата между съответната държава и Евроразоната е в обратна зависимост от предходната стойност на тази разлика, което говори за структурна конвергенция. Ако този знак е положителен, разликата се увеличава и възниква процес на структурна дивергенция.

Описаният модел може да се прилага както за оценка на реалната конвергенция, така и при изследване на структурната конвергенция. Оценката на модела се извършва с помощта на инструментариума на панелното моделиране, при което се получават стойности както за целия модел, така и за фиксираният ефект по страни. Така Stattev и Raleva (2006) използват панелни данни за оценката на конвергенцията в разходната и производствената структура на БВП на българската икономика към Евроразоната за периода 1997-2005 година. Именно този модел, който се описва със следното уравнение се използва в тази публикация за измерване на структурната конвергенция в производството.

$$\Delta Y_{nt} = \beta_{fe} + \beta Y_{nt-1} + \sum_{m=1}^M \gamma_m Y_{nt-m} + \varepsilon_{nt} \quad (2)$$

където:  $\Delta Y_{nt} = (Y_n - Y_{EZ})_t$  е разликата между променливата в отделната страна и тази в Евроразоната;  $\beta Y_{nt-1}$  е израз, коригиращ грешката, а  $\beta_{fe}$  е фиксираният ефект на константата за всяка държава, като отново отрицателният знак пред статистически значим  $\beta$  коефициент означава структурна конвергенция на страните с Евроразоната. Колкото по-висока е абсолютната стойност на този коефициент, толкова по-бързо дадената икономическа структура се сближава, и обратно, ако знакът пред статистически значим  $\beta$  коефициент е положителен е налице струк-

турна дивергенция между страните и Еврозоната и отново скоростта е в права връзка от стойността на коефициента.

Използването на модели с фиксирани ефекти дава възможност да се характеризират процесите във всяка една икономика, в допълнение към резултата за групата. Това уравнение се оценява поотделно за всеки от трите икономически сектора. За всички тях е използван теста на Дърбин-Ву-Хаусман за извършване на необходимата проверка за пригодността на модела с фиксирани ефекти и в резултат на това се доказва, че моделът е подходящ.

Измерването на структурната конвергенция с помощта на панелното моделиране има някои предимства и недостатъци. Основното му предимство е възможността да се отчетат фиксираните (индивидуалните) ефекти за всяка държава, и така страните могат да се сравняват и класират според степента на структурната им конвергенция. Успоредно с това този анализ може да доведе до нереалистично високи абсолютни стойности на  $\beta$  коефициента и оттам до надценяване на конвергенцията. Това се дължи на различни причини, основната, от които според Badinger, Müller & Tondl (2004) е, че не се отчитат пространствените зависимости между страните. Алтернатива на панелното моделиране е анализът с пространствени данни, при който обаче се губят динамичните характеристики, а също и анализът на динамични редове, който обаче е по-подходящ за анализ на отделна страна и не позволява с него да се правят сравнителни оценки. Ето защо, въпреки горе споменатите недостатъци, панелното моделиране е избрано за настоящия анализ, тъй като отговаря в най-голяма степен на целта и задачите на публикацията.

В иконометричното моделиране параметърът  $\beta$ , ако е статистически значим, има важно значение за доказване на наличието на конвергенция или дивергенция. При доказана статистическа значимост на параметърът  $\beta$  за съществуването на конвергенция се съди, ако той е отрицателен. Стойността му измерва скоростта на конвергенцията и дава представа за времето необходимо за преодоляване на несъответствието между действителното и равновесното състояние. Използването на метода на  $\beta$  конвергенцията изисква да се отчетат някои ограничения, свързани със структурата на модела и неговите допускания, които неминуемо се прехвърлят и върху неговите резултати. Характер на такова ограничение има допускането за безусловен (абсолютен) или условен характер на конвергенцията, като повечето емпирични изследвания (Eckey & Türck, 2005) доказват по-ниска скорост на конвергенция в първия случай и по-висока във втория. В случая на условна конвергенция получените оценки са функция и на всички други фактори на растежа, включени в допълнителната променлива. Друг възможен проблем е свързан с наличието на взаимозависимост между страните, която Monfort (2008) разглежда като типична при анализа на регионалната конвергенция и обяснява с наличието на географска близост между регионите. Такава близост обаче може да е налице и при анализа на конвергенцията на дадена държава към определена интеграционна общност. Това е така, за-

щото темпът на икономически растеж на дадена страна може да бъде повлиян от темпа на икономически растеж на общността, ако съществува силна зависимост по отношение на външната търговия между тях.

## Резултати от анализа на конвергенцията за страните от ЦИЕ

На секторно ниво резултатите показват, че като цяло страните от изследваната група са се доближили до Евророната по отношение дела на трите сектора в брутната добавена стойност. За България резултатите са донякъде противоречиви, тъй като от една страна е налице отрицателен коефициент по отношение на сектор селско стопанство, което е показател за конвергенция към Евророната, но от друга страна той съвсем не е сред най-високите измежду разглежданите страни. Това е така, тъй като процесът в България се различава значително през първата и втората половина на разглеждания период.

Таблица 1.  $\beta$  конвергенция на добавената стойност на секторно равнище за страните от ЦИЕ

	Селско стопанство	Индустрия	Услуги
$\alpha$	0.198**	1.731***	-1.594***
$\beta$	-0.145***	-0.264***	-0.195***
<b>Фиксирани ефекти</b>			
<b>България</b>	-0.034	-0.981	0.473
<b>Румъния</b>	-0,045	-0,875	0,584
<b>Словения</b>	-0,024	-0,742	-1,321
<b>Словакия</b>	-0,057	-0,756	-0,852
<b>Полша</b>	-0,041	-0,814	-0,741
<b>Чехия</b>	-0,037	-0,798	-0,523
<b>Унгария</b>	-0,038	-0,823	-1,172
<b>Хърватия</b>	-0,061	-1,283	-1,546
<b>Литва</b>	-0,032	-0,597	-1,149
<b>Латвия</b>	-0,027	-0,569	-0,285
<b>Естония</b>	-0,031	-0,624	-0,984
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>	0.095	0.087	0.046
<b>F-stat.</b>	3.018	2.359	1.246

С \*\*\* и \*\* са означени статистически значими стойности съответно при равнища 1% и 5%.

Източник: Евростат и изчисления на автора.

Процесът на конвергенция в България е по-отчетлив по отношение на индустриалния сектор. Коефициентът за страната е на второ място след Хърватия

(-1,283). Това обаче е последица от намаляването на относителния дял на сектора в брутната добавена стойност в тези две държави. За разлика от резултатите за индустрията, в сектора на услугите не се наблюдава сближаване на България с Евроразоната, тъй като полученият коефициент там е положителен и един от най-високите сред разглежданите държави. Това е неочаквано като се имат предвид данните за относителните дялове на страните, които отчитат сравнително ясен процес на сближаване.

Резултатите на това ниво на агрегиране показват, че е налице тенденция към постепенно сближаване на секторната структура на българската икономика с тази на Евроразоната. Това нарастване на степента на конвергенция се наблюдава успоредно с ръста на българската икономика през периода, което съответства на тезата, че секторната структура на догонващите икономики последователно се преобразува, с цел достигане равнищата на развитите икономики.

Но колкото е по-отворена една икономика, толкова по-уязвима е тя към външни шокове (и шокове в ЕС) и толкова по-важна е ролята на предварителната конвергенция.  $\beta$ -конвергентният анализ показва, че България напредва по-бързо от Румъния към своето интегриране в общата динамика на европейската икономика.

Възможно и важно е да се установи и скоростта на конвергенцията на всяка от страните, а това може да се случи въз основа на следната зависимост:

$$\text{Скорост на конвергенция} = \frac{\frac{\Delta Y_t}{Y_{t1}}}{\bar{y}_t - Y_{t1}}, \quad (3)$$

където:  $\Delta Y_t = Y_{t1} - Y_{t0}$  – разликата между относителните дялове на съответния показател в края в сравнение с началото на периода за дадената страна;

$Y_{t1}$  – стойността на относителния дял в края на периода за съответната държава;

$\bar{y}_t$  – средната стойност за периода на показателя за Евроразоната.

Чрез тази зависимост в доклада е изчислена скоростта на конвергенцията за изследваните страни по сектори. Резултатите сочат, че средната скорост на структурната конвергенция е най-голяма за Словения и най-малка при България. По-ниската скорост на структурна конвергенция у нас неминуемо влияе и на реалната конвергенция на страната ни и затова и тя е ниска.

**Таблица 2.** Скорост на конвергенция за страните от ЦИЕ по сектори

Държава \ Сектор	Селско стопанство	Индустрия	Услуги	Средно
България	0,886	0,021	1,157	0,688
Румъния	0,884	2,747	2,925	2,185
Словения	35,96	2,123	3,028	13,704

Държава / Сектор	Селско стопанство	Индустрия	Услуги	Средно
Словакия	0,692	2,007	1,903	1,534
Полша	1,566	0,682	1,043	1,097
Чехия	2,366	1,114	1,669	1,716
Унгария	1,123	3,513	3,214	2,617
Хърватия	1,678	3,416	4,546	3,213
Литва	0,083	7,715	2,367	3,388
Латвия	0,065	5,109	20,88	8,685
Естония	0,429	6,978	19,94	9,116

Източник: изчисления на автора по данни на Евростат.

Анализът може да бъде допълнен и с оценка на броя на годините, необходими за достигане на конвергенция по основни икономически сектори. Изчисленията са направени между началото и края на изследвания период по следната формула:

$$\text{Години на конвергенция} = \frac{EZ_{\text{ср.}} - Y_{t_1}}{\sqrt[n]{\frac{Y_{t_1}}{Y_{t_0}}} - EZ_{\text{ср.}}} \cdot 100, \quad (4)$$

където:  $EZ_{\text{ср.}}$  – средната стойност на относителния дял на показателя за Еврзоната;

$Y_{t_1}$  – относителния дял на показателя в края на периода за дадената държава;

$Y_{t_0}$  – относителния дял на показателя в началото на периода за дадената държава.

**Таблица 3.** Брой години, необходими на държавите от ЦИЕ да достигнат средните относителни дялове на брутната добавена стойност за Еврзоната в отделните сектори, при темпове на развитие характерни за периода 2000 – 2022 година

Държава / Сектор	Селско стопанство	Индустрия	Услуги	Средно
България	56	16	10	27,33
Румъния	52	10	9	23,67
Словения	3	13	6	7,33
Словакия	49	13	6	22,67
Полша	24	21	9	18
Чехия	25	19	10	18
Унгария	34	8	5	15,67
Хърватия	33	19	4	18,67
Литва	3	4	5	4
Латвия	5	16	1	7,33
Естония	27	7	1	11,67

Източник: изчисления на автора.

Резултатите показват, че България се нуждае от най-дълъг период за постигане на структурна конвергенция в производството. При тези темпове на конвергенция, при равни други условия на нея ще са и необходими повече от 56 години, за да може да достигне средното равнище на относителния дял на сектор селско стопанство за Евророната. След страната ни се нареждат Румъния (52 години) и Словакия (49 години). Освен в селското стопанство, за България е нужно най-много време и като цяло за уеднаквяване на производствената структура – повече от 27 години, за разлика от Литва, Латвия и Словения, на които са нужни под 10 години за това.

Запазването на тази незадоволителна позиция на страната ни може само да доведе до дивергенция и това да се отрази в намаляване на конвергенцията или дивергенция в рамките на целия ЕС.

## **Заклучение**

Проучването на структурната конвергенция в производството е много важно за страните, които са част от интегрирана общност, каквато е ЕС. Това е така, защото по-голямото сближаване между държавите е предпоставка за ограничаване на възможните негативните ефекти от наличието на асиметрични шокове.

Изведените резултати и изводи за степента на постигнатата структурна конвергенция не бива да се разглеждат само от гледна точка на синхронизирането на бизнес циклите и ефективността на общата парична политика. Те следва да се тълкуват и от гледна точка на потенциала на икономиката за постигане на дългосрочните ѝ цели – устойчив икономически растеж и конкурентоспособност, както и на свързаната с тях реална конвергенция. Анализът на секторната структура на производството на страните от ЦИЕ показва бързо развитие на сектора на услугите, но въпреки това нито една от тези страни не е успяла да достигне средното ново на БВП на глава от населението в ЕС.

Разликата в производствената структура на България спрямо Евророната умерено се съкращава, главно в резултат най-вече на намаляване относителния дял на селското стопанство и изпреварващ ръст на сектора на услугите. В индустриалния сектор се наблюдава конвергенция в резултат от едновременно нарастване на относителния дял на сектора в брутната добавена стойност както в Евророната, така и в България, но резултатите от анализа говорят за различна интензивност на процеса на структурна конвергенция в тях.

Прилагането на бета методологията показва най-висока степен на конвергенция в индустрията, като България изпреварва всички страни по този показател, с изключение на Хърватия. Сравнително ниска степен на конвергенция се наблюдава в селското стопанство, докато в сектора на услугите се регистрира процес на нарастване на структурните различия.

Въпреки многото особености в отделните характеристики на икономическите структури, данните за тях показват, че българската икономика като цяло има тенденция към структурна конвергенция с Евророната. От една страна това е положителна оценка за нея по отношение на стабилността при възникване на шокове в отделните сектори, но от друга страна, то повдига въпроса за възможностите за поддържане и/или увеличаване на тази конвергенция, и за факторите, които биха могли да предизвикат дивергенция. Това поражда очаквания, че процесът на конвергенция в тази област ще продължи, докато достигане приемливи размери и ще става с различна интензивност според достигнатото равнище на конвергенция и в зависимост от определящите го фактори.

По отношение на постигнатите до момента резултати за намаляване на структурните различия е показателно, че българската икономика става поустойчива към появата на външни шокове и, че бизнес цикъла ѝ се доближава до този на икономиките от Евророната. Позицията на българската икономика спрямо страните от ЦИЕ може да се определи като умерено благоприятна. Това се отнася не само за разгледаната група страни като цяло, но и спрямо тези от тях, които вече са приели еврото за своя основна валута. Следователно, присъединяването на българската икономика към Евророната няма да бъде свързано със сериозни сътресения и тя ще може да извлече ползи от провежданата обща парична политика.

### **Използвана литература**

1. Badinger, H., Müller, W.G., Tondl, G. (2004). Regional Convergence in the European Union 1985-1999. A Spatial Dynamic Panel Analysis, *Regional Studies*, Vol. 38(3), pp. 241 – 253.
2. Eckey H.-F., Türck, M. (2005). Convergence of EU-Regions: A Literature Report, Discussion Paper, *Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge*, No. 80, Universität Kassel, p. 4, Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/32143/1/507764781.pdf>.
3. Monfort, Ph. (2008). Convergence of EU Regions. Measures and Evolution, *EU Regional Policy Working Papers*, № 1.
4. Stattev, St., Raleva, St. (2006) Bulgarian GDP Structures – Convergence with the EU. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 4(2), pp. 193 – 207.

## ASSESSMENT OF STRUCTURAL CONVERGENCE OF PRODUCTION IN CEE COUNTRIES TOWARDS THE EURO AREA

*Chef. Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD,  
University of Economics – Varna*

### **Abstract**

The aim of the report is to assess the degree of convergence between the CEE countries and the Eurozone in terms of their production structure for the period 2000 – 2022 using statistical-econometric methods. This was achieved after the following tasks were solved: the process of convergence through the beta convergence approach was studied, the speed of convergence of the GDP production structure was measured, as well as the time needed to reach convergence with the Eurozone of the studied countries. In this way, an adequate assessment of the degree of convergence of the CEE countries with the Eurozone is achieved. As a result of the study, the presence of convergent trends for some countries and sectors, as well as the absence of such trends for others, is identified.

**Keywords:** convergence rate, beta convergence, fixed effects models, panel modeling

**JEL:** C01, F06, O01

# ВЛИЯНИЕ НА ВЪВЕЖДАНЕТО НА ЕВРОТО ВЪРХУ НЯКОИ ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ХЪРВАТИЯ

*Аглика Кънева<sup>1</sup>*  
*akaneva@unwe.bg*

## Резюме

В доклада е извършен анализ на динамиката на някои икономически показатели за Хърватия в периода преди и след присъединяването ѝ към еврозоната. Изследвано е отражението на въвеждането на еврото върху цените. Разгледана е реалната конвергенция на Хърватия към икономиката на Европейския съюз към момента на въвеждане на еврото.

**Ключови думи:** Хърватия, икономически показатели, еврозона, ХИПЦ, БВП на глава от населението.

**JEL:** F36

## Увод

Хърватия приема еврото на 1 януари 2023 г. Обменният курс на хърватската куна е 7,53450 хърватски куни за 1 евро. Това е централният курс на куната за периода на участие на страната в механизма на обменните курсове (ERM II) (ЕСВ, 2022).

Основната цел на доклада е да се изследва влиянието на въвеждането на еврото върху някои икономически показатели на Хърватия.

За да се реализира целта, в доклада се очертават следните конкретни задачи:

1. Изследване на отражението на приемането в еврозоната върху цените в Хърватия.

2. Определяне на реалната конвергенция на икономиката на Хърватия към икономиките на страните-членки в Европейския съюз към момента на въвеждане на еврото.

3. Анализ на динамиката на основни икономически показатели за Хърватия през периода 2012 – 2023 г.

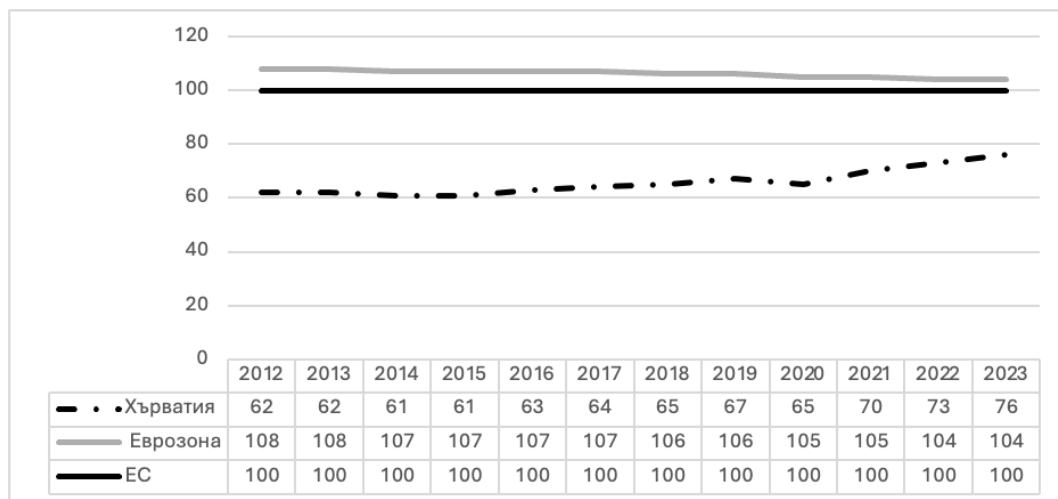
Обект на изследването са някои икономически показатели за Хърватия. Предмет на изследването е влиянието на въвеждането на еврото върху тези показатели.

Основната теза на разработката е, че през 2023 г. приемането на еврото оказва влияние върху цените в Хърватия по посока на тяхното увеличение, но това увеличение не е съществено.

---

<sup>1</sup> Главен асистент, д-р, катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС, ORCID ID: 0000-0002-6903-9523

## Анализ на влиянието на приемането на еврото върху някои икономически показатели за Хърватия



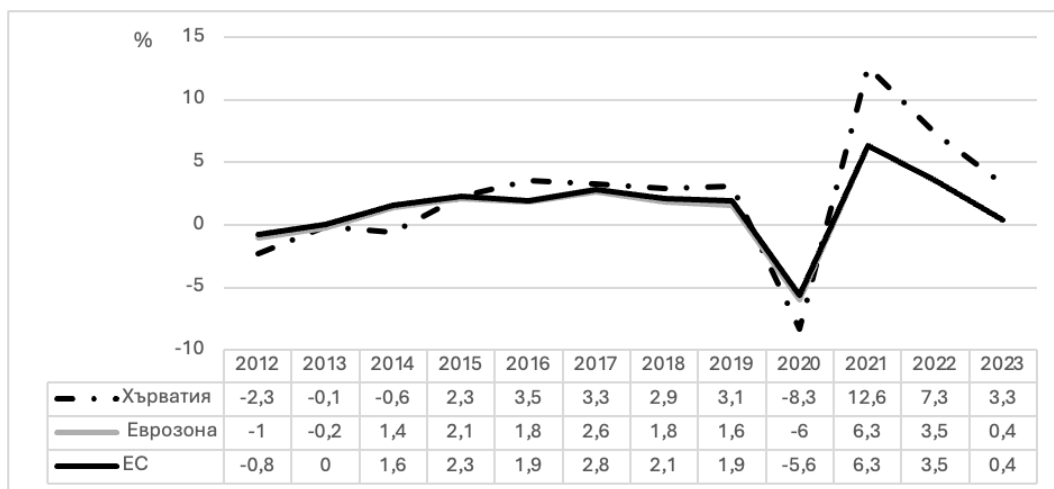
Източник: Евростат

**Фигура 1.** Индекси на обема на БВП на глава от населението, измерен чрез паритета на покупателната способност, за Хърватия, Европейския съюз и еврозоната в периода 2012 – 2023 г. (ЕС27-2020 = 100)

БВП на глава от населението, измерен чрез паритет на покупателна способност, за Хърватия нараства постепенно и непрекъснато през периода 2012 – 2023 г. След като се присъедини към Европейския съюз през 2013 г., Хърватия постига значителен напредък в повишаване на реалната си конвергенция към икономиката на Европейския съюз т.е. настигане на средноевропейския БВП на глава от населението. Първоначално към месец декември 2012 г. стойността на показателя е с 38% по-ниска от средния БВП на глава от населението в Европейския съюз. През 2023 г. в Хърватия БВП на глава от населението достига 73% от средноевропейския. Това може да се оцени като много добро ниво.

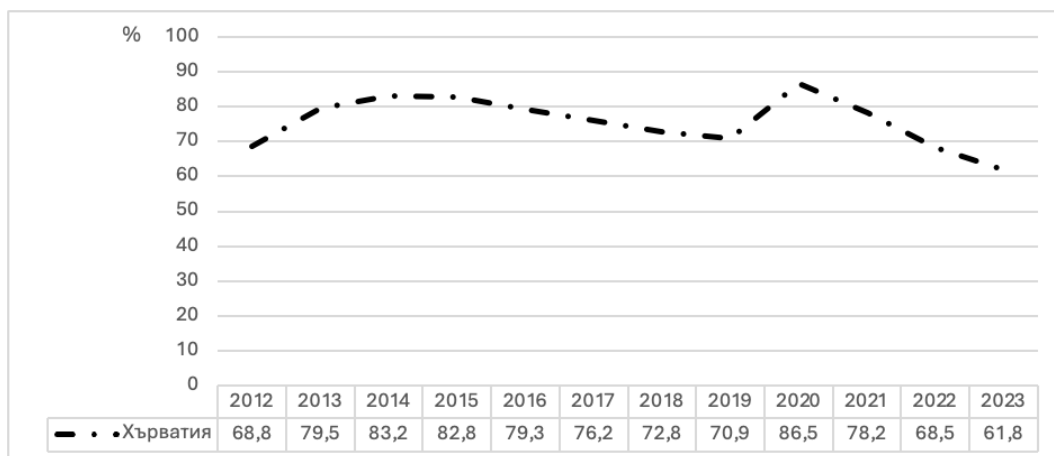
През периода 2016 – 2023 г., с изключение на 2020 г., Хърватия отчита темп на икономически растеж, надвишаващ средния за Европейския съюз и еврозоната, което допринася за процеса на реална конвергенция. През 2020 г. под влияние на икономическата криза, породена от пандемията от Covid-19, е отчетено рязко понижение на БВП в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната. Наблюдава се тенденция намалението на БВП в Хърватия от 8,3% през 2020 г. да е по-голямо в сравнение с това в еврозоната в размер на 6% и в Европейския съюз на стойност 5,6% за същата година. До голяма степен това може да обясни с факта, че приходите от туризъм на Хърватия представляват около 19% от БВП през 2019 г. Този дял намалява значително през 2020 г. под влияние на пандемията от коронавирус, но отново се увеличава през 2021 и 2022 г. Хърватия има най-

висок дял на приходите от туризъм в БВП в сравнение с останалите страни – членки на Европейския съюз (Boris Vujčić, 2024). Това е един от най-силно засегнатите от пандемията икономически сектори. Следва да се отбележи, че стойностите на показателя за Хърватия, еврозоната и Европейския съюз до голяма степен се изменят паралелно през анализирания период.



Източник: Евростат

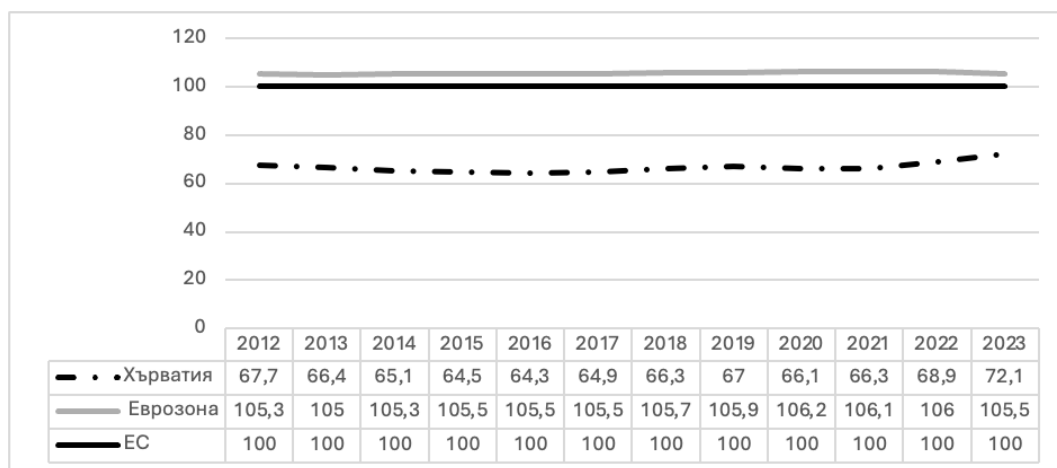
**Фигура 2.** Изменение на БВП спрямо предходна година по пазарни цени в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната в периода 2012 – 2023 г. (%)



Източник: Евростат

**Фигура 3.** Общ държавен дълг на Хърватия през периода 2012 – 2023 г. (% от БВП)

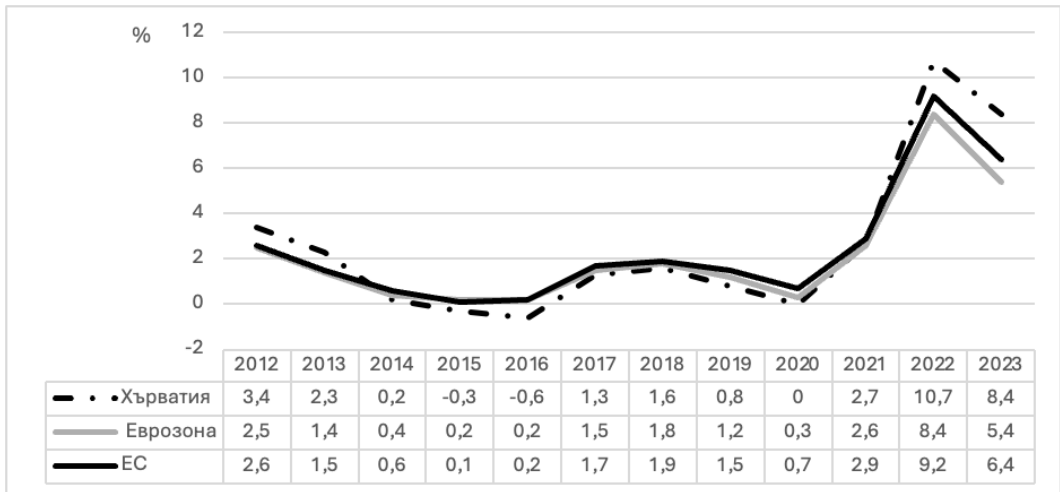
Както се вижда от фигура 3 държавният дълг като процент от БВП на Хърватия през целия период превишава референтната стойност за Европейския съюз от 60%, както се посочва от Маастрихтския договор и Пакта за стабилност и растеж. От 2012 до 2014 г. стойностите на показателя нарастват. През периода 2015 – 2019 г. се наблюдава тенденция на постепенно и непрекъснато намаление на стойностите на съотношението държавен дълг към БВП на Хърватия. През 2020 г. е отчетено рязко увеличение, което се дължи на отрицателното отражение на икономическата криза, породена от пандемията от Covid-19, и върху показателя дял на държавния дълг в БВП на Хърватия. Следва рязко понижение до 2023 г., като Хърватия влиза в еврозоната с държавен дълг, който възлиза на 61,8% от БВП на страната или малко над референтната стойност от 60%.



Източник: Евростат

**Фигура 4.** Индекси на ценовите равнища в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода 2012 – 2023 г. (ЕС-27\_2020=100)

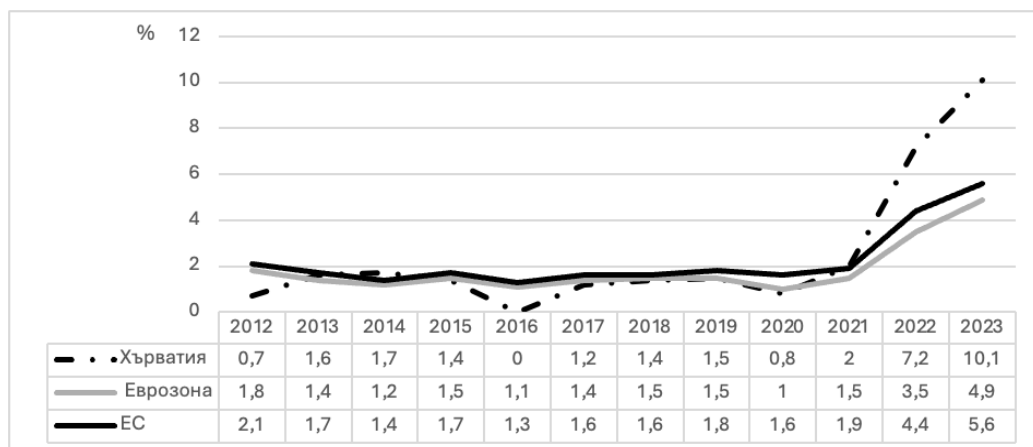
Данните от фигура 4 показват, че равнището на цените в Хърватия към месец декември 2012 г. е по-ниско с 32,3% от средното равнище на цените в Европейския съюз. През периода до 2022 г., през който Хърватия е страна-членка на Съюза, разглежданият показател се запазва на близки стойности. В годината на присъединяване към еврозоната ценовото равнище в Хърватия достига 72,1% от средната стойност за страните-членки на Европейския съюз. Реална конвергенция на Хърватия по отношение на равнището на цените може да се оцени като добра.



Източник: Евростат

**Фигура 5.** ХИПЦ в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода 2012 – 2023 г. (%)

През последните дванадесет години 2012 – 2023 г. инфлацията в Хърватия, измерена чрез потребителските цени, претърпява значителни колебания на годишна база, варирайки от -0,6% до 10,7%. Стойностите на хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) в Хърватия нарастват от 2021 г. до края на разглеждания период в съответствие с наблюденията в целия Европейски съюз инфлационен процес. През 2022 и 2023 г. инфлацията в Хърватия е по-висока от тази, измерена в Европейския съюз и еврозоната. Като резултат от рязкото повишаване на цените на енергията и храните през 2022 г. инфлацията в Хърватия продължава да нараства, изпреварвайки значително тази в еврозоната. Фискалните мерки като намаляване на ставката на данъка върху добавената стойност и тавани на цените на газа, електроенергия и основни хранителни стоки, намаляване на акцизите върху горивата и замразяване на маржовете на петролните продукти, спомогнаха за временното смекчаване на инфлационния натиск (ЕСВ, 2022). Следва да се отбележи, че през 2023 г., когато Хърватия въвежда еврото, се отчита намаление на ХИПЦ т.е. еврото не води до повишение на цените като цяло в страната. От представената на фигура 4 динамика на ХИПЦ прави впечатление, че стойностите на показателя в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната се изменят до голяма степен паралелно през периода 2012 – 2023 г.

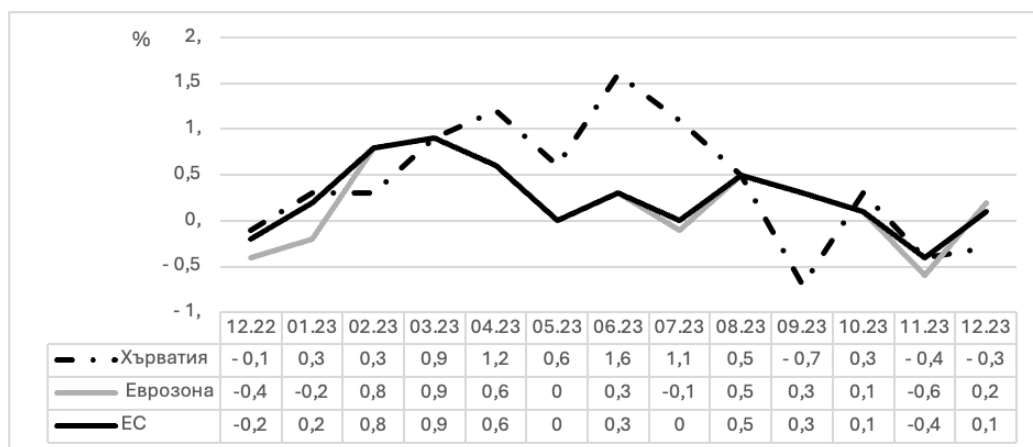


Източник: Евростат

**Фигура 6.** ХИПЦ на услугите в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода 2012 – 2023 г. (%)

От данните, представени на фигура 6, е видно, че вероятно под въздействие на въвеждане на еврото се отчита нарастване на ХИПЦ на услугите в Хърватия от 7,2% през 2022 г. до 10,1% през 2023 г.

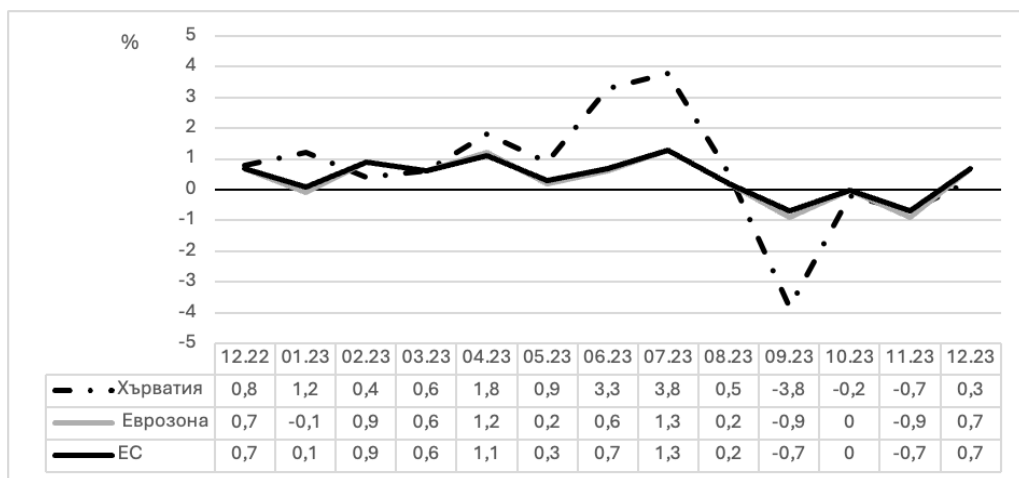
Увеличението на цените, свързано с въвеждането на еврото, може да се дължи на фиксираните разходи, свързани с преминаването към еврото, практиките за закръгляне на цените до атрактивни нива, но също така и на нелоялно ценово поведение от страна на фирмите в резултат на липсата на ценова прозрачност и конкуренция в някои сектори (Falagiarda et al, 2023).



Източник: Евростат

**Фигура 7.** ХИПЦ в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода декември 2022 – декември 2023 г. (%)

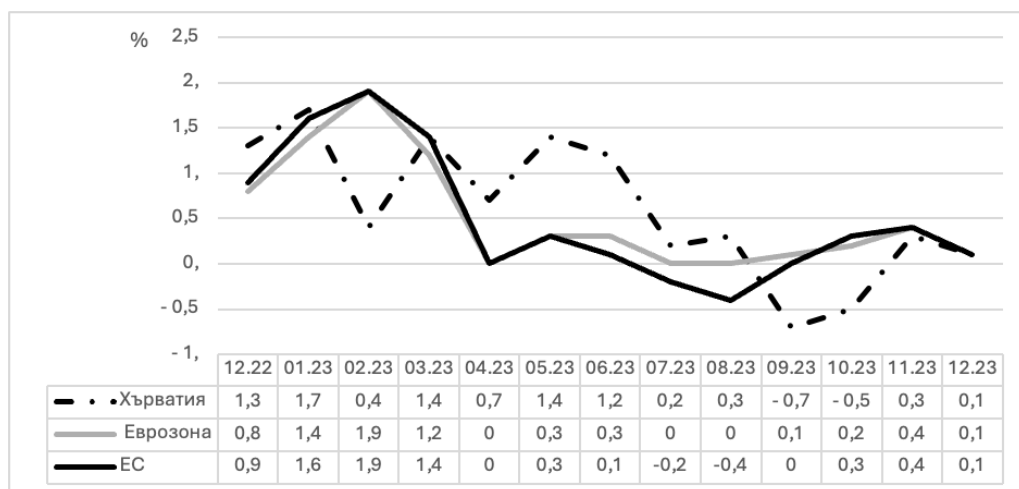
Ако данните за ХИПЦ в Хърватия се представят по месеци на 2023 г. т.е. периодът веднага след присъединяване към еврозоната, се вижда че през отделни месеци инфлацията в страната е по-висока от отчетената в Европейския съюз и еврозоната.



Източник: Евростат

**Фигура 8.** ХИПЦ на услугите в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода декември 2022 – декември 2023 г. (%)

Данните за ХИПЦ на услугите в Хърватия на месечна база затвърждават извода, че особено през първата половина на 2023 г. се наблюдава повишение на цените на услугите в страната, което вероятно се дължи на въвеждането на еврото.



Източник: Евростат

**Фигура 9.** ХИПЦ на храните в Хърватия, Европейския съюз и еврозоната през периода декември 2022 – декември 2023 г. (%)

От представеното на фигура 9 месечно изменение на ХИПЦ на храните в Хърватия за 2023 г., е видно, че между месец април и месец юни 2023 г. увеличението на цените на храните в Хърватия е по-високо от това в Европейския съюз и еврозоната до голяма степен като резултат от приемане на еврото.

Преминаването от куна към евро до момента е оказало сравнително слабо въздействие върху потребителските цени в Хърватия. В Хърватия след приемането на еврото се наблюдава лек ценови ефект в сектора на услугите, но като цяло липсват доказателства за широкообхватен извънреден ценови ефект, който да се прибави към съществуващата инфлационна тенденция. По-конкретно в сектора на услугите се отчита увеличение на цените при барове, ресторанти, фризьорски салони, както и медицинските и стоматологични услуги.

Хърватия е първата страна, която преминава към еврото в условията на висока инфлация в еврозоната. Това вероятно улеснява фирмите да определят по-високи цени, отколкото биха били оправдани от увеличаването на разходите или от рязкото нарастване на търсенето. Въпреки че хърватските власти приложиха няколко мерки, насочени към избягване на необосновани увеличения на цените, включително сравнително дълъг период, през който трябва да се показват двойни цени, след преминаването към еврото бяха отчетени необичайни увеличения на цените, особено в сектора на услугите. Хърватските власти засилват дейностите по наблюдение и налагат глоби. Но като цяло въздействието върху потребителските цени и възприятията за цените в Хърватия, което се прибавя към общата тенденция на инфлацията към момента е овладяно (Falagiarda et al, 2023).

## **Заклучение**

Изводите, които могат да се направят от анализа на отражението на въвеждане на еврото през 2023 г. върху някои икономически показатели за Хърватия, са:

- реалната конвергенция на Хърватия към Европейския съюз, измерена с БВП на глава от населението, непрекъснато се засилва през периода от приемането на страната в Европейския съюз през 2013 г. и може да се оцени като добра при въвеждане на еврото през 2023 г.;

- темпът на икономически растеж в Хърватия е по-висок от средния за Европейския съюз и еврозоната през повечето години от разглеждания период, което е фактор за повишаване на реалната конвергенция на икономиката на Хърватия към тази на Европейския съюз. БВП в Хърватия намалява в по-голяма степен в сравнение с Европейския съюз и еврозоната, което вероятно се дължи на големия дял на приходите от туризъм в БВП на Хърватия и негативните ефекти от пандемията от Covid-19 върху този икономически сектор;

- въпреки че през периода 2012 – 2023 г. стойностите на показателя дял на държавния дълг в БВП на Хърватия са по-високи от референтната стойност за Европейския съюз от 60%, в резултат на провежданата от страната икономичес-

ка политика през периода на членството ѝ в Европейския съюз стойността на показателя за 2023 г. почти покрива това изискване;

- при приемането на еврото Хърватия има добро ниво на реална конвергенция към икономиката на Европейския съюз по отношение на ценовото равнище;

- стойностите на ХИПЦ в Хърватия намаляват през 2023 г., което означава, че приемането на еврото не води до увеличение на ценовото равнище като цяло в страната. Увеличението на ХИПЦ на услугите в Хърватия на месечна база през първата половина на 2023 г. и на ХИПЦ на храните от месец април до месец юни 2023 г. до голяма степен може да се обясни с приемането на еврото. Това увеличение на цените не е съществено;

- икономическата криза, предизвикана от пандемията от коронавирус, оказва силно негативно влияние върху икономиките на Хърватия, Европейския съюз и еврозоната.

## Използвана литература

ЕЦБ. (2022) Economic Bulletin. Issue 8.

Falagiarda, M., Gartner, C., Mužić, I. and Pufnik, A. (2023) Has the euro changeover really caused extra inflation in Croatia? ECB.

One year with the euro, Speech by Mr. Boris Vujčić, Governor of the Croatian National Bank, at the Conference „One year with the euro“, Zagreb, 30 January 2024, <https://www.bis.org/review/r240131a.htm>

<https://ec.europa.eu/eurostat/>

## IMPACT OF THE INTRODUCTION OF THE EURO ON SOME ECONOMIC INDICATORS FOR CROATIA

*Chief Assist. Prof. PhD Aglika Kaneva  
Department of Finance, Finance and Accountancy Faculty,  
University of National and World Economy – Sofia  
akaneva@unwe.bg*

### Abstract

In this paper, an analysis of the dynamics of some economic indicators for Croatia in the period before and after its accession to the euro area has been made. The impact of the introduction of the euro on prices has been examined. Croatia's real convergence to the economy of the European Union at the time of euro adoption has been studied.

**Keywords:** Croatia, economic indicators, euro area, HICP, GDP per capita

**JEL:** F36

# СТАГФЛАЦИЯТА В ТУРЦИЯ КАТО СТРАНА КАНДИДАТКА ЗА ЧЛЕНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Петя Василева<sup>1</sup>*  
*p.vasileva@uni-svishtov.bg*

## Резюме

Диаграмата забавяне – инфлация – стагфлация – рецесия – дезинфлация остава валидна за света и все по-осезаемо я наблюдаваме в частност за Република Турция. В момента рисковете и възможностите в настоящата конюнктура за Турция трябва да бъдат добре идентифицирани и оценени. Свиването в страните, които са основните експортни пазари на Турция, в частност еврозоната, САЩ и Обединеното кралство, ще намали импулса на растеж на турския износ и в това отношение стратегията за алтернативни пазари трябва да се прилага по-добре. Ако в дадена страна се измерва отрицателен растеж в продължение на шест месеца, се счита, че е настъпила „рецесия“. При нормални обстоятелства инфлацията предизвиква растеж. Ако се появи стагнация заедно с инфлацията, се счита, че съществува стагфлация. Свидетели сме на пандемията Covid-19 и войната Украйна-Русия, водещи до рецесия. Също така е факт, че тези два фактора също са довели до инфлация с темпове, невиджани в западните страни от четиридесет години. В този случай за рецесия или стагфлация да говорим? Светът не е изправен пред рецесия, а по-лошо – пред стагфлация. Докато турската икономика се бори с високата инфлация, тя се запознава с нови икономически концепции: стагфлация, свиваща се инфлация и икономична инфлация. Тези концепции изразяват отрицателни ефекти като повишаване на цените, намаляване на качеството на продуктите и услугите, намаляване на теглото и размера и забавяне на икономическия растеж.

**Ключови думи:** стагфлация, Турция, Европейски съюз, инфлация, рецесия

**JEL:** E31

## Увод

Инфлацията е понятие, произлизащо от английската дума Inflation, което означава надуване или издуване, а стагнация означава застой, бездействие. Стагфлацията е понятие, произлизащо от думите стагнация и инфлация. Концепцията за стагфлация се използва в икономиката, за да изрази икономическата ситуация, която възниква по време на периоди както на висока инфлация, така и на икономическа стагнация.

В този случай, докато нивото на безработицата се увеличава, цените продължават да растат бързо. Според последните данни, докато безработицата в Турция расте, индустриалното производство също се свива. Според Турския статистически институт (TUIK) нивото на безработица през юни 2024 г се е

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, катедра „Финанси и кредит“, факултет „Финанси“, СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов.

увеличило с 0,7 процентни пункта спрямо предходния месец, достигайки 9,2%. Свиването на индустриалното производство, започнало през май, продължава с ускорени темпове и през юни. Водещите данни показват свиване от 2,1% на месечна база и 4,7% на годишна база през юни. Така се наблюдава най-голямото намаление на промишленото производство от 16 месеца на годишна база. „Годишната инфлация в Турция към юли 2024 г. е 61,78%, въпреки понижението поради базовия ефект.“<sup>1</sup>

Спадът в индустриалното производство ще се отрази и на brutния вътрешен продукт, тоест данните за растежа. Настоящата политика на дезинфлация има характеристика, която води до забавяне на икономическия растеж чрез намаляване на търсенето. Ако приемем, че икономиката не се откаже от това и се фокусира върху увеличаване на растежа, може да има свиване и през третото тримесечие. Следователно може да се наблюдава стагфлационен ефект. В Турция има тенденция към стагфлация. Процесът на инфлация съпътства охлаждането на икономиката и безработицата. Въпреки че годишната инфлация изглежда намалява, месечната инфлация от 2-3% продължава. Ако тези две тенденции продължат, стагфлацията, т.е. стагнацията в рамките на инфлацията, може да се обобщи, че преследва Турция.

### **Стагфлация – новата опасност, която дебне турската икономика**

Турската икономика е влязла в стагфлация от второто тримесечие на 2024 г. показват анализите на водещи показатели като промишлено производство, обем на търговските продажби, продажби на жилища, продажби на автомобили и лекотоварни превозни средства, платежния баланс. Може да се заключи, че продължаващите оплаквания от стагнация на индустриалци и търговци не са така наречените оплаквания и отразяват реалната ситуация. Те твърдят, че от известно време има стагфлация в икономиката. За да могат икономистите да кажат това, инфлацията трябва да е висока и растежът да е много близо до нулата. Инфлацията е 61 процента, растежът е 5,7 процента, имаме данни за първото тримесечие на 2024 г.. Съответно, въпреки че инфлационната част от стагфлацията потвърждава ситуацията, данните за растежа не потвърждават ситуацията.

От друга страна, много водещи индикатори показват, че растежът е доближил нулата през второто тримесечие. Прогнозите на експерти сочат очаквания за растеж между 0 и 0,5 на сто през третото тримесечие. Ако е така, икономиката е навлязла в стагфлация от второто тримесечие насам. Пазарът може да види ситуацията преди икономистите, защото търсенето, обемите на продажбите, печалбите и т.н. се случва в техните ръце и пред тях.

---

<sup>1</sup> <https://www.bta.bg/bg/news/world/asia/720623-godishnata-inflatsiya-v-turtsiya-prez-yulinamalya-do-61-78-protenta>

***Нека да разгледаме водещите индикатори, които ще кажат дали Турската икономика е в стагфлация или не:***

- Има спад в промишленото производство

Индексът на годишното изменение на промишленото производство показва низходяща тенденция през второто тримесечие. Празникът Курбан Байрам оказва влияние върху спада, тъй като годишната промяна се изчислява само чрез коригиране на сезонните ефекти. От друга страна понижението на месечния индекс, особено през юни, показва спад в производството, тъй като месечният индекс се изчислява, коригиран както за сезонните, така и за календарните ефекти. Съответно има спад в предлагането на индустриалния сектор.

- Има спад в индекса на обема на търговските продажби

Промяната в индекса на обема на търговските продажби дава добра представа за търсенето в икономиката. Сезонно и календарно коригираният месечен процент остава отрицателен през второто тримесечие, с изключение на слабото възстановяване през юни. С други думи спадът в търсенето в икономиката и индексът остана отрицателен през последните два месеца на второто тримесечие.

- Продажбите на жилища все още са живи

Въпреки че има твърдения, че има спад в продажбите на жилища на пазара, данните на Турския статистически институт показват, напротив, че няма голяма промяна през второто тримесечие в сравнение с миналата година. Това означава, че въпреки спада в търсенето, хората продължават да търсят жилища, за да се предпазят от инфлацията.

- Има спад в продажбите на автомобили и лекотоварни автомобили

Един от важните показатели, показващи жизнеността на пазара, са данните за продажбите на автомобили и лекотоварни автомобили. Въпреки че продажбите през второто тримесечие на 2024 г. все още са над средните за 10 години, има спад в продажбите в сравнение с второто тримесечие на миналата година. Това показва, че има спад в пазарното търсене.

- Данните за платежния баланс показват спад

Дефицитът по текущата сметка е 4,1 милиарда долара през второто тримесечие. Той е три пъти по-малък от този през същия период на миналата година (12,1 милиарда долара), въпреки че част от това намаление се дължи на ограничението на вноса на злато. Значителна част от него произтича от намалението на вноса на средства за производство и междинни стоки поради намаляването на вътрешното търсене. Това ни казва, че намаляването на търсенето се отразява негативно на индустриалното производство и в резултат на това вносът и следователно дефицитът по текущата сметка намаляват. В резултат на тези развиятия можем да се предвиди, че растежът е намалял.

- Има увеличение на безработицата

Равнището на безработицата се повиши рязко през юни след последователно намаляване. Коефициентът на безработица скочи от 8,4% на 9,2%, а общият процент на безработица скочи от 25,4% на 29,2%. Увеличението на общия про-

цент на безработица е особено важно, тъй като това са данните, които най-точно измерват реалния процент на безработица в Турция. Това развитие показва, че намаляването на предлагането е започнало да се отразява на пазара на труда под формата на съкращения.

*Въпросът, който вълнува населението е, ако правителството не беше увеличило лихвеният процент щеше ли да се избегне стагфлацията.*

Отговорът е положителен. Ако Турция не беше увеличили лихвата, нямаше да се стигне дотук. В даден момент инфлацията надхвърли 80 процента, валутните резерви бяха изчерпани и станаха отрицателни, дефицитът по текущата сметка се увеличи бързо, а сметките в ККМ (Валутно защитени депозити) набъбваха всеки ден. Стъпките, предприети за насърчаване на депозитите в турски лири, са тясно свързани с относителната възвръщаемост на депозитите в TL спрямо депозитите, защитени с валута (ККМ). ККМ предоставяше на инвеститорите опция за компенсиране на реализираната обезценка на турската лира в допълнение към стандартните депозити в TL. Накратко Турция пътуваше по път без изход.

Според икономисти високата инфлация става много по-болезнена, когато е придружена от икономическа стагнация и нарастваща безработица. Борбата с инфлацията при увеличаване на безработицата намалява реалните доходи на хората с фиксирани и ниски доходи и води до намаляване дори на най-необходимите разходи. Стагфлацията означава изправяне едновременно срещу два дълбоки проблема като инфлацията и безработицата. Голяма част от населението загубва работата си, защото икономиката се свива или хората не получават достатъчно висока заплата, а цените продължават да растат. Ако поне едно от тези неща можеше да бъде коригирано, например ако увеличението на цените беше спряно, може би хората биха могли да понесете да бъдат временно безработни. Но ако цените продължат да се увеличават в същото време, тогава тяхната сигурност е в опасност. Те губят доходи и разликата между инфлацията и доходите постепенно се разширява. Това е по-труден проблем за справяне.

## **Справедливост в данъците и изобилие в производството**

Въпреки че Турция се бори с висока инфлация през последните няколко години, защо сега е изложена на риск от стагфлация? Според икономисти политиката на Турция за намаляване на инфлацията непременно води до стагнация в икономиката. Основният елемент в настоящата политика е намаляването на търсенето. Въпреки че инфлацията показва тенденция към намаляване, тя не може да бъде намалена с желаното темпо и ниво.

При хранителната инфлация цените на някои продукти се повишават, защото не се произвеждат достатъчно. Има не само инфлация на търсенето, но и инфлация на предлагането. Това затруднява нещата и засилва тенденцията към стагфлация. Необходимо е също така да се предприемат някои структурни мерки,

като увеличаване на производството на храни и увеличаване на предлагането на жилища под наем. Само охлаждане на икономиката и намаляване на търсенето не е достатъчно. Инфлацията може да бъде решена не само чрез намаляване на търсенето, но и чрез борба срещу монополните печалби и справедливите данъци. По принцип данъците върху стоките, които се купуват се плащат еднакво и от най-богатите и най-бедните хора. Несправедливостта на данъците кара цените да се покачват и големи сегменти от обществото усещат инфлацията по-сериозно. Данъчна реформа, основана на равенство, а не на намаляване данъчните приходи, също може да намали инфлацията. Икономическите очаквания на хората за бъдещето също силно влияят върху нивото на инфлацията и гражданите, които виждат намаляване на цените със справедлива данъчна реформа, ще променят своите инфлационни очаквания.

Инфлацията, която възниква поради постоянното нарастване на цените на стоките и услугите, е един от най-важните хронични проблеми на турската икономика. Инфлацията, която е показател за икономическа стабилност и покупателна способност, е висока в Турция през изминалите години. Всъщност Турция не е извадена от списъка на страните с най-висока инфлация в света през последните няколко години.

Индексът на потребителското доверие е обявен като 76,4 през август 2024 г

Въпреки че варира в зависимост от периодичните условия и структурните характеристики на икономиките на страната, 5% се считат за приемлива ставка за средногодишно увеличение на ценовите нива. След избухването на COVID-19 цените се увеличиха бързо, особено в развитите икономики, а годишните нива на инфлация надхвърлиха 9% в САЩ и Обединеното кралство. Турция, която е достигала трицифрени темпове на инфлация през цялата си история, има годишна инфлация от 51,9% през юли 2024 г., според данни на Турския статистически институт.

Турция прилага политика на затягане и борба с инфлацията от юни 2023 г. Централната банка постепенно увеличи основния лихвен процент до 50%. Трудно е обаче да се каже, че инфлацията е намаляла до приемливи нива. Всъщност започват да се появяват признаци, че икономиката навлиза в рецесия поради високите лихви.

Стагфлацията излезе на преден план през 70-те години на миналия век с икономическите кризи в много развити страни, особено с внезапното увеличение на цените на петрола. През този период се наблюдаваше едновременно висока инфлация и висока безработица и тази ситуация представляваше сериозен проблем за управляващите.

## **Какви са показателите за стагфлация?**

Растежът на Турция е с 2,5% през второто тримесечие на 2024 г. в сравнение със същото тримесечие на предходната година. Така че Турция технически не

преживява икономическа рецесия. Въпреки това, тъй като икономическите показатели се обявяват със закъснение, други индикатори могат да дадат представа дали има ситуация на стагфлация.

За да се каже, че има стагфлационна среда в една икономика, трябва да са налице определени икономически условия в допълнение към високите нива на инфлация. Те са следните:

- Грешно управление на паричната политика и увеличаване на безработицата

Неуспехът на централната банка да контролира инфлацията или прилагането на експанзионистична парична политика може да доведе до забавяне на производството, увеличаване на безработицата и по този начин до стагфлация заедно с увеличаването на инфлацията.

- Стагнация на търсенето и свиване на обема на търговията

Въпреки че липсата на търсене на пазарите сама по себе си не води до стагфлация, тя може да възникне, когато стагнацията на търсенето се комбинира с други индикатори.

- Очаквания

Ако потребителите и предприятията очакват високата инфлация да продължи, това може да доведе до допълнително увеличение на цените и заплатите. Повишаването на цените може да намали търсенето и да доведе до стагнация на икономиката.

- Инфлация на разходите и спад в производството

Непрекъснатото увеличение на заплатите и цените на суровините кара производителите да отразяват това увеличение в цените си, като по този начин причиняват увеличаване на процента на инфлация. Високата инфлация на разходите по време на периоди на икономическа рецесия може да доведе до стагфлация.

## **Как да се измъкнем от стагфлацията?**

Излизането от стагфлацията е много труден процес, тъй като е необходимо да се управлява едновременно икономическата стагнация и инфлацията. В случаи на икономическа криза поради висока инфлация, вземащите решения обикновено намаляват инфлацията с мерки, които забавят икономическия растеж, като строга парична политика, забавяне на производството и поддържане на високи лихвени проценти. Въпреки това, тъй като икономическата стагнация вече съществува в среда на стагфлация, е много вероятно класическите мерки, предприети срещу високата инфлация, да не са достатъчни сами по себе си за излизане от кризата.

Решенията на икономическата политика, взети в среда на стагфлация, трябва да съживят икономическия растеж и да държат инфлационното чудовище под контрол. За целта трябва да се провежда прозрачна и цялостна икономическа политика в цялата страна, в хармония и сътрудничество между институциите.

Основните стратегии, планирани да бъдат приложени за излизане от стагфлацията, са следните:

- Строга и целенасочена парична политика

Строгата парична политика може да намали инфлацията, но създава балансирана парична политика срещу риска от увеличаване на икономическата стагнация и поддържа растежа и инфлацията под контрол чрез прилагане на целеви политики за определени сектори.

- Структурни реформи и стимули

Увеличаване на потреблението и инвестициите чрез намаляване на данъците и реформи за повишаване на ефективността и производствения капацитет в икономиката. При тези решения обаче трябва да се разработят внимателни политики срещу капана на високата инфлация.

- Политики от страна на предлагането

Инфлацията може да се контролира чрез увеличаване на предлагането на суровини, използвани в производството, или намаляване на производствените разходи чрез извършване на регулаторни реформи.

- Управление на очакванията

Правителствата и централните банки комуникират прозрачно и ясно с обществото, като гарантират високо доверие във вземащите решения. Това може да помогне за намаляване на инфлационните очаквания.

- Международно

Сътрудничество като намаляване на бариерите пред международната търговия, увеличаване на чуждестранните инвестиции и енергийни споразумения може да облекчи ефектите от шокове в доставките и да подпомогне икономическия растеж.

Уникалното стратегическо местоположение на Турция и нейният военен потенциал – вторият по големина член в НАТО – ще бъде голям принос към европейската сигурност. Икономическата ситуация също трябва да бъде взета под внимание. Въпреки че някои политически анализатори предполагат, че ЕС не е склонен да приеме Турция поради вътрешнополитически и икономически причини, икономическият потенциал на Анкара не трябва да се пренебрегва. Тя се справи с предизвикателствата, създадени от световната икономическа криза. Много хора смятат, че въпреки стабилния икономически растеж, Турция може и да не е така да бъдат конкурентоспособна на пазара на ЕС. Ако е така, вече високата безработица има вероятност да се увеличи и да доведе до изтичане на трудови ресурси към държавите от ЕС. Може обаче да се каже, че след Брекзит Турция може да стимулира икономическия растеж в Европа за сметка на създаването на работни места, т.е. икономиката може да подпомогне намирането на решения на проблема с миграцията. Днес Турция „участва в следните ЕС програми: Еразъм+, Хоризонт 2020, Митници 2020, Фискалис 2020, COSME (Конкурентоспособност на предприятията и малки и средни предприятия) и EASI (заетост и социални иновации). От 2019 г. участва и в програмата на Европейс-

кия корпус за солидарност. Турция участва в Европейската агенция по околна среда, Европейският център за мониторинг на наркотиците и наркоманиите и Механизъм за гражданска защита“.<sup>1</sup> Създава надежда по отношение на проникването на европейската култура, образование, наука и манталитет в турското население. Очакванията са допълнително засилени от позицията на ЕС, че: „все още има шанс да се пренасочат отношенията с ЕС и тя да грабне отворената ръка на Турция“.<sup>2</sup>

Турският статистически институт обявява на обществеността промяната в индекса на производствените и потребителските цени в рамките на един месец през първата седмица на всеки месец. За много икономически участници промяната в тези два индекса предоставя най-основната информация за общото състояние на икономиката. Въпреки това институтът също добавя резултати от индекси в четири различни категории към тази обща таблица през целия месец, освен тези два индекса. С други думи, има 6 различни ценови индекса, следвани от Тюркстат.

TURKSTAT (Компания за Сателитни комуникации и Кабелна телевизия) обяви инфлацията за август 2024 г. като 51,97%. Инфлацията през август 2024 г. е 2,47% спрямо предходния месец, 31,94% спрямо декември предходната година и 64,91% спрямо средните за дванадесет месеца. Докато ENAG (Група за изследване на инфлацията) изчислява инфлацията за август 2024 г. като 90,35%, годишната инфлация е 61,57% според индекса на заплатите на ИТО Истанбул.

Индексът на потребителското доверие е 76,4 през август 2024 г. Индексът на потребителското доверие показва оценките на потребителите за тяхното лично финансово състояние и общото състояние на икономиката. Индексът на потребителското доверие е създаден с данни, събрани от Турския статистически институт чрез проучване. Когато резултатът на индекса е над 100, това показва, че потребителите са оптимисти за икономическата ситуация, а когато е под 100, това показва, че имат песимистичен подход.

---

<sup>1</sup> Comission Staff Working Document, Turkey 2020 Report, p. 115, [https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/turkey\\_report\\_2020.pdf](https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/turkey_report_2020.pdf) (access 10.03.2021).

<sup>2</sup> Ibidem.

**Таблица 1.** Индексът на производствените и потребителските цени, създаден въз основа на информация за нивото на цените и теглото, формиращ основата за изчисляване на инфлацията<sup>1</sup>

Индекси	Какви цени измерват
Индекс на потребителските цени (CPI)	Цени на стоките и услугите за потребление от домакинствата
Индекс на цените на вътрешния производител (D-PPI)	Цени на производител на продукти, произведени в икономиката на страната и продадени на вътрешния пазар
Индекс на чуждестранните цени на производител (YD-PPI)	Цени на производител на продукти, произведени в икономиката на страната и реализирани в чужбина
Индекс на цените на производител на селскостопански продукти (Селско стопанство-PPI)	Продажни цени от първа ръка на продуктите, произведени от фермерите и продадени на пазара
Индекс на цените на селскостопанските ресурси (селско стопанство – GFE)	Цени на суровини, закупени от земеделски производители както през текущата производствена година, така и за инвестиционни цели, за да извършват земеделските си дейности
Индекс на цените на производител на услуги (H-PPI)	Цени на производител на услуги, произведени в икономиката на страната

Източник: TURKSTAT

## Заклучение

В заключение може да се обобщи, че на този етап турската икономика има два пътя след стагфлацията. Турция извършва основни структурни реформи и Турция продължава така, без да прави структурни реформи. Ако продължи според първото предположение, ще се измъкне оттук след няколко години проблеми и ще продължим по пътя си, точно както след кризата от 2001 г. От друга страна, нека подчертаем, че структурните реформи, които трябва да се направят днес, са много повече от тези през 2001 г. и че трябва да се постигнат много реформи и в неикономическите сфери.

Ако действат в съответствие с второто предположение, към края на годината ще преминем към следващия етап, а именно слампфлация. Слампфлацията (срив или колапс) е ситуацията, при която икономическото свиване е придружено от висока инфлация и е една от най-трудните кризисни ситуации за разрешаване.

Политиките, прилагани за излизане от стагфлацията, могат да варират в зависимост от икономическите условия, структурата на страната и глобалните

<sup>1</sup> <https://www.tuik.gov.tr/Home/Index>

фактори. Поради тази причина не бива да се забравя, че за да се излезе от стагфлацията е необходима съвместима и цялостна политическа рецепта, специфична за икономическите условия на страната, а не едно единствено решение.

## Използвана литература

1. L. Haferlach, F. Tekin, J. Wódka, Friends. Foes. Frenemies. Unpacking the future of EU-Turkey Relations, „Futures“, no. 97/2018, p. 54
2. Comission Staff Working Document, Turkey 2020 Report, p. 115, [https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/turkey\\_report\\_2020.pdf](https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/turkey_report_2020.pdf) (access 10.03.2021)
3. <https://www.infostock.bg/infostock/control/world/news/109506-inflatsiyata-v-turtsiya-s-potentsialen-pik-ot-80>
4. <https://www.mediapool.bg/es-e-gotov-da-vazstanovi-otnosheniyata-si-s-turtsiya-no-postavya-usloviya-news349779.html>
5. [https://www.ntv.com.tr/galeri/ekonomi/enflasyon-verileri-ne-oldu-2024-tuik-haziran-ayi-tufe-karari,B3gSt2X1dE6Emh9-joONyw/vTcq1uN\\_NEaPDwOWBoZKUw](https://www.ntv.com.tr/galeri/ekonomi/enflasyon-verileri-ne-oldu-2024-tuik-haziran-ayi-tufe-karari,B3gSt2X1dE6Emh9-joONyw/vTcq1uN_NEaPDwOWBoZKUw)
6. <https://anlatilaninotesi.com.tr/20240903/tuik-acikladi-enflasyon-rakamlari-aciklandi-1087573751.html>
7. <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/tcmbden-turk-lirasi-mevduati-destekleyecek-adim/3277971>
8. <https://tr.euronews.com/tag/turkiye-ekonomisi>
9. <https://www.trthaber.com/haber/ekonomi/fitchten-turkiye-ekonomisi-yorumu-877017.html>

## STAGFLATION IN TURKEY AS A CANDIDATE COUNTRY FOR EUROPEAN UNION MEMBER

*Head Assist. Prof. Petya Vasileva, PhD  
Department of Finance and Credit, Faculty Finance,  
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria  
p.vasileva@uni-svishtov.bg*

### Abstract

The slowdown – inflation – stagflation – recession – disinflation diagram remains valid for the world and we are seeing it more and more noticeably for the Republic of Turkey in particular. Currently, the risks and opportunities in the current conjuncture for Turkey need to be well identified and evaluated. The contraction in the countries that are Turkey's main export markets, in particular the Eurozone, the US and the UK, will reduce the growth momentum of Turkish exports, and in this regard, the alternative markets strategy should be better implemented. If a country experiences negative growth for six months, a „recession“ is considered to have occurred. Under normal cir-

cumstances, inflation causes growth. If stagnation occurs along with inflation, stagflation is said to exist. We are witnessing the Covid-19 pandemic and the Ukraine-Russia war leading to a recession. It is also a fact that these two factors have also led to inflation at rates not seen in Western countries for forty years. In this case, should we talk about recession or stagflation? The world is not facing a recession, but worse, stagflation. As the Turkish economy struggles with high inflation, it is introduced to new economic concepts: stagflation, contraction inflation, and economic inflation. These concepts express negative effects such as increasing prices, reducing the quality of products and services, reducing weight and size, and slowing economic growth.

**Keywords:** stagflation, Turkey, European Union, inflation, recession

**JEL:** E31

# ДОБРОВОЛЧЕСТВОТО В ЕС: ИЗГРАЖДАНЕ НА СОЛИДАРНА ЕВРОПА

*Виолета Тончева-Златкова<sup>1</sup>*  
*violeta.zlatkova@unwe.bg*

## Резюме

Този доклад фокусира вниманието върху доброволчеството в ЕС и усилията за изграждане на солидарност и развиване на активно гражданство и взаимното разбиране между младите хора. Проследено е развитието на идеята за насърчаване на доброволчеството и участието на европейските институции в този процес. Направен е обстоен преглед на програмите на ЕС, свързани с доброволчеството и тяхната трансформация през годините. Специално внимание е отделено на Европейския корпус за солидарност, който се явява единен пункт и дава възможност на младите хора чрез участие в дейности за солидарност да придобият полезен опит за своето лично и професионално израстване, както и да изразят своя ангажимент в полза на общностите.

**Ключови думи:** доброволчество, солидарност, доброволчески дейности, млади доброволци, Европейски корпус за солидарност

**JEL:** H00, I25

## Увод

Европейският съюз (ЕС) се основава на ценностите на зачитане на човешкото достойнство, на свободата, демокрацията, равенството, правовата държава, както и на зачитането на правата на човека. Тези ценности са общи за държавите членки, присъстват в официалните документи и споразумения (чл. 2, Договор от Лисабон, Харта на основните права на ЕС), стават база за общи политики, съвместни инициативи и дейности, създаване на специални програми и очертават целите за развитие. Още през 2007 г. в чл. 3 в Договора от Лисабон, ЕС обещава засилване на икономическото, социалното и териториалното сближаване и солидарността между държавите членки, а така също принос към солидарността и взаимното уважение между народите, свободната и справедлива търговия, премахването на бедността и защитата на правата на човека на световно равнище.

Солидарността се явява споделена ценност за цялото европейско общество и осигурява необходимото единство за справяне с настоящи и бъдещи кризи. Тя има силен морален заряд и представлява ясен компас, който да ориентира и насочва младото европейско поколение с цел изграждане на по-добро общество.

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р, катедра „Публична администрация“, факултет „Управление и администрация“, УНСС, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8940-8808>

Израз на активно гражданство, възможност за придобиване на нови знания, умения и компетентности, гъвкавост на пазара на труда, участие и промяна, а така също съществена дейност за развитие на демократични ценности, подкрепа за равенство и устояване на човешкото достойнство е доброволческата дейност. Основавайки се на това разбиране, ЕС разработва, създава и прилага различни инструменти и програми в подкрепа на въвлечането на европейските младежи в доброволчество. Осигуряват се леснодостъпни възможности за участие в дейности за солидарност, които могат да позволят на младите да покажат своето отношение към съвременните проблеми, да изразят ангажираността си в полза на общностите, да допринесат за развитието на обществото. Същевременно подобряват своята пригодност за заетост, тъй като участвайки в подобни активности, те придобиват полезен опит и развиват личностни, образователни, социални, културни, граждански и професионални компетентности.

Европейският корпус за солидарност (ЕКС) се явява единен пункт за дейностите за солидарност и става платформа за обединяване около идеята за изграждане на по-приобщаващо общество, помощ за хора от уязвимите групи и справяне с обществени и хуманитарни предизвикателства. Съобразяването с различията и многообразието и създаването на сплотени и приобщаващи системи става все по-трудно, но се разчита на включването и активното участие на гражданите в демократичния процес и в обществения живот, независимо от техния произход или положение.<sup>1</sup>

Участието на младите хора в програмите на ЕС, съдържащи неформални, формални и самостоятелни образователни дейности, допринася за развиване на чувство за споделено гражданство, насърчава по-активното включване в обществото, изгражда чувствителност към конкретни проблеми в общността и извън нея и създава солидарност. Визията на Европа е да се осигури нужната информация, подкрепа и съдействие за справяне с предизвикателствата, които хората могат да срещнат в този процес и им предоставя възможностите за дейности за солидарност в целия ЕС и отвъд неговите граници, именно чрез ЕКС.

## **ЕС и идеята за доброволчеството**

Темата за доброволчеството, включването на младите хора и приноса за изграждане на солидарна Европа вълнува ЕС повече от 40 години. През този период, в процеса по търсене на решения, се присъединяват различни институции, органи и агенции на ЕС, вземащи отношение по въпросите за доброволчеството съгласно своите компетенции.

---

<sup>1</sup> Европейска експертна група за образование и обучение – тематичен документ „Приобщаване и гражданство“ (форум, проведен на 24 януари 2019 г.).

## ***Европейски парламент (ЕП)***

- Доброволството не е утвърдено като самостоятелна област на политиката на европейско равнище. Въпреки това стартира първата инициатива на ЕП за създаване на Европейска стратегия за доброволството (ЕП, 1983)<sup>1</sup>. Доброволството обаче се разглежда като допълнителен въпрос в няколко други области на политиката – за младежта, спорта, възрастните хора и образованието, както и за активното гражданство на ЕС. Поради това доброволството се превръща в част от хоризонталните политики на ЕС.
- От 2004 г. до 2010 г. в рамките на ЕП функционира работна група по въпросите на доброволството на ЕП.
- На 09 април 2008 г. Мариан Харкин<sup>2</sup> (член на ЕП), заедно с други членове на ЕП, представя писмена декларация в подкрепа на обявяването на 2011 г. за Европейска година на доброволството (0030/2008). Решението е взето след доклад относно ролята на доброволството за икономическото и социалното сближаване.
- На 13 април 2010 г. официално е създадена междупартийна група по интереси „Доброволчество“ на ЕП, която прераства в комитет за наблюдение по изпълнението на Европейска година на доброволството.

## ***Европейска комисия (ЕК)***

- След изборите за ЕП през 2009 г. и последвалата реорганизация на ЕК, отговорността за доброволството е поета от заместник-председателя на ЕК Вивиан Рединг<sup>3</sup>, комисар по въпросите на правосъдието, основните права и гражданството (преди това отдел „Гражданска политика; Европа за гражданите“ на Генерална дирекция „Култура и образование“).
- Комисар по Иновации, научни изследвания, култура, образование и младеж Мария Габриел<sup>4</sup> за периода 2019-2023 г.
- Комисар по Иновации, научни изследвания, култура, образование и младеж Илиана Иванова<sup>5</sup> за периода 2023-2024 г.

## ***Съвет на Европейския съюз***

- През 2004 г. Съветът определя общите цели за доброволните дейности на младите хора (13996/04).
- Също през 2004 г. Съветът на ЕС публикува директива относно условията за прием на граждани на трети страни за целите на доброволческата дейност служба (2004/114/ЕО).

---

<sup>1</sup> Resolution on Volunteering (11525/83)

<sup>2</sup> [https://www.europarl.europa.eu/meps/en/28116/MARIAN\\_HARKIN/history/6](https://www.europarl.europa.eu/meps/en/28116/MARIAN_HARKIN/history/6)

<sup>3</sup> [https://www.europarl.europa.eu/meps/en/1185/VIVIANE\\_REDING/history/3#detailedcardmep](https://www.europarl.europa.eu/meps/en/1185/VIVIANE_REDING/history/3#detailedcardmep)

<sup>4</sup> [https://commissioners.ec.europa.eu/mariya-gabriel\\_en](https://commissioners.ec.europa.eu/mariya-gabriel_en)

<sup>5</sup> [https://commissioners.ec.europa.eu/iliana-ivanova\\_bg](https://commissioners.ec.europa.eu/iliana-ivanova_bg)

- През 2006 г. Съветът на ЕС публикува резолюция относно признаването на стойността на неформалното и самостоятелното учене в областта на европейската младеж (2006/C168/01).
- През 2007 г. Съветът определя изпълнението на общите цели за доброволческите дейности на младите хора (14427/07).

### **Европейски икономически и социален комитет (ЕИСК)**

- През 2006 г. ЕИСК прави изявление относно „доброволческата дейност“, нейната роля в европейския и нейното въздействие (1575/2006)
- ЕИСК присъжда „Награда за организирано гражданско общество“ (за трети път през 2009 г.), с която се отличават изключителни примери на гражданско участие в ЕС.

## **Програми на ЕС за доброволчество**

ЕС създава редица фондове и програми за финансиране, разделени по функция и клъстер. От прегледа на предоставяните от ЕС възможности, свързани с промотиране и финансиране на доброволчески или свързани с доброволството дейности, става ясно, че този процес започва още в програмен период 2007 – 2013 г. с програмата Младежта в действие<sup>1</sup>, а днес фигурира в програмите, изпълнявани чрез многогодишната финансова рамка за периода 2021 – 2027 г. във Функция 2: Сближаване и ценности, клъстер Инвестиране в хората, социалното сближаване и ценностите, където е и Европейския корпус за солидарност.

**Таблица 1.** Програми на ЕС, свързани с доброволчество

<b>Период</b>	<b>Програма</b>	<b>Основни приоритети/дейности</b>	<b>Бюджет</b>
2007 – 2013 г.	<p><b>Европа за гражданите (Europe for citizens)</b></p> <p>Разделена на четири области, които улесняват транснационалният опит за гражданите:</p>	<p>Активни граждани (кампания 1) подкрепя дейности, свързани с побратимяването на градове и други преки форми на гражданско участие</p> <p>Активно гражданско общество в Европа (кампания 2) е насочена към организациите на гражданското общество</p> <p>- Заедно за Европа (кампания 3) включва кампании с голяма публичност, проучвания и информационни инструменти</p> <p>- Активна европейска памет (кампания 4) подкрепя проекти за поддържане на важни обекти.</p> <p>С наградата „Златна звезда“ се отличават проекти за побратимяване на градове и проекти на гражданското общество, както и мемориални проекти,</p>	215 млн. евро

<sup>1</sup> Youth in Action (2007 – 2013) [https://web.archive.org/web/20151017101321/http://eacea.ec.europa.eu/youth/index\\_en.php](https://web.archive.org/web/20151017101321/http://eacea.ec.europa.eu/youth/index_en.php)

Период	Програма	Основни приоритети/дейности	Бюджет
		подкрепени от програмата „Европа за гражданите“. Програмата е наследник на кампанията „Активно Гражданство“ 2004-2006 г.	
2007 – 2013 г.  (съществува от 1998 г., но силно се изменя и структурира във времето)	<b>Младежта в действие (Youth in Action)</b>  Предназначена за млади хора, за да помогне за създаването на споделено европейско мислене, в което младите хора от различни страни да могат да повишат активното си гражданство, както и да споделят културната история на Европа. Състои от 5 основни дейности, засилва се участието на националните агенции.	- „Младежта за Европа“ (Действие 1) насърчава европейските младежки срещи. <b>- Европейска доброволческа служба (Дейност 2) дава възможност на млади хора и възрастни да работят като доброволци в друга държава. След това доброволческият труд на младежите се удостоверява с Youthpass<sup>1</sup> и техните способности и умения, придобити по време на доброволческата служба се записват.</b> - Младежта в света (Дейност 3) насърчава проекти със съседни партньорски държави. - Системи за подкрепа на младежта (Дейност 4) подкрепя организации, които правят европейски младежки (напр. чрез субсидии за оперативни разходи). - Подкрепа за европейското сътрудничество в областта на младежта (Дейност 5) насърчава напр. транснационални младежки семинари.	885 млн. евро
2007 – 2013 г.	<b>Програма за учене през целия живот (LLP)</b> Тази програма е разделена на 6 различни подпрограми, сред които Коменски, Еразъм, Леонардо да Винчи, Грундвиг, трансверсални програми, Жан Моне.	За насърчаване на доброволчество при възрастни, интерес представлява програма Грундвиг: GRUNDTVIG е насочена към всички области на образованието за възрастни и насърчава обмена, партньорства за обучение, доброволчески проекти на възрастни хора и др.	6.97 млн. евро  0.28 млн. евро за Грундвиг
2014 – 2020 г.  (съществува от 1987 г., но силно се изменя и структурира във времето)	<b>Еразъм` (Erasmus)</b> Програмата има за цел да изгради стабилни партньорства между образованието и бизнеса за насърчаване на иновациите и конкурентоспособността, като същевременно насърчава заетостта, със специален акцент върху борбата с младежката безработица. Програма „Еразъм“ включва три основни Ключови дейности (КД):	- Образователна мобилност за граждани (КД1) - Сътрудничество за иновации и обмен на добри практики (КД2) - Подкрепа за реформиране на политиките (КД3)	14.7 млрд. евро

<sup>1</sup> <https://www.youthpass.eu/en/> Инструмент за признаване на неформално и самостоятелно учене в младежки проекти.

Период	Програма	Основни приоритети/дейности	Бюджет
	<b>Европейски корпус за солидарност (European solidarity corps)</b>	Има за цел да повиши ангажираността на младите хора и организациите в достъпни и висококачествени дейности за солидарност, предимно доброволческа дейност, като средство за укрепване на сближаването, солидарността, демокрацията, европейската идентичност и активното гражданство.	352.2 млн. евро
	Инициативата „Доброволци за помощ на ЕС“	Има за цел да допринесе за укрепване на капацитета на Съюза за предоставяне на хуманитарна помощ, основана на нуждите.	89.5 млн. евро
2021 – 2027 г.	<b>Еразъм+ (Erasmus+)</b>	Запазват се основните приоритетни области.  Обръща се особено внимание на социалното приобщаване, екологичния и цифровия преход и насърчаването на участието на младите хора в демократичния живот.	26,2 млрд. евро
	<b>Европейски корпус за солидарност (European solidarity corps)</b>	- Доброволчество по направление „Участие на млади хора в дейности за солидарност“ - Доброволчество по линия на Европейския доброволчески корпус за хуманитарна помощ.	1,009 млрд. евро

Източник: Авторова разработка по материали от <https://education.ec.europa.eu/funding>

## Европейската доброволческа служба (ЕДС)

На ниво ЕС доброволството се споменава за първи път в резолюция на ЕП през 1983 г., но реалното първо действие в тази област на политиката, е въведената през 1996 г. Европейска доброволческа служба (Генерална дирекция „Образование и култура, 2006 г.).

От началото на 90-те години на ХХ в. ЕК се ангажира с финансирането на международни проекти за доброволческа служба за млади хора в рамките на програмата „Младежта за Европа“. Асоциацията на организациите за доброволческа служба<sup>1</sup>, известна тогава като Ръководна група на доброволческите организации (СС-ЕУЕ)<sup>2</sup>, активно лобира за правата на доброволците през този период. През 1996 г. е създадена Европейската доброволческа служба и тогава за първи път са изпратени 200 доброволци в чужбина за период от шест до дванадесет месеца в рамките на пилотен проект.

ЕДС става втората от петте дейности на програмата на ЕС „Младежта в действие“. До 2016 г., за двадесет години от съществуването на програмата на

<sup>1</sup> <https://www.avso.org/>

<sup>2</sup> Steering Group of Voluntary Organisations.

ЕДС, са участвали повече от 100 000 доброволци от всякакви възрасти. В своя резолюция<sup>1</sup>, ЕП отбелязва, че доброволческият труд допринася за генериране на около 5% от БВП на ЕС и призовава ЕК да разработи политики, насочени в по-голяма степен към доброволчеството.

Първоначално като дейност, а след това като програма, „Европейска доброволческа служба“ има за цел да засили участието на младите хора в различни форми на доброволчески дейности както в рамките на ЕС, така и извън него.

ЕДС е международна доброволческа програма, финансирана от ЕК. Тя дава възможност на всички млади хора, които пребивават законно в Европа и са на възраст между 18 и 30 години, да изпълняват международна доброволческа служба в организация или в публичен орган в Европа, Африка, Азия или Южна Америка за период от 2 до 12 месеца.

#### *Принципи на ЕДС:*

- повишаване на уменията чрез практически опит от доброволческа дейност в чужбина;
- насърчаване на изучаването на друг език;
- развиване на способност за взаимодействие с лица с различен език и култура;
- разпространяване на толерантността сред младите хора от Европейския съюз;
- насърчаване на активното гражданство;
- подпомагане на развитието на местните общности.

#### *ЕДС подкрепя:*

- млади доброволци, които участват в нестопанска, неплатена дейност в полза на общността в която и да е държава, различна от държавата им на пребиваване;
- доброволчески проекти, включващи групи от млади хора, които участват в дейности на местно, регионално, национално, европейско или международно равнище в области като култура, спорт, гражданска защита, околна среда и помощ за развитие;
- дейности за обучение и наставничество на млади доброволци и координационни дейности за различните партньори, както и инициативи, които имат за цел да надградят опита, натрупан от младите хора по време на Европейската доброволческа служба.

Дейността покрива разходите на доброволците, застраховката, дневните и пътните разходи, както и допълнителна надбавка за младите хора с по-малко възможности.

Страните от ЕС и ЕК гарантират спазването на стандартите за качество, включително измерението на неформалното образование (дейности за подго-

---

<sup>1</sup> Резолюция на Европейския парламент от 27 октомври 2016 г. относно Европейската доброволческа служба и насърчаването на доброволчеството в Европа (2016/2872(RSP)) (2018/C 215/32).

товка на младите хора на личностно, межкултурно и техническо равнище и постоянна лична подкрепа), същността на партньорствата и предотвратяването на риска.

### ***Европейски корпус за солидарност (ЕКС)***

По време на българското председателство на Съвета на ЕС се постига неофициално съгласие за създаването на „Европейски корпус за солидарност“, който да бъде основното входно звено на дейностите за солидарност в ЕС и да предлага на младите хора възможности за доброволческа дейност или работа по проекти, които могат да бъдат от полза за общностите. По време на преговорите е договорен бюджет в размер на 375,6 млн. евро, който да бъде предоставен в периода 2018 – 2020 г.

През 2017 г. ЕДС е заменена от ЕКС, който е разширена версия и обхваща повече и разнообразни дейности. Само за една година от стартирането на ЕКС 36 294 младежи от страни на ЕС са се регистрирали за участие, а 1500 от тях са доброволствали в 950 организации<sup>1</sup>.

Програмата обхваща много по-широк спектър от дейности, като солидарност, образование, здравеопазване, опазване на околната среда, предотвратяване на бедствия, осигуряване на хранителни и нехранителни продукти, както и приемане и интегриране на мигранти и лица, търсещи убежище. Приоритет се дава на дейности с нестопанска цел.

За периода 2014 – 2020 г. ЕКС стартира подкрепа за дейности и проекти, които насърчават солидарността в европейското общество и са изпълнени следните оперативни действия:

- доброволчество;
- стажове и работни места;
- проекти за солидарност.

За новия период 2021 – 2027 г. е лансирана обновената програма, чиято цел е да разкрие нови възможности за младите хора да участват в доброволчески дейности в области, свързани със солидарността, както и да създават и разработват проекти за солидарност по собствена инициатива. Освен това се подкрепят дейности за изграждане на мрежи за участниците и за участващите организации, както и мерки за осигуряване на качеството на подкрепяните дейности и подобряване на процеса на валидиране на учебните резултати на участниците. Добавени са знак за качество за доброволчески дейности в областта на солидарността<sup>2</sup> и знак за качество за доброволчески дейности в областта на хуманитарната помощ, направленията „Стаж“ и „Работа“ вече не са част от програмата.

Новият ЕКС подкрепя политическите приоритети на ЕС и ангажира организации и млади хора в проекти, свързани с:

---

<sup>1</sup> European solidarity corps: one year on (factsheets).

<sup>2</sup> [https://youth.europa.eu/solidarity/organisations/quality-label\\_en](https://youth.europa.eu/solidarity/organisations/quality-label_en)

- приобщаване и многообразие – да предостави на всички млади хора равен достъп до възможностите на ЕДС;
- включване на екологични практики – да насърчи устойчиво развитие и отговорно поведение;
- подкрепа за цифровия преход – да повиши цифровите умения и цифровата грамотност, както да информира за рисковете и възможностите на цифровите технологии.

През 2021 г. е въведена и допълнителна тематична област – здравеопазване, с цел преодоляване на въздействието на пандемията COVID-19.

Дейностите на ЕКС са обвързани и подкрепят целите на действащата Младежка стратегия на ЕС, която насърчава трансграничното доброволчество сред младите хора.

Освен това ЕКС насърчава гражданската ангажираност и участието на младите хора в демократичните процеси. Тъй като доброволството заема централно място в програмата, тя ангажира младите хора, дава им възможност да бъдат проактивни, както и да въздействат за промяна в общностите.

### *Доброволчество в областта на хуманитарната помощ*

Инициативата „Доброволци на ЕС за хуманитарна помощ“<sup>1</sup> се трансформира в Европейския доброволчески корпус за хуманитарна помощ. Основната цел е действията да допринесат за предоставянето на хуманитарна помощ въз основа на нуждите, насочена към запазването на човешки живот, предотвратяването и облекчаването на човешко страдание и запазването на човешкото достойнство. Освен това се работи за укрепването на капацитета и устойчивостта на уязвими или засегнати от бедствия общности.

От 2022 г. ЕКС стартира тези нови трансгранични доброволчески дейности, свързани с хуманитарна подкрепа за трети страни. В проектите, доброволците демонстрират солидарност с хората в държави извън ЕС чрез включване в хуманитарни мисии. Тук може да се помогне на хората в държава в хуманитарна криза или да се съдейства за повишаване готовността при евентуални бедствия. В същото време, доброволците усвояват нови умения и се запознаят с нови култури и начини на живот.

Включват се и теми като смекчаване на последиците от изменението на климата, насърчаване на равенството между половете, закрила на жените и децата, закрила на бежанците и мигрантите без документи, предотвратяване на природни бедствия, подобряване на продоволствената сигурност и др.

---

<sup>1</sup> Регламент (ЕС) № 375/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 3 април 2014 г. за създаване на Европейския доброволчески корпус за хуманитарна помощ (инициатива „Доброволци на ЕС за хуманитарна помощ“) (ОВ L 122, 24.4.2014 г., стр. 1).

Съществуват две форми на доброволческа дейност: индивидуална (от 2 седмици до 12 месеца) и в екип (от 2 седмици до 2 месеца). В тези дейности се предвижда включването на лица на възраст от 18 до 35 години.

## Заклучение

Доброволчеството играе съществена роля за укрепване на общите европейски ценности като солидарността и социалното сближаване. То позволява на младите хора не само да покажат своята ангажираност за общността, да изразят своята гражданска позиция и да допринесат за общото благо, но предоставя и възможности за учене и придобиване на нови знания и умения и по-висока пригодност към новите реалности на пазара на труда.

ЕС отчита ролята на доброволчеството и високо оценява приноса на доброволческата работа, което се проявява в даването на все повече възможности за младите хора да инициират и участват в доброволчески проекти в разнообразни сектори като образование, младеж, култура, спорт, околна среда, здравеопазване, социални грижи, равни възможности и хуманитарна помощ.

При преглед на статистическите данните се вижда повишаване на интереса към доброволчеството от страна на младите, увеличаване на броя на участниците и включване на повече организации с проекти и дейности. Предварително заложените цели на програмата ЕКС се изпълняват с уверени стъпки и само след първата година на новата програма има регистрирани над 550 000 млади хора, около 7000 проекта за солидарност, 3 600 организации, които се включват в дейностите.<sup>1</sup> Тази промяна е продиктувана и от фокусирането на вниманието към доброволчеството през Европейската година на доброволчеството (2011). Въпреки това, при по-внимателно разглеждане на информацията за отделните европейски държави, се отбелязват големи различия. В част от страните (Нидерландия, Швеция и Дания) повече от 50% заявяват, че са ангажирани с доброволчески дейности, а в други (Португалия, Гърция, България) – по-малко от 20% се определят като доброволци. При някои от държавите има дълги традиции в доброволчеството, а при други – хората се отнасят с недоверие към такъв тип дейности поради исторически или културни причини.

По данни на ЕК<sup>2</sup>, 60% от младите хора в България не са участвали в доброволческа дейност, а само 2% от тях са били доброволци в чужбина. Това показва, че е необходимо да се предприемат мерки на национално ниво не само за повишаване на осведомеността по отношение на стойността и значимостта на доброволчеството и отдаване на признание на доброволците, но и да се създаде

---

<sup>1</sup> [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/performance-and-reporting/programme-performance-statements/european-solidarity-corps-performance\\_en#programme-in-a-nutshell](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/performance-and-reporting/programme-performance-statements/european-solidarity-corps-performance_en#programme-in-a-nutshell)

<sup>2</sup> <https://national-policies.eacea.ec.europa.eu/>

национална програма, която да осигурява улеснен достъп и включване, схеми за възстановяване на направени разходи, валидиране и сертифициране на придобития опит по време на доброволчески проект и други.

Участието в доброволчески дейности е значимо постижение за всеки млад човек и е безценна възможност за развиване на социални и личностни компетентности и придобиване на професионален и специфичен опит: работа в мултикултурни екипи, креативност, гъвкавост и адаптивност, използване на чужд език и много други.

Европейският корпус за солидарност обединява младите хора, за да изгради по-приобщаващо общество, като подкрепя уязвимите хора и отговаря на обществените предизвикателства. Той предлага вдъхновяващо преживяване за младите хора, които искат да помогнат, да се учат и да се развиват, и предоставя единна входна точка за такива дейности на солидарност в целия Европейски съюз.

### **Спонсориране на научното изследване**

Този доклад е разработен в резултат на изследвания по проект „Доброволчеството като подход за изграждане на устойчиви университетски общности“, финансиран от фонд „Научни изследвания“ по договор № КП-06-Н65/3 от 12.12.2022 г.

### **Използвана литература**

1. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите – Оценка в средносрочен план на програмата „Еразъм+“ (2014 – 2020 г.), [COM(2018) 50]: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:52018DC0050> (посетен: 30.08.2024 г.)
2. Доклад относно прилагането на мерки за приобщаване в рамките на програмата „Еразъм+“ за периода 2014 – 2020 г. [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2022-0158\\_BG.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2022-0158_BG.html) (посетен: 30.08.2024 г.)
3. Европейска експертна група за образование и обучение – тематичен документ „Приобщаване и гражданство“ (форум, проведен на 24 януари 2019 г.).
4. Европейски младежки портал: <https://youth.europa.eu/> (посетен: 30.08.2024 г.)
5. Мерки за приобщаване в рамките на програмата „Еразъм+“ за периода 2014 – 2020 г.
6. Насоки за прилагане Стратегия за приобщаване и многообразие в рамките на програма „Еразъм+“ и Европейския корпус за солидарност (Версия 1 — 29/04/2021): [https://erasmus-plus.ec.europa.eu/sites/default/files/2021-12/implementation-inclusion-diversity\\_apr21\\_bg.pdf](https://erasmus-plus.ec.europa.eu/sites/default/files/2021-12/implementation-inclusion-diversity_apr21_bg.pdf) (посетен: 30.08.2024 г.)
7. Портал на Европейски корпус за солидарност: <https://europeansolidaritycorps.bg/> (посетен: 30.08.2024 г.)

8. Портал на Център за развитие на човешките ресурси: <https://hrdc.bg/> (посетен: 30.08.2024 г.)

9. Резолюция на Европейския парламент от 23 юни 2022 г. относно прилагането на мерки за приобщаване в рамките на програмата „Еразъм+“ за периода 2014 – 2020 г. (2021/2009(INI)): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022IP0265> (посетен: 30.08.2024 г.)

10. Резолюция на Съвета и на представителите на правителствата на държавите членки, заседаващи в рамките на Съвета от 16 май 2007 г. относно изпълнението на общите цели за доброволчески дейности на младите хора (2008/С 241/01): [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:42008X0920\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:42008X0920(01)) (посетен: 30.08.2024 г.)

11. Харта на основните права на Европейския съюз, (2016/С 202/02), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016P/TXT&from=BG#d1e445-391-1> (посетен: 30.08.2024 г.)

12. European Commission (2019) Flash Eurobarometer 478.

13. Report on the role of volunteering in contributing to economic and social cohesion (2007/2149(INI)): [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-6-2008-0070\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-6-2008-0070_EN.pdf) (посетен: 30.08.2024 г.)

14. [www.researchyouth.eu: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP\\_19\\_2548](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP_19_2548). (посетен: 30.08.2024 г.)

## **VOLUNTEERING IN THE EU: BUILDING A EUROPE OF SOLIDARITY**

*Assist. Prof. Violeta Toncheva-Zlatkova, PhD  
Public administration Department, Faculty Management and administration,  
University of national and world economy  
violeta.zlatkova@unwe.bg*

### **Abstract**

This report focuses on volunteering in the EU and efforts to build solidarity and develop active citizenship and mutual understanding among young people. It traces the development of the idea of promoting volunteering and the involvement of the European institutions in this process. A comprehensive overview of EU programmes related to volunteering and their transformation over the years is given. Particular attention is paid to the European Solidarity Corps, which is a one-stop shop enabling young people to gain useful experience for their personal and professional development and to express their commitment to their communities through participation in solidarity activities.

**Keywords:** volunteering, solidarity, volunteer activities, young volunteers, European solidarity corps

**JEL:** H00, I25

# БЪДЕЩЕТО НА ЕС – СБЛЪСЪК МЕЖДУ ХАОСА И РЕДА

*Бианка Тошева-Пешева<sup>1</sup>*  
*bianka.tosheva@unwe.bg*

## Резюме

Компресията на времето и пространството, благодарение на новите технологии, осигуряващи обмен на информация за секунди от единия край на света до другия и технологичният прогрес, създаващ възможностите, но и заплахи, са предпоставки за осъществяването на осъзната трансформация на държавите, в частност и на ЕС – като регионална икономическа и политическа сила в света. Начините за съхраняването на баланса между хаос и ред чрез преосмисляне на концепцията за суверенитет от страна на държавите имат централно място в настоящето изследване с оглед на успешното развитие на ЕС в икономически и политически аспект в международната среда.

**Ключови думи:** ЕС, сътрудничество, суверенитет, глобален ред, глобален хаос

**JEL:** F5 International Relations, National Security, and International Political Economy

## Увод

Първите две десетилетия на XXI в. поставиха ЕС и неговите граждани през редица предизвикателства – резултат от финансови и икономически сътресения, тероризъм, социални трансформации, климатични промени, военни заплахи. Проявленията им оказаха влияние върху поведението на държавите и доведоха до разнопосочни политически промени, които имат отражение и на наднационално европейско ниво. В тези условия, дебатът за бъдещето на европейския проект, продължава да бъде актуален и да предоставя изследователски предизвикателства пред научната общност.

Съвременници сме на свят, изграден от безкрайно много взаимозависимости, в който дори поведението на един единствен елемент в една система, може да повлияе драматично на системата като цяло. Последствията от това могат да нарушат социално-икономическия баланс на локално, регионално и глобално ниво в рамките на кратък период от време. Компресията на времето и пространството, благодарение на новите технологии, осигуряващи обмен на информация за секунди от единия край на света до другия и технологичният прогрес, създаващ възможностите, но и заплахи, са предпоставки за осъществяването на осъзната трансформация на държавите, в частност и на ЕС – като регионална икономическа и политическа сила в света. Начините за съхраняването на баланса между хаос и ред чрез преосмисляне на концепцията за суверенитет от страна

---

<sup>1</sup> Ас. д-р, катедра „Международни отношения“, факултет „Международна икономика и политика“, УНСС.

на държавите имат централно място в настоящето изследване с оглед на успешното развитие на ЕС в икономически и политически аспект в международната среда. Основните изследователски въпроси са насочени към изграждането на принадлежност и доверие между държавите в процеса на сътрудничество; значението на способността на държавите за трансформация и адаптация на поведението си с оглед на изпълнението на наднационални политики и задълбочаване на сътрудничеството, както и предизвикателствата пред разбирането на суверенитета като позитивна сила, а не като ограничаващ фактор. Именно в търсене на отговорите на тези въпроси се намира ключът към управлението на хаоса и изграждане на желания ред в контекста на международните отношения и сътрудничество.

## **I. Наднационалното сътрудничество – изграждане на принадлежност и развитие на сътрудничество**

Организирането на формите на сътрудничество в система от взаимодействия, базирани на поведението на отделните участници и на целите, които си поставят в рамките на тази система, е изградено на основата на формираните помежду им конструкции, създаващи свой собствен и уникален контекст. Светът, включително и на ниво система от международни отношения, е прекалено сложна конструкция и всички взаимодействия и взаимозависимости, които го определят не могат да се опишат чрез универсални обяснения. Именно поради тази причина, те следва да бъдат разглеждани и разбирани чрез конкретни ситуации. Тези ситуации имат своя специфичен характер и са резултат на множество взаимодействия, които са обусловени от характера и действията на основните агенти, от натрупването на опит, от идеите и словесния им израз, от генерираното в процеса знание и в събирателен план – от комуникацията.

За постигане на резултати, които да бъдат удовлетворяващи за всички агенти – е необходимо създаване на усещане за принадлежност чрез идентифициране на интерес, създаване на споделена идентичност и изграждане на връзка, основана на формулиране на общ смисъл и на споделено знание. Конструкциите в този смисъл определят нашето съществуване и чрез тях могат да бъдат обяснени, както по-прости явления, така и процеси в международните отношения. Така, контекстът или структурата, в която се случва тази ситуация и самите агенти – с тяхното поведение, идеи, знание буквално създават пространство за промени и иновации, което поражда и нова идентичност. Тя не е константна, а е променлива в зависимост от това, което ще се случи в бъдеще и от множеството различни взаимодействия, промяната в контекста или влиянието на фактори от външната среда. Това, което остава важно за държавите да поддържат своя богат арсенал от възможни средства за комуникация, да намират условия за разгръщане на идейния си потенциал, за генериране на ново и споделено знание, за доверие и за изграждане на функционална обща идентичност, ценности, идеи,

вярвания, които от своя страна определят структурата. Тази смесица от взаимодействия води до систематично структурирани резултати, при които независимо, че не може да се предвиди резултатът от всяко конкретно действие, могат да бъдат изведени регулярност, вероятност, тенденция<sup>1</sup>. Това от своя страна е следствие на разгръщане на въображението, на осмисляне и определяне на ценности, на изграждане на вярвания и на реализирането на комуникация, чрез която се сътворява легитимност, посредством която идеите се привеждат в действие и могат да бъдат достоверен източник за анализ и извеждане на тенденции. За това обаче е необходимо наслагване, изследване на контекста – неговата история и неговото настояще. Ключови отправни точки за разбирането и осмислянето на конкретни ситуации и форми на наднационално сътрудничество, особено в чувствителни сфери, е проявата на въображения, разнообразяването на средствата за комуникация, реализирането на самата комуникация, сътрудничество чрез творчество, мисъл извън собствената интелектуална и когнитивна „кутия“. Това спомага за създаването на нематериално и материално изражение на създадената по този начин идентичност и произтеклите от нея споделени интереси, вярвания и ценности. Така именно чрез проследяване на процесите в определено ниво на абстракция, в рамките на изпълнението на конкретни политики на наднационално ниво, може да се представи един нов поглед дори за строго регулирани сектори, в които държавите традиционно са по-малко склонни да предоставят суверенни права на наднационално ниво. В този смисъл, държавите членки на ЕС са в постоянна динамика, определяща търсенето на нови хоризонти на сътрудничество с цел да създадат общи работещи решения и да конструират идентичност, която да направи ЕС значим фактор в международната среда.

ЕС като уникална система в международните отношения създава и обогатява ежедневно свой собствен контекст, своя собствена структура. Неговата комплексност – не само идейна, но и чисто организационна и функционална създава редица отделни подструктури – специфични по своята значимост, агентство, комуникации, ценности, интереси и достижения. Така от една страна достиженията на митническия съюз и на общата търговска политика на ЕС, включително и чрез специфичното взаимодействие на всички институционални формирания, които са допринесли за това, предоставят резултати и мащабност на ниво отделна държава, но и в рамките на Съюз. От друга страна, напредъкът по отношение на изпълнението на политика по въпросите на външните работи и сигурност, е продукт на чувствително по-различен процес, вътрешни взаимодействия и най-вече специфичен контекст. Във всяка една от тези конкретни политики, могат да бъдат открити проявления, свързани с извеждане на мисълта на различно ниво на абстрактност, проявление на въображение и излизане извън рамките на ограниченията във възприятията си.

## II. Трансформация и адаптация в поведението на държавите в ЕС

Съвременната система от международни отношения е белязана от редица трансформационни процеси, както и на разбирането за това какво представлява държавата по отношение на значението и измеренията на нейния суверенитет. Нарастващата взаимозависимост между държавите в условията на глобализация е възможно да създаде условия както за задълбочаване на процесите на сътрудничество, така и за поява на враждебност между взаимодействащите агенти. В този контекст, научен интерес представлява изследването на поведението на държавите в Европейския съюз и процесите на трансформация на суверенитета им в съвременните условия, белязани както от процеси, свързани със задълбочаваща се интеграция, така и в такива, свързани с дезинтеграцията му. За тази цел, от една страна ЕС е разгледан като регионална наднационална система с фокус върху влиянието, което оказва на държавите, а от друга е поставен акцент върху значението на делегирането на права от държавите към ЕС. Двете проблематични единици са анализирани през призмата на теориите за международното сътрудничество и интеграция, неореализма и конструктивизма, като последната дава и приносът си по отношение на изкристализирането на разбирането на суверенитета като позитивна сила.<sup>2</sup> Проблемите пред задълбочаването на интеграционните процеси в ЕС са разгледани като обвързани със склонността на държавите да възприемат суверенитета като позитивна сила, благодарение, на която да балансират между състоянието на хаос и на ред във взаимодействията си. Идентифицирани са четири основни фактора, повлияващи поведението и склонността на държавите за отдаване на суверенитет в ЕС – наличието на сериозни икономически неравновесия между членовете, неразбиране и неправилно прилагане на европейското законодателство във вътрешния правов ред, ролята на политическите елити (епистемичните общности) и междуправителствените отношения при формирането на политики и гарантирането на националната сигурност като продукт и на социално взаимодействие. В рамките на изследването тези фактори са изведени като ключови за появата и развитието на дезинтеграционни процеси. В контраст на това, те се явяват и ключови по отношение на подобряване на интеграционните процеси, увеличаване на обхвата и на делегиране на компетентности от държавите към ЕС. Резултат от това са създадените социални идентичности на участниците в държавите, които водят до формиране на национални интереси. Тези интереси и идентичности са част от т.нар. интересубективни системни структури, състоящи се от споделени разбирания, очаквания и социално знание<sup>3</sup> – продукт на комуникациите и взаимодействията в ЕС. То е част от процеса, при който държавите се учат да си сътрудничат, да стават по-кооперативни и по-малко конфликтно ориентирани.

Изграждането на сложни системи в международната среда е комплексен процес, който по своята природа е непредвидим и трудно може да бъде определен като закономерен и кохерентен. Това произтича от различието между ос-

новните агенти – държавите, от една страна, а от друга – от увеличаването на факторите и взаимодействията, влияещи на поведението им. В тази интересна матрица, държавите, осъзнато или следващи общоприетите процеси, участват в международни интеграционни процеси, които са свързани с нарастваща необходимост от делегиране на суверенни права наднационални органи в редица области на. Пример за това е Европейският съюз, който за последните шест десетилетия създава условия и необходимост от страна на националните държави, които го съставляват, да развият интеграционни процеси, насочени към икономическо, социално и политическо сътрудничество. Множеството взаимодействия, широкият териториален обхват и икономическият дисбаланс между държавите членки поставят амбициозни задачи пред уникалния наднационален организъм. Същевременно с това сложните системи са обект на заплахата от декомпозиция и разпад. Роля за това играе и двойственият характер на задълбочаващата се интеграция – от една страна тя насърчава част от членовете да продължават и засилват съвместното си сътрудничество, като делегират все повече права на наднационално ниво, а от друга страна, е възможно да провокира враждебност от страна на държави, които считат тези процеси като заплахата за тяхната собствена сила и значимост на национално ниво и в глобален аспект. Това логично създава условия за поетапна дезинтеграция. Това намира израз и с прецедентното оттеглянето на страна членка (Великобритания) от ЕС. Процесите, свързани с адаптацията на държавите и на трансформационния характер на разбирането за суверените в контекста на процесите на сътрудничество и интеграция в ЕС от една страна и потенциалът за дезинтеграция – от друга, могат да бъдат основна отправна точка за разбирането на успехите и провалите при изпълнението на конкретни политики в чувствителни за държавите области.

Европейският съюз, разгледан като една регионална интеграционна система от държави, е уникален феномен в качеството си на единствена по рода си наднационална организация. Множеството взаимовръзки – наднационални, междуправителствени, между различните общности, корпорации, но също така и между гражданите, като най-малкия елемент от системата, създават многоизмерна и комплексна среда, в която е трудно да се дефинира кои точно са факторите, които влияят на поведението в системата и кои са основните и които – второстепенни агенти. В съчетание с това се преплитат и въпроси, свързани с интегритета на системата и политическата воля на държавите членки да участват в задълбочаваща се интеграция чрез отдаване на суверенни права в по-голям кръг от области. През последното десетилетие, на дневен ред се поставят все по-често въпроси, свързани с целостта на Съюза, особено след използването от страна на Обединеното Кралство на възможността за излизане от Съюза на базата на член 50<sup>4</sup> от Договора за Европейския съюз.

Основният проблем, който следва да се постави пред националните държави е свързан с възприятието им за държавност и с готовността им да бъдат поконсолидирани във визиите си за бъдещето на ЕС – в конкретни области, но и в

неговата цялост. Дилемата гравитира около извличането на ползи от сътрудничеството или отказа от комплексното адаптиране и трансформация на суверенитета за сметка на реалистки и неореалистки прочит по отношение на значимостта на националната държава и първостепенното ѝ влияние в международната система – както на глобално, така и на регионално ниво.

Съвременният контекст на събитията, в условията на засилени комуникационни връзки между държавите и необходимостта от вземане на сложни решения за малки интервали от време, поставя на преден план необходимостта от дълбочинен анализ на процесите, определящи настоящето и бъдещото развитие на ЕС като работещ наднационален организъм.

### **III. Суверенитетът разбран като позитивна сила и антидот срещу хаоса**

Динамиката в международните отношения е силно повлияна от множеството взаимовръзки и зависимости между държавите и режимите, изградени в голяма степен след Втората световна война, за да поддържат мира между държавите и да възпират появата на нов глобален конфликт с подобни или по-мощни проявления. От една страна икономическото и финансовото тясно сътрудничество, а от друга – стремежът към все по-значима социална свързаност, създават постепенно ново усещане на народите за общност в различието и за преоткриване или дори създаване на свързано културно минало, настояще и бъдеще. Това обуславя и изменчивия характер, присъщ на разбирането на суверенитета на държавите. Неговата динамична природа се изследва и е обект на различна интерпретация в разбирането на процесите в международната политика. Същевременно всеки един от тях има индивидуално разбиране, в което да се съдържа и визия за това доколко той е възприет като прогресивно нарастващ или намаляващ<sup>5</sup>. Интересен елемент, определящ съвременните разбирания тълкувания на суверенитета като динамична, „жива“ сила, са свързани и със взаимодействието между вътрешен и външен суверенитет. В този контекст, вътрешният и външният суверенитет разграничават света на държавата от света на държавите и придава на суверенитетът социална значимост като същевременно с това, неговото признаване остава важен елемент от вътрешното изграждане на самите държави<sup>6</sup>. От своя страна, външният суверенитет, предопределен от признаването на останалите участници в международните отношения, може да има решаваща роля за липсата или участието на дадена държава в международното общество. Това виждане за значимостта на външното признаване, определящо суверенитета на държавата, се доближава основните идеи, заложили в международно правните норми. В този смисъл, може да се приеме, че взаимодействието между вътрешното признаване (признаване на съществуването на легитимно правителство) и международното признаване на държавите е основополагащо за конструирането на разбиране за суверенитета в неговата многоизмерна и динамична същност. Това, от своя страна, позволява бъдещо задълбочено разглеж-

дане на прогреса на динамиката на развитие на държавите в условия на участието им във форми на международно сътрудничество, в частност на взаимодействието в ЕС и на значението и ролята на изпълнението на конкретни политики в рамките на Съюза. Според Bartelson<sup>7</sup>, стремежът към дефинирането на суверенитета ни пречи да наблюдаваме промените в мисловните конструкции по отношение на концепцията през призмата на теорията и практиката на международните отношения. Същевременно, Kyris<sup>8</sup> го разглежда като не абсолютна величина. Тя е основно определена от вариацията в начина, по който суверенитетът се проявява между различните градивни единици на световната политика, а не от промените настъпили във времето. Неабсолютният характер на суверенитета е имплицитен или експлицитен – основа за определянето му са изследвания, които се фокусират върху начина, по който държавите споделят измеренията на държавността си с други държави. Изучаването на поведението на различните участници на локално ниво, особено тези, за които то се определя от размиването на границите между национално и наднационално по отношение на разбирането за суверенитета<sup>9</sup> е значимо особено в контекста на анализа на поведението на европейските държави членки на ЕС. Те, по силата на договорната рамка, по която са страни, могат да бъдат разгледани само като частично суверенни. Споделеният суверенитет за държавите съществува в условията на хармонизиране на визиите за развитие в конкретни области,<sup>10</sup> а властта сама по себе си се разглежда като споделена, а не пълна<sup>11</sup>. Централно място при сътрудничеството между държавите заема принципът на зачитане на суверенитета на другия<sup>12</sup>.

Други автори поставят акцент на дуалистичния характер на суверенитета. В техните разбирания понятия като споделен, разделен, обединен<sup>1</sup> суверенитет не следва да бъдат част от разбирането за концепцията. В своята статия „Проблемът на суверенитета във времена на глобализация“<sup>13</sup>, Christian Volk разглежда уникалността на концепцията за суверенитета в политическото ѝ изражение. За него тя представлява основополагаща и творяща светоглед политическа концепция. Нейната всеобхватност я издига на мета ниво, именно защото интегрира в себе си исторически опит, нормативни очаквания и надежди, функционални връзки и системно-структурни взаимозависимости в систематичен теоретичен и практически функционален и смислен контекст. Същевременно с това, ги

---

<sup>1</sup> В случая става въпрос за т.нар. *pooled sovereignty* – термин, използван за обозначаване на споделянето на тежестта при вземането на решения между държавите в рамките на системите за международно сътрудничество. Докато единодушното вземане на решения между държавите оставя суверенитета невредим, като се има предвид правото на всяка държава да налага едностранно вето върху решенията, обединяването на суверенитета предполага отклонение от единодушното вземане на решения. Квалифицираното мнозинство е инструмент, чрез който този тип суверенитет позволява да бъдат вземани решения в сфери, в които преобладаващият интерес се счита за по-важен. (виж. Oxford Reference: <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/oi/authority.20110803100336931>)

обединява в непоклатима взаимовръзка, която може да бъде разбрана единствено и само чрез концепцията. Независимо че съдържанието на концепцията се е променило, формата на теоретизирането, в която централно място заема суверенът, неговата концептуална структура е останала непокътната. Основните му характеристики са именно бинарното разделение, което го определя като вътрешен и външен, постулирането му като единна и самостоятелна суверенна единица и търсенето, стремежът към върховенство. В условията на глобализация, именно този суверенно центричен подход може да създаде проблеми при анализирането и най-вече цялостното разбиране на икономическите и политически процеси, които се случват на глобално ниво. А това от своя страна създава предпоставки за неспособност за инструментализирането на решения, които да са адаптирани към новите реалности в света – с неговите мрежови икономически, социални и политически зависимости.

С своята статия, Volk разглежда идеите на Dieter Grimm и Jean Cohen по отношение на ролята и значението на суверенитета и доколко концепцията за суверенитет е подходяща за категоризиране на политическото и правно развитие, за тяхното разбираемо представяне и предоставянето на ориентир по отношение на тях, именно в ера на глобализация. Произтичащият дебат, той разглежда през призмата на гледните точки на немския изследовател юрист Dieter Grimm<sup>1</sup> и на професора по политическа мисъл и съвременна цивилизация Jean Cohen<sup>2</sup>. Виждането на Cohen е, че неминуемо суверенитет трябва да бъде предефиниран по същество, но независимо от това той продължава да бъде напълно релевантен в качеството му на основополагащ принцип в областта на правото и политиката. За разлика от нейната гледна точка, Grimm представя виждане, в което ставаме свидетели на упадък на суверенитета. И за двамата автори ключова роля е тази свързана с развитието на наднационалните процеси и промените, които те провокират. Те изследват по сходен начин правното развитие на глобално ниво. В крайна сметка обаче интерпретират тези процеси по различен начин. Развитието на правните норми на глобално ниво, Grimm разбира като допринасящо за загуба на суверенитет. Така според него наблюдаваме „самоограничаването на държавата чрез трансфера на суверенни права на висшестоящо политическо образувание”<sup>14</sup>, в контраст с традиционното самоограничение без такъв трансфер. Той добавя в своето разбиране и това, че дори загубата на суверенитет, отговаряща на съответните конституционни норми, си остава загуба на суверенитет. Международните и наднационалните институции са лишени от суверенитет като в следствие на това концепцията е загубила своя обект. Затова и „днес най-важната функция на суверенитета се съдържа в защита на демократичното самоопределение на политически обединено общество с оглед на реда, който най-

---

<sup>1</sup> Sovereignty. The Origin and Future of a Political and Legal Concept (публикувана на немски през 2009 г., а на английски през 2015 г.).

<sup>2</sup> Globalization and Sovereignty (публикувана през 2012 г.).

добре отговаря на потребностите му”<sup>15</sup>. В този смисъл „суверенитетът защитава демокрацията“.

В Лисабонското решение на германския Федерален Конституционен Съд<sup>16</sup> от юни 2009 г. по отношение на конституционносъобразността на Лисабонския договор например, се илюстрира, че той не предоставя конститутивни права към Съюза, като суверенната държавата не е възприета „нито като мит, нито като самоцел, а като исторически израснала и глобално разпозната форма на организация на жизнена политическа общност.”<sup>1</sup> Същевременно решението акцентира на факта, че държавите членки на Съюза остават господари на основополагащите договори независимо от това, че са го овластили със суверенни права или както по подобие извършват такъв трансфер на други международни организации. Това, което е решаващо е каква е фундаменталната правна връзка между международната организация и страните членки и страните, които са го създали и които са му задали правосубектност (параграф 231 от Решението). Свободното право за оттегляне от Съюза потвърждава също съществуването на държавния суверенитет (параграф 150). В своята статия „Решението на немския Конституционен съд по отношение на Лисабонския договор, германският професор по публично право с фокус върху международното право, Michael Vothe, акцентира на това, че основният заложен принцип е демокрацията. Което значи, че достатъчен обхват от основни решения за гражданите трябва да бъде запазен за демократично избрания парламент, т.е. националния парламент (националните парламенти). Тази концепция, както и германският съд приема, не представлява само ограничаване на европейската интеграция, установена от германската Конституция, а също е и основен принцип на ДЕС, който разпознава и гарантира националната идентичност на държавите членки<sup>2</sup>. От това произтичат две основни последствия: съществено ограничаване на нарастването на правомощията на ЕС от една страна, а от друга – дори където ограничаването е спазено, увеличаването на правомощията изисква съгласие от страна на националните парламенти.

Значението на националните държави и наднационалните обединения като ЕС, международни организации като ООН, СТО и др. по отношение на проблема със суверенитета от съвременна перспектива е разгледан по сходен начин в трудовете и книгата на Jean Cohen „Глобализация и суверенитет”<sup>17</sup>. Правната значимост и изпълнението на суверенни правомощия, за които наднационални-

---

<sup>1</sup> Параграф 224 – In contrast, the Basic Law codifies the maintenance of peace and the overcoming of destructive antagonism between European states as outstanding political objectives of the Federal Republic of Germany. This means that sovereign statehood stands for a pacified area and the order guaranteed therein on the basis of individual freedom and collective self-determination. The state is neither a myth nor an end in itself but the historically grown and globally recognised form of organisation of a viable political community.

<sup>2</sup> Чл. 6, ал. 3 от ДЕС (Ница)/ чл. 3, ал. 2 от ДЕС (Лисабон).

те образувания претендират представляват заплаха за държавата. В контраст с предположението за отслабването на суверенитета обаче, тя отправя решителна пледоария в защита на продължаващото значение на суверенитета<sup>18</sup>. Нейното виждане е, че е по-коректно и нормативно обосновано да се тълкуват промените в глобалната политика в смисъл на „появата на дуалистичен световен ред“ . Свидетели сме на безпрецедентен глобално управление, в което съществуват разнообразни форми на политически и правни режими, чиято институционална структура, органи за вземане на решения и правни норми са достигнали впечатляващо ниво на автономност по отношение на техните страни членки, но и помежду им<sup>19</sup>. Същевременно имаме суверенни държави, които създават международно право, базирано на консенсуса. Развитието на правото на глобално ниво води до нова политическа култура по отношение на суверенитета – от такава на безнаказаност към такава на отговорност и отчетност. Суверенитет днес се характеризира чрез принципа на отговорност да защитава зачитането на човешките права от една страна, и чрез принципа на суверенното равенство на между държавите, териториалната цялост, самоопределението и отхвърлянето на насието, от друга.

Сблъсъкът на промените, определящи значението на концепцията за суверенитет – между неговата трансформираща форма или загубата на конкретен обект, може да се разгледа като отражение на многоизмерния свят, в който съществуваме. Правният и политическият израз на тези промени, най-добре илюстрира доколко държавите и народите успяват да адаптират новата динамика във взаимодействието си в работеща система. Система, в която основни за държавата елементи са в синхрон и спомагат за функционирането ѝ като единно цяло. Оказва се, че концепцията за суверенитет, сама по себе си, не е достатъчна, за да обясни промените, настъпващи за държавите в контекста на глобализацията, засиленото сътрудничество, взаимозависимостта, която предопределя транснационалния характер и мрежовата свързаност при управлението<sup>20</sup>. Подходът на държавите по отношение на ролята на суверенитета и значимостта му, в динамична международна среда, характеризираща се от наднационални форми на сътрудничество и управление, може да ги постави както в благоприятна, така и в отслабваща позиция във вътрешно и външнополитически аспект. Мрежовата свързаност на системно, но и на индивидуално ниво, поставя нови предизвикателства пред държавите, и пред дефинирането на силата и властта им посредством ограничаващи понятия и концепции. Те вече не могат да бъдат ограничавани единствено чрез действията на самите държави и техните структури, но и чрез наднационалните системи, в които участват. Следствие от това е и повишаването на ролята и отпечатъка на обществата и отделните индивиди в процеса на трансформация и адаптация на суверенитета в условия на амалгама от разбираня. Определена е и необходимостта от използването на трансформационния потенциал на разбиранята за неговата същност и осмислянето му като позитивна сила за подоб-

ряване на позиционирането на държавите в реализацията на различни форми на наднационално сътрудничество.

## Основни изводи

Търсенето на смисъл във формулирането и изпълнението на политики в контекста на международните отношения и значението на разбирането и осмислянето на процесите на трансформация на суверенитета за съвременните държави, в частност – в ЕС е ключово, включително и с оглед отчетността и прозрачността в демократичния свят. Един от най-влиятелните и оспорвани съвременни западни интелектуалци, Jordan Peterson<sup>1</sup>, изрично акцентира на това, че „смисълът изплува тогава, когато импулсите са регулирани, организирани и обединени. Той се заражда от взаимодействието между възможностите, предоставени от света и действащата ценностна структура в него. Ако ценностната структура е насочена към подобряване на съществуването, значението, което се разкрива, ще бъде жизнено поддържащо. То ще предостави противоотрова срещу хаоса и страданието“<sup>21</sup>. Именно тази проста формулировка, валидна колкото на индивидуално ниво, толкова и на колективно е в основата на поставянето на реално постижими цели и тяхното изпълнение чрез структуриран подход и обединение в името на осмислени и ясно формулирани общи ценности от една страна, а от друга – материализирането им в работещи политики и на наднационално ниво.

## Използвана литература

1. Василева, Евгения, (2019), „Приложна трансформация на теориите за международните отношения“, ИК – УНСС, София, с. 119 – 127.
2. Георгиев, А., (2011), Основни термини използвани в учебния процес. Том III Политически науки, Издателски комплекс УНСС, София, с. 414.
3. Wendt, Alexander (1992), „Anarchy Is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics“.
4. Договор за Европейския съюз, член 50, параграф 1 „Всяка държава-членка може да реши, в съответствие със своите конституционни изисквания, да се оттегли от Съюза“.
5. Kyris, G. (2022), „State recognition and dynamic sovereignty“, *European Journal of International Relations*, 28(2), с. 290, <https://doi.org/10.1177/13540661221077441>

---

<sup>1</sup> Jordan Peterson е автор, психолог, онлайн учител и Почетен професор към Университетът в Торонто. Автор е на три книги, „Maps of Meaning, академичен труд, представящ нова научно базирана теория за религиозни и политически вярвания, както и на бестселърите „12 Rules for Life“ и „Beyond Order“. Той е автор и съавтор на над повече от 100 академични труда, цитиран е над 13000 пъти (2022). Виж: <https://www.researchgate.net/profile/Jordan-Peterson-9>.

6. Onuf N (1991) Sovereignty: outline of a conceptual history. *Alternatives* 16: 425 – 446.
7. Bartelson, J. (2014) *Sovereignty as Symbolic Form*. London: Routledge
8. Kyris, G. (2022), „State recognition and dynamic sovereignty“, *European Journal of International Relations*, 28(2), 287 – 311.
9. de Carvalho, B., Schia, N. N., & Guillaume, X. (2019). Everyday sovereignty: International experts, brokers and local ownership in peacebuilding Liberia. *European Journal of International Relations*, 25(1), 179 – 202. <https://doi.org/10.1177/1354066118759178>
10. Krasner S (2004), „Sharing sovereignty. *International Security*“ 29(2): 85 – 120.
11. Matanock AM (2014), „Governance delegation agreements: shared sovereignty as a substitute for limited statehood“, *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions* 27(4): 589 – 612.
12. Maftei, J. (2015), *Sovereignty in International Law*, *Acta Universitatis Danubius. Juridica*, Vol 11, No 1 (2015).
13. Volk, Christian (2022) „The Problem of Sovereignty in Globalized Times“, *Law, Culture and the Humanities* 18 (3). SAGE Publications Ltd: 716 – 38.
14. Volk, Christian (2022) „The Problem of Sovereignty in Globalized Times“, *Law, Culture and the Humanities* 18 (3). SAGE Publications Ltd: c. 725.
15. Volk, Christian (2022) „The Problem of Sovereignty in Globalized Times“, *Law, Culture and the Humanities* 18 (3). SAGE Publications Ltd: c. 726.
16. Decision by the German Constitutional Court on the Treaty of Lisbon (30 June 2009), [https://www.cvce.eu/en/obj/decision\\_by\\_the\\_german\\_constitutional\\_court\\_on\\_the\\_treaty\\_of\\_lisbon\\_30\\_june\\_2009-en-8facbcac-b236-47c8-9db3-e2199d825cfb.html](https://www.cvce.eu/en/obj/decision_by_the_german_constitutional_court_on_the_treaty_of_lisbon_30_june_2009-en-8facbcac-b236-47c8-9db3-e2199d825cfb.html)
17. Cohen, J. (2012), *Globalization and Sovereignty: Rethinking Legality, Legitimacy, and Constitutionalism*, Cambridge University Press.
18. Volk, Christian (2022) „The Problem of Sovereignty in Globalized Timec“, *Law, Culture and the Humanities* 18 (3). SAGE Publications Ltd: c. 727.
19. Cohen, J. (2012), *Globalization and Sovereignty: Rethinking Legality, Legitimacy, and Constitutionalism*, Cambridge University Press, c. 5.
20. Volk, Christian (2022) „The Problem of Sovereignty in Globalized Times“, *Law, Culture and the Humanities* 18 (3). SAGE Publications Ltd: c. 737.
21. Peterson J. (2018), „12 Rules for Life. An Antidote to Chaos“, Random House Canada.

## THE FUTURE OF THE EU – A COLLISION BETWEEN CHAOS AND ORDER

*Бианка Тощева-Пешева*  
*bianka.tosheva@unwe.bg*

### **Abstract**

We live in a world consisting of infinite interdependencies, in which even the behavior of a single element in a system can dramatically affect the entire system. The consequences impact negatively the socio-economic balance at local, regional and global level within a short period of time. The compression of time and space, as a result of new technologies, providing the exchange of information in seconds from one end of the world to the other, and the technological progress – creating opportunities, but also threats – can lead to a conscious transformation of countries, in particular of the EU – as a regional economic and political power in the world. Preserving the balance between chaos and order in the Union is a focal point to the report in regards to its successful economic and political development in the 21st century.

**Keywords: (up to 5 words):** EU, cooperation, sovereignty, global order, global chaos

**JEL:** F5 International Relations, National Security, and International Political Economy

# ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ЗА БЪЛГАРИЯ ОТ ВЪВЕЖДАНЕТО НА ГРАНИЧЕН КОНТРОЛ ПО СУХОПЪТНИТЕ ГРАНИЦИ НА УНГАРИЯ

*Атанас Павлов<sup>1</sup>*  
*a.pavlov@iki.bas.bg*

## Резюме

През 2024 г. група членове на Европейския парламент призоваваха Европейската комисия да предприеме по-строги мерки срещу Унгария, включително евентуално отстраняване на страната от Шенгенското пространство. Макар и възможността за евентуално изключване на страната да бъде по-скоро в сферата на хипотетичното, подобна тема поражда въпроса за чувствителността на превоза на стоки през сухопътните граници към различните процеси в рамките на Шенгенското пространство. Още повече, подобна чувствителност специално за България е силно засилена, поради оставането на страната извън т. нар. сухопътен Шенген, наличието на граничен контрол по сухопътните граници с останалите държави и нарастващото време за изчакване за преминаването му. Целта на настоящото изследване е, прилагайки разработена единна методика, да оцени ефекта върху българската икономика по отношение превозваните за износ и внос стоки и транспортния сектор от потенциално нарастване на времето за изчакване за преминаване през сухопътните граници на Унгария.

**Ключови думи:** граничен контрол, Шенгенско пространство, икономически последици

**JEL:** C1, F5, R4

## Увод

През м. август 2024 г. група членове на Европейския парламент призоваваха председателят на Европейската комисия Урсула фон дер Лайен да предприеме по-строги мерки срещу Унгария, включително евентуално да изключи страната от Шенгенската зона за свободно пътуване (Schengen News, 2024). Макар и възможността за такова изключване да бъде по-скоро в сферата на хипотетичното, подобна тема поражда въпроса за чувствителността на превоза на стоки по сухопътните граници към различните процеси в рамките на Шенгенското пространство. Още повече, подобна чувствителност специално за България е силно засилена, поради оставането на страната извън т.нар. сухопътен Шенген, наличието на граничен контрол по сухопътните граници с останалите държави и нарастващото време за изчакване за преминаването му. Целта на настоящото изследване е, прилагайки разработена единна методика, да оцени ефекта върху българската икономика по отношение превозваните за износ и внос стоки и

---

<sup>1</sup> Ас. д-р, Институт за Икономически изследвания при Българската академия на науките, Секция „Международна икономика“.

транспортния сектор от потенциално нарастване на времето за изчакване за преминаване през сухопътните граници на Унгария.

Хипотетично изключване на Унгария от Шенгенското пространство, при равни други условия, би имало осезаем негативен икономически ефект върху държавите от Източна Европа и специално върху България. Това в особена степен е валидно по отношение превоза на стоки през сухопътните граници. Подобен негативен ефект за България би се обусловил от евентуалното нарастване на времето за изчакване за преминаване през сухопътните граници по т. нар северно външнотърговско направление, по което минават българските стоки за износ и внос, и което пресича сухопътните граници на страната с Румъния, границите на Румъния с Унгария, както и границите на Унгария със съседните ѝ държави-членки от Шенгенското пространство. Това от своя страна би оказало пряк негативен икономически ефект върху българските износители, вносителите и транспортните компании, извършващи превоз на стоки от и за страните от Шенгенското пространство.

## **Теоретична рамка**

Наличието на контрол по сухопътните граници на държавите е тясно свързано с редица икономически проявления, предвид факта, че сам по себе си той оказва значително влияние върху търговията, пазара на труда и общата икономическа активност. Сухопътните граници могат да действат като търговски бариери, влияещи върху потоците както от стоки, така и от услуги между страните. Наличието на мита, квоти и митнически проверки могат да увеличат разходите за бизнеса, водейки до по-високи цени за потребителите и намалена конкурентоспособност за компаниите (Polner, 2011). Граничният контрол може да ограничи и движението на работна сила, което от своя страна би засегнало различни отрасли, разчитащи на работници от съседни страни. Така например, земеделският сектор често зависи от сезонни работници от съседни страни и предвид факта, че „основната цел на земеделието винаги е била да се отглеждат възможно най-много култури за най-кратко време и на най-ниска цена“ (Branzova, Dimitrova, 2023), наличието на граничен контрол и митнически процедури би могло да повиши транспортните и логистичните разходи за селскостопанските стоки. Още повече, ограниченията върху мобилността на работната сила могат да доведат и до недостиг на работна сила (Wang, Garduno-Rivera, 2021). Премахването или облекчаването на граничния контрол може да стимулира икономическата интеграция, позволявайки по-ефективни вериги на доставка и по-добро разпределение на ресурсите, което да способства за увеличаване на търговията, инвестициите и икономическия растеж.

Чрез създаването на по-единна икономическа среда, Шенгенското пространство насърчава икономическата конвергенция. По-добрата икономическа интеграция между държавите и регионите може да доведе до балансиран икономи-

чески растеж и намаляване на регионалните различия (EP, 2024). Освен това, Шенгенските държави често съгласуват своите регулации, за да осигурят гладък търговски поток. Предвид факта, че е доказано, че засилването на регулаторната рамка на Единния пазар за търговия и инвестиции в ЕС предоставя допълнителни предимства на определени страни, като поставя други държави-членки в неравностойно положение (Panushev et al., 2023), съгласуването на регулациите в рамките на Шенгенското пространство би могло да се разглежда като намаляване на нетарифните бариери и улесняване процедурите за съответствие за предприятията, опериращи в различни държави (EUR-Lex, 2024).

Не на последно място, намаляването на контрола на сухопътните граници оказва положителен екологичен ефект, като намалява и емитираните емисии въглероден диоксид, генерирани от автомобилния товарен и пътнически транспорт (виж Bobeva et al. 2024; Boneva, 2020 ). Това от своя страна би могло да способства за постигане на целите на Европейския зелен пакт, който „има за цел да направи Европа климатично неутрална до 2050 г., да даде тласък на икономиката чрез зелени технологии, да създаде устойчива индустрия и транспорт и да намали замърсяването“ (Bobeva et al. 2023; Boneva, 2021).

## **Методически бележки**

Настоящата оценка за влиянието върху българските износители, вносители и транспортни компании от евентуалното увеличаване на времето за изчакване по границите между Румъния и Унгария се основава на разработената цялостна и единна методика, в частта ѝ, отнасяща се до товарния автомобилен транспорт, разработена от екип от учени от Института за икономически изследвания при Българската академия на науките (виж Bobeva et al. 2024). При прилагането на методиката е важно да се отбележи, че ефектите върху товарния транспорт са оценени само в контекста на преки и потенциални ефекти, изключвайки ефекта върху околната среда. Независимо от това, оценката включва както ефектите върху превозваните стоки, така и върху превозните средства, които транспортират тези стоки.

Понастоящем загубите за българските износители, вносители и транспортния сектор, извършващ превоз на стоки от и за страните от Шенгенското пространство, произтичащи от неприсъединяването на България към сухопътния Шенген се оценяват на приблизително 1.4 млрд. лв. (включително преки загуби и загуби от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи) (Bobeva et al. 2024). Универсалността на прилаганата разработената единна методика за извършване на оценката на загубите позволява и по-задълбочено остойностяване на ефекта (виж. Bobeva et al. 2024). В този смисъл методиката дава възможност да бъде оценено в каква степен и какво влияние върху българските износители, вносители и транспортни компании при равни други условия би оказало евентуалното увеличаване на времето за изчакване по границите. А подобно

увеличение би могло да бъде продиктувано от хипотетично изключване на Унгария от Шенгенското пространство, чийто граници са част от северното външнотърговско направление, през което минават част от българските стоки за износ и внос.

## **Обобщени резултати от извършването на оценката**

Таблица 1 представя оценка на този икономически ефект върху България, произтичащ от увеличаване на времето за преминаване на границите между Унгария и Румъния и Унгария и останалите държави-членки на Шенгенското пространство, с които страната граничи. Икономическият ефект има ясно очертани и измерими негативни последици за българската икономика, които могат да бъдат измерени на база нарастване на настоящата загуба при увеличаване на времето за преминаване на границите с 1 допълнителен час (Таблица 1).

Увеличаване на времето за изчакване за преминаване на граничен контрол на границата между Унгария и Румъния с 1 час би довело до допълнително увеличаване на настоящите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор с 3.1% или 42.6 млн. лв. (25.9 млн. лв. преки загуби и 16.7 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.43 млрд. лв., по данни за 2023 г.

От другата страна на границите на Унгария, потенциално въвеждане на граничен контрол между страната и останалите държави-членки на Шенгенското пространство, с които тя граничи (при евентуално изключване на страната от Шенгенското пространство) практически би довело до увеличаване на времето за изчакване за преминаване. Това от своя страна би довело до увеличение на настоящите годишни загуби, понасяни от българските износители, вносители и транспортни компании с 2.5% или 34.9 млн. лв. (21.2 млн. лв. преки загуби и 13.7 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи) за всеки 1 допълнителен час време за изчакване, нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.42 млрд. лв., по данни за 2023 г.

Потенциално едновременно увеличаване с по 1 допълнителен час на времето за преминаване на граничен контрол, както от една страна на границата на Унгария с Румъния, така и от друга страна – на границата на Унгария с останалите държави-членки на Шенгенското пространство, с които тя граничи (практически увеличаване на общото време за изчакване с 2 допълнителни часа), би довело до средно нарастване на годишната загуба за българските износители, вносители и транспортни компании с 5.6% или 77.5 млн. лв. (47.1 млн. лв. преки загуби и 30.4 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.47 млрд. лв., по данни за 2023 г.

**Таблица 1.** Годишни икономически загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор за 1 допълнителен час увеличение на средното време за преминаване на граничен контрол на унгарските граници, по данни за 2023 г.

	Настоящи годишни загуби	1. Годишна загуба за 1 допълнителен час граничен контрол между Румъния и Унгария*	2. Годишна загуба за 1 допълнителен час граничен контрол между Унгария и останали държави**	3. Обща годишна загуба за 1 допълнителен час граничен контрол между всички унгарски граници (1+2)***
Преки годишни загуби (загуби за износителите и вносителите на стоки и транспортния сектор) (млн. лв.)	845	↑ +25.9	↑ +21.2	↑ +47.1
Годишни загуби от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи от транспортния сектор (млн. лв.)	545	↑ +16.7	↑ +13.7	↑ +30.4
Общи годишни загуби (загуби за износителите и вносителите на стоки и транспортния сектор) (млн. лв.)	1 390	↑ +42.6	↑ +34.9	↑ +77.5
Процент на нарастване на общите годишни загуби за износителите, вносителите на и транспортния сектор при увеличаване с 1 час на времето за преминаване на граничен контрол (%)	---	↑ +3.1%	↑ +2.5%	↑ + 5.6%

Източник: Изчисления на база данни и методика от Bobeva, D., Nestorov, N., Pavlov, A., Stoilov, S. (2024). Evaluation of the Economic Impact of a Country`s Accession to the Schengen Area – the Case of Bulgaria. Economic Thought Journal, 69 (2), 139 – 163.  
<https://doi.org/10.56497/etj2469201>

\* Допълнителна загуба на час на година при евентуално увеличаване на времето за преминаване на границата между Румъния и Унгария с 1 час;

\*\* Допълнителна загуба на час на година при евентуално увеличаване на времето за преминаване с 1 час на границата между Унгария и останалите държави от Шенгенското пространство, с които граничи;

\*\*\* Допълнителна загуба на час на година при евентуално едновременно увеличаване с 1 час както на времето за преминаване на границата между Унгария и Румъния, така и на времето за преминаване на границата между Унгария и останалите държави от Шенгенското пространство, с които граничи.

Както вече бе споменато, евентуалното изключване на Унгария от Шенгенското пространство би означавало въвеждането на граничен контрол между страната и останалите държави-членки от Шенгенското пространство, с които тя граничи. Това практически би въвело и време за изчакване за преминаване на границите. По данни на Националния съюз на румънските пътни превозвачи (НСРПП) и Международния съюз на пътните превозвачи от 2023 и началото на 2024 г., през 2023 г. средното годишно време за изчакване за преминаване на границите между Румъния и Унгария е 6 часа (UNTRR, 2023) (IRU, 2024). В тази връзка може да бъде направено допускането, че времето за преминаване на границите на Унгария с останалите държави-членки на Шенген евентуално би се увеличило с огледална стойност, приемайки същите измерения, като тези на границите между Румъния и Унгария, а именно – 6 часа. При този вариант, увеличаването на времето за преминаване на границата между Унгария и държавите от Шенгенското пространство с 6 допълнителни часа би довело до увеличение на настоящите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортни компании с повече от 15% или общо с над 209 млн. лв. (127 млн. лв. преки загуби и 82 млн. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до приблизително 1.60 млрд. лв. (Таблица 2).

От друга страна, през 2024 г. Националния съюз на румънските пътни превозвачи представя моментни данни, според които времето за изчакване за преминаване на границите между Румъния и Унгария обикновено отнема между 8 и 16 часа (France24, 2024). Евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство би оказало хипотетично влияние от гледна граничния контрол по границата на страната с Румъния, макар и в по-ниска степен предвид наличието му и понастоящем. Долната граница на отчетеното време от 8 часа на практика означава, че времето за изчакване за преминаване е нараснало с 2 часа спрямо средната стойност за 2023 г. – от 6 на 8 ч. Подобно моментно нарастване на времето за преминаване може да е в резултат различни фактори, неблагоприятстващи преминаването през границите, като например моментно затягане на мерките и степента на граничния контрол, които при изключване на Унгария биха могли да придобият перманентен характер. В тази връзка, ако при евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство бъде прието допускането за увеличаването на времето за изчакване за преминаване на граничен контрол на границата между Унгария и Румъния с 2 допълнителна часа, то това би довело до допълнително увеличаване на настоящите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор с повече от 6% или над 85 млн. лв. на година (52 млн. лв. преки загуби и 33 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.48 млрд. лв. на година.

**Таблица 2.** Годишни икономически загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор при евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство

	Настоящи загуби	1. Годишна загуба при 6 часа граничен контрол между Унгария и останалите държави от ШП	2. Годишна загуба при 8 часа граничен контрол между Унгария и останалите държави от ШП и допълнителни 2 часа между Румъния и Унгария	3. Годишна загуба при 12 часа граничен контрол между Унгария и останалите държави от ШП и допълнителни 6 часа между Румъния и Унгария
Преки годишни загуби (загуби за износителите и вносителите на стоки и транспортния сектор) (млн. лв.)	845	↑ +127	↑ +297	↑ +410
Годишна загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи от транспортния сектор (млн. лв.)	545	↑ +82	↑ +191	↑ +264
Общо годишни загуби (загуби за износителите и вносителите на стоки и транспортния сектор) (млн. лв.)	1 390	↑ +209	↑ +488	↑ +674
Процент на нарастване на общите годишни загуби за износители, вносителите и транспортния сектор при увеличаване с 1 час на времето за преминаване на граничен контрол (%)	---	↑ +15%	↑ +35%	↑ +49%

**Източник:** Авторови изчисления на предходно цитирани данни, данни и методика от Bobeva, D., Nestorov, N., Pavlov, A., Stoilov, S. (2024). Evaluation of the Economic Impact of a Country's Accession to the Schengen Area – the Case of Bulgaria. *Economic Thought Journal*, 69 (2), 139 – 163. <https://doi.org/10.56497/etj2469201>

Както вече бе споменато, при евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство може да бъде направено и допускането, че времето за преминаване на границите на Унгария с останалите държави-членки на Шенген би се увеличило с реципрочната стойност на тази на границите между Румъния и Унгария, която според моментните данни на НСРПП е минимум 8 часа, или нараснала с 2 часа. По този начин, увеличаването на времето за преминаване на границата между Унгария и държавите от Шенгенското пространство с 8 допълнителни часа би довело до увеличение на настоящите годишни загуби за

българските износители, вносители и транспортни компании с над 20% или общо с приблизително 279 млн. лв. (170 млн. лв. преки загуби и 109 млн. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до приблизително 1.67 млрд. лв. на година. Общото нарастване на годишната загуба за българските износители, вносители и транспортни компании при този вариант на увеличаване на времето за преминаване – с 2 допълнителните часа на границата между Румъния и Унгария и 8 допълнителни часа на границата между Унгария и останалите държави, възлиза на повече от 35% или над 488 млн. лв. (297 млн. лв. преки разходи и 191 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. на 1.88 млрд. лв. на година.

Ако бъде взета предвид средната стойност на докладваното от НСРПП моментно време за изчакване за преминаване на границите между Румъния и Унгария от 8 до 16 часа, а именно – 12 часа, то при евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство това практически би довело до увеличаване на времето за преминаването за българските транспортни компании, превозващи стоки за износ и внос, с 6 допълнителни часа на румънско-унгарската граница и допълнителни 12 часа на границата на Унгария с останалите държави. Увеличаването на времето за изчакване за преминаване на граничен контрол на границата между Унгария и Румъния с 6 допълнителна часа би довело до допълнително увеличаване на настоящите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор с повече от 18% или приблизително 256 млн. лв. на година (156 млн. лв. преки загуби и 100 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.65 млрд. лв. на година. Увеличаването на времето за преминаване на границата между Унгария и държавите от Шенгенското пространство с 12 допълнителни часа би довело до увеличение на настоящите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортни компании с над 30% или общо с над 418 млн. лв. (254 млн. лв. преки загуби и 164 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. до над 1.80 млрд. лв. на година. Общото нарастване на годишната загуба за българските износители, вносители и транспортни компании при този вариант на увеличаване на времето за преминаване – с 6 допълнителните часа на границата между Румъния и Унгария и 12 допълнителни часа на границата между Унгария и останалите държави, възлиза на приблизително 49% или приблизително 674 млн. лв. (410 млн. лв. преки разходи и 264 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. на 2.06 млрд. лв. на година (Таблица 2).

## Заклучение

Настоящото изследване представя оценка на икономическите ефекти за България от увеличаване времето за преминаване на сухопътните граници между Унгария и Румъния, както и между Унгария и останалите държави-членки на Шенгенското пространство, с които тя граничи. Данните ясно показват значителните негативни последици за българската икономика, произтичащи от удължаването на времето за преминаване на границите. Увеличаването на времето за изчакване за преминаване на границата между Унгария и Румъния с 1 час води до увеличение на годишните загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор с 3.1% или 42.6 млн. лв., нараствайки от 1.39 млрд. лв. до 1.43 млрд. лв. При въвеждане на граничен контрол между Унгария и останалите държави-членки на Шенгенското пространство (при време за преминаване от 1 час), годишните загуби за българската икономика биха нараснали с 2.5% или 34.9 млн. лв., достигайки 1.42 млрд. лв. При едновременно увеличаване на времето за преминаване на граничен контрол както между Унгария и Румъния, така и между Унгария и другите държави-членки на Шенгенското пространство, общата годишна загуба за българските износители и вносители и транспортния сектор би нараснала с 5.6% или 77.5 млн. лв., достигайки 1.47 млрд. лв. по данни за 2023 г.

При хипотетично изключване на Унгария от Шенгенското пространство и въвеждане на време за преминаване на границите на страната с държавите от Шенген, с които граничи, до 6 часа, годишните загуби за българската икономика биха нараснали с повече от 15% или 209 млн. лв., достигайки 1.60 млрд. лв. по данни за 2023 г. В случай на увеличаване на времето за преминаване до 8 часа, загубите биха нараснали с 20% или 279 млн. лв., достигайки 1.67 млрд. лв. Ако времето за изчакване достигне 12 часа, загубите биха нараснали с 30% или 418 млн. лв., достигайки 1.80 млрд. лв. по данни за 2023 г. При 8 часа време за преминаване на граничен контрол между Унгария и останалите държави от Шенгенското пространство и 2 допълнителни часа за преминаване на границата между Румъния и Унгария, общите годишни загуби за българските износители, вносители и транспортния сектор сумарно биха нараснали с повече от 35% или над 488 млн. лв. (297 млн. лв. преки разходи и 191 млн. лв. загуба от пропуснатата възможност за генериране на алтернативни приходи), нараствайки от 1.39 млрд. лв. на 1.88 млрд. лв. по данни за 2023 г.

При вариант, включващ 6 допълнителни часа на границата между Румъния и Унгария и 12 допълнителни часа на границата между Унгария и останалите държави, общата годишна загуба за българската икономика би нараснала с приблизително 49% или 674 млн. лв., достигайки 2.06 млрд. лв. по данни за 2023 г.

В обобщение, на практика евентуално изключване на Унгария от Шенгенското пространство би довело до нарастване на загубите за българските износители, вносители и транспортни компании, превозващите стоките за и от държавите от Шенгенското пространство с между 15% или 209 млн. лв., 35% или над

488 млн. лв. и 49% или 674 млн. лв. в зависимост от три различни варианта, при които времето за изчакване за преминаване на граничен контрол на границите на Унгария следва да се увеличи. Тези резултати подчертават значителното въздействие на контрола по сухопътните граници върху българската икономика и нейната чувствителност към процесите в рамките на Шенгенското пространство като цяло. Сумарният ефект от забавянията по границите не само увеличава преките разходи за българските износители, вносители и транспортния сектор, но и води до значителна загуба на възможности за генериране на алтернативни приходи. Това от своя страна подчертава важността на присъединяването на България към Шенгенското пространство по суша.

## Използвана литература

Bobeva, D., Nestorov, N., Pavlov, A., Stoilov, S. (2024). Evaluation of the Economic Impact of a Country's Accession to the Schengen Area – the Case of Bulgaria. *Economic Thought Journal*, 69 (2), 139-163. <https://doi.org/10.56497/etj2469201>

Bobeva, D., Zhelyazkova, V., Aleksandrova-Zlatanska, S., Palyova, Ya. (2023). Prehodat kam zelena iкономика na Evropeyskia sayuz i predizvikatelstva pred finansovia sektor i publichните finansi na Bulgaria. „Cherniyat lebed“ вече е „zelen“. Plovdiv: Universitetsko izdatelstvo „Paisiy Hilendarski“, ISBN 978-619-202-878-7. [Бобева, Д., Желязкова, В., Александрова-Златанска, С., Пальова, Я. (2023). Преходът към зелена икономика на Европейския съюз и предизвикателства пред финансовия сектор и публичните финанси на България. „Черният лебед“ вече е „зелен“. Пловдив: Университетско издателство „Паисий Хилендарски“, ISBN 978-619-202-878-7]. (in Bulgarian).

Boneva, S. (2020). Carbon taxes within the context of the European green deal. *Nauchni trudove*, (5), 15-29.

Boneva, S. (2021). Carbon Taxes Implementation Policies: Global and European Dimensions. *Nauchni trudove*, (5), 93 – 120.

Branzova, P. and Dimitrova, A. (2023). Innovations in Tillage. *SHS Web of Conferences*, 176(1).

European Parliament (2024). Free movement of goods; Economy' The internal market. Available at: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/38/free-movement-of-goods>

EUR-Lex (2024). Free movement of goods; Summaries of EU legislation; Free movement of goods. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/glossary/free-movement-of-goods.html>

France24 (2024). (AFP). Bulgaria, Romania partially join EU's visa-free Schengen zone. Available at: <https://www.france24.com/en/europe/20240331-bulgaria-romania-partially-join-european-union-visa-free-schengen-zone-austria-migrants-land-sea-air>

IRU (2024). International Road Transport Union. IRU Documents. Call to address excessive truck waiting times at internal and external EU borders. Available at: <https://www.iru.org/resources/iru-library/call-address-excessive-truck-waiting-times-internal-and-external-eu-borders>

Panushev, E., Hristova-Balkanska, I., Hubenova-Delisivkova, T., Stefanova, Yu., Kostadinov, A., Marinov, E. (2023). Vliyanie na promenite na Edinnia pazar na Evropeyskia sayuz varhu balgarskata ikonomika. Izdatelstvo na BAN „Prof. Marin Drinov“, ISBN:978-619- 245-390-9, 190 [Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делисивкова, Т., Стефанова, Ю., Костадинов, А., Маринов, Е.. Влияние на промените на Единния пазар на Европейския съюз върху българската икономика. Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, 2023, ISBN:978-619- 245-390-9, 190]. (in Bulgarian).

Polner, M. (2011). Coordinated border management: from theory to practice. *World Customs Journal*. Volume 5, Number 2.

Schengen News by Bleona Restelica (2024). 67 MEPs Urge EU to Suspend Hungary From Schengen Area. Available at: <https://schengen.news/67-meps-urge-eu-to-suspend-hungary-from-schengen-area/>

UNTRR (2023). Uniunea Nationala a Transportatorilor Rutieri din Romania. Informare de presă: UNTRR SOLICITĂ MĂSURI PENTRU SUSȚINEREA COMPETITIVITĂȚII INDUSTRIEI TRANSPORTURILOR RUTIERE DIN ROMÂNIA URMARE NEADERĂRII LA SCHENGEN. Available at: <https://www.untrr.ro/ro/comunicate-de-presa/informare-de-presa-untrr-solicita-masuri-pentru-sus-inerea-competitivita-ii-industriei-transporturilor-rutiere-din-romania-urmare-neaderarii-la-schengen.html>

Wang, H., Garduno-Rivera, R. The economics of international borders. *SN Bus Econ* 1, 37 (2021). <https://doi.org/10.1007/s43546-021-00048-7>

## ECONOMIC IMPACT ON BULGARIA OF A REINTRODUCTION OF LAND BORDER CONTROLS ON THE HUNGARIAN BORDERS

*Assist. Prof. Atanas Pavlov, PhD  
Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences  
Department „International Economics“  
a.pavlov@iki.bas.bg*

### Abstract

In 2024 a group of European Parliament members called on the Commission to take measures against Hungary, including possibly excluding the country from the Schengen area. Although a possible exclusion of the country is mostly and highly hypothetical, such topic raises the issue how sensitive is the transport of goods through land borders to the various processes within the Schengen area. Moreover, such sensitivity is especially relevant for Bulgaria as the country still remains outside the so-called land Schengen, the land border controls with other countries still exist and the border waiting time is increasing. The aim of this study is, by applying a developed unified methodology, to evaluate the economic impact on Bulgaria, in terms of exported and imported goods and transport sector, from a potential increase in the border waiting time at the Hungarian land borders.

**Keywords:** Border controls, Schengen area, Economic implications

**JEL:** C1, F5, R4

# РОЛЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (ЕС) В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА СПРЯМО СВОИТЕ СВЕТОВНИ КОНКУРЕНТИ

*Мирослав Върбанов<sup>1</sup>*  
*miroslav.varbanov@unwe.bg*

## Резюме

Настоящият труд описва развитието на Европейския съюз (ЕС), бивайки един от главните икономически субекти в международните икономически отношения. Главното в него е не само характеризирането на обединената европейска икономика, а и нейната съпоставка с другите главни икономически субекти от типа на Съединените американски щати (САЩ) и Китай. Разработката се прави с цел да съпостави ЕС с останалите световни икономически субекти, за да провери доколко тази икономическа общност може да претендира за глобално влияние на международната икономическа сцена. Сравнението минава по трите основни дяла в една икономика – селско стопанство, промишленост и услуги.

**Ключови думи:** Европейски съюз (ЕС), икономика, селско стопанство, промишленост, услуги

**JEL:** F0, O1

## Увод

Европейският съюз (ЕС) е един уникален проект за икономическа интеграция в света. Той обединява на пръв поглед необединими страни, които дълго време наред са водили войни помежду си и са се надпреварвали в икономически план. Но с обвързването им в една обща наднационална икономическа структура тези претенции биват притъпени, докато принципи от сорта на общ пазар, свободно преминаване на стоки и капитали и др. минават на преден план и се съблюдават от заинтересованите страни в рамките на ЕС. Излиза, че до излизането на Великобритания от организацията всички бивши колониални империи, които в голям период си упражняват влиянието над по-голямата част от света се оказват в един общ икономически субект.

Хомогенизирането на европейската икономика довежда до някои положителни резултати. Едно съществено преимущество е създаването по този начин на един голям икономически субект, който да претендира за основна роля в международната икономика. Взети сами по себе си Германия и Франция например също имат своята тежест в глобалната икономика, но като част от ЕС тяхната тежест се увеличава. Друго предимство е засилването на общия пазар между страните членки, което ускорява динамиката в развитието на ЕС години

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, УНСС, София; email: miroslav.varbanov@unwe.bg; ORCID: 0000-0002-1889-9494

наред. Общата политика на структурата пък на първо четене се стреми към изравняване на регионите по стандарт и качество на живот вътре в него. Тези причини допълнително помагат на ЕС да се утвърди като важна икономическа сила за световното развитие.

От друга страна, през последните години ЕС страда от някои належащи проблеми, които се отразяват и на нейното реноме в света. Основното в тях може би е проблемът със застаряващото население, който се бори с привличането на имигранти от други континенти, но тази политика е обект на множество притеснения и критики, имащи своето основание. Отделно икономическата тежест на Съюза е в застой в последно време и е предизвикана от други конкурентни субекти. Основният конкурент дълги години е бил САЩ, но към момента ЕС е конкуриран и от новопоявяващи се гиганти като Китай и Индия например.

Цел на този труд е да изведе на преден план на какво разстояние е Съюзът спрямо останалите конкуренти, като това ще се направи в трите основни направления в една икономика – земеделие, индустрия и услуги. Идеята е да се провери какъв е делът на европейската икономика в тези икономически сектори, за да се установи дали ЕС все още може да се брой за основен икономически субект, или той изостава от световните тенденции.

Основните задачи са разделянето на икономическото развитие на ЕС на основните съставки в една икономика, тяхното обобщаване и прилагане на сравнение спрямо останалите икономически субекти. По този начин улеснено ще се постигне целта на разработката.

Като методология ще се използва предимно сравнителен анализ и анализ на случай, за да се опише състоянието на европейската икономика, както и да се съпостави тя на световно равнище. Допълнително ще се използват графики и таблици на база статистически данни за илюстрирането на основните задачи, достигащи целта.

Главна хипотеза в този труд ще бъде – поради икономическата закостенялост в последно време на ЕС той отстъпва на своите главни конкуренти – САЩ и Китай и има все по-малка тежест в международните икономически отношения.

Структурата на тази разработка е разделена на три основни части. Първата част ще опише европейската политика по отношение развитието на селското стопанство, като след това ще се направи съпоставка с останалия свят. Тази методика ще се следва и в останалите две части, които ще са на база промишленост и услуги. Накрая ще се направи обобщена представа за икономиката на ЕС на база описанието на секторите ѝ, като се очертаят и някои проблеми в развитието на организацията. В заключението ще се анализира изпълнението на целите, задачите и хипотезата на изследването.

Поради своята обемна ограниченост текстът не може да бъде напълно изчерпателен по темата, разглеждана многократно от изследователи. Все пак става въпрос за един от двигателите на световната икономика в рамките на последните десетилетия.

Необходимо е и да се направи едно уточнение по отношение европейската икономика и икономиката на ЕС. За нуждите на разработката в много случаи те ще се използват с едно и също значение, но цялостно има разлика между тях, понеже икономиката на ЕС не обхваща цялата европейска икономика.

## **Сравнение между селското стопанство на ЕС и на останалия свят**

Като цяло ЕС има добри условия за отглеждане на развито земеделие. В рамките на Съюза са страни като Дания, Унгария, Чехия и Румъния, които са сред страните в света с най-голям дял на обработваема земя. Освен с почвите страните от ЕС също имат и цялостно развита земеделска наука, като тук може да се посочи една Нидерландия. Тези причини допринасят за големия потенциал, който има селското стопанство на територията на тази икономическа организация. Само че днес земеделският сектор представлява малка част от европейската икономика, като според Евростат земеделието допринася за €215,5 млрд. от общия БВП на Съюза за 2022 г., което означава 1,4% от общия БВП, като това е съотношение, останало стабилно през последните 20 години (Liboreiro, 2024).

Защитата на земеделието в ЕС е един от основните стълбове в европейската икономическа политика. Това вероятно е най-браненият сектор в европейската икономика, тъй като той се радва на щедри субсидии от Брюксел, столицата на ЕС. Селското стопанство се води от Общата земеделска политика на ЕС, поставяща си за цел предимно предоставяне на необходимите условия на европейските фермери да отглеждат своята продукция и да я разпространят на вътрешни и външни пазари. За 2019 г. €38,2 млрд. са изхарчени за преки плащания към фермерите без да се брои Великобритания, която все още не е официално излязла от ЕС (European Parliament, 2021). Това между другото съставлява голям дял от общия бюджет на ЕС.

Но тези средства са подложени на масова критика от страна на вътрешни и външни фактори. Външно Съюзът е критикуван за това, че чрез тази политика се поощрява протекционизмът, който създава нечестно преимущество на европейските земеделци, подпомогнати така при търговията с останалите държави извън орбитата на ЕС. Във вътрешен план критиката идва от разпределението на тези помощи за европейските фермери. Оказва се, че сходно на принципа на Вилфредо Парето<sup>1</sup> 80% от субсидиите по Общата земеделска политика отиват при 20% от фермерите, които обаче са най-големите (Slow Food, 2024). Това създава риск от монополизирание на земеделския сектор от страна на главните земеделски субекти за сметка на милиони по-малки фермери, нямащи възможност по този начин да се конкурират с големите. Освен това ЕС търпи критика и

---

<sup>1</sup> Италианският икономист и социолог Вилфредо Парето формулира т.нар. „Закон на Парето“, който гласи, че във всяко общество 20 на сто от хората произвеждат 80% от ползите и печалбите.

по своята земеделска външна политика. Субектът е най-големият износител, €184 млрд. и трети най-голям вносител в света на селскостопански стоки, €122 млрд., което формира €62 млрд. търговски излишък за 2020 г. (Mirazo, 2022). Негодуванието на неевропейските страни идва от това, че ЕС внася суровини с ниска стойност, а изнася продукти с висока стойност, което е положително допринасяне за Съюза, но не непременно и за световната доставка на храна (Mirazo, 2022). Зад това прозира тежестта на ЕС от последните десетилетия, който с влиянието си може да си позволи да прокара такива неизгодни отношения спрямо по-бедните страни.

Приоритетно направление в земеделската политика на ЕС има растениевъдството и по-специално отглеждането на зърнени култури. Това е ценна култура в земеделието, но в някои страни, България е такава, инвестициите отиват предимно само в развитието на такива култури, което уеднаквява растениевъдството на една страна. По данни на Американския департамент по земеделие основните зърнени продукти, добивани в рамките на ЕС са пшеницата, царевичата и ечемикът, докато соята, оризът и соргото са най-малко застъпени (Foreign Agricultural Service, 2024). Слънчогледът и рапицата също заемат своя дял, понеже на тях се гледа като на енергийна култура важна за съвременната енергийна политика на Съюза. Таблица 1 илюстрира добивите в хиляди тона на основните зърнени култури в ЕС.

**Таблица 1.** Добив на зърнени култури в ЕС, изчислено в 1000 тона за 2023/24 година (Foreign Agricultural Service, 2024).

Зърнена култура:	Добив в 1000 тона
Пшеница	134 865
Царевица	61 454
Ечемик	47 856
Рапица	20 000
Слънчоглед	10 000
Соя	2 980
Ориз	1 380
Сорго	794

Данните от таблицата показват открояването на пшеницата като основен зърнен продукт, произведен в рамките на Съюза. Когато тези стойности се сравняват със САЩ, ЕС има отчетливо предимство при пшеницата и ечемикът, но изостава например при царевичата и соята. Все пак трябва да се има предвид, че те са приоритетни в американското земеделие, като голяма част от тях е и с генно-модифициран произход (ГМО), докато в ЕС такива продукти търпят ограничения от институциите. Спрямо друг голям производител, Китай, Съюзът уве-

рено го води в ечемика и слънчогледа, относително еднакви са стойностите при пшеницата и рапицата, но изостава при царевичата и ориза. Това пак може да се обясни с традиционното отглеждане на ориз например в този регион на база географски дадености. Още един основен производител на зърнени култури е Индия. Там ЕС превъзхожда по обеми в повечето продукти, въведени в таблицата, като единствено отстояние има спрямо индийската страна при ориза, соята и соргото.

При зеленчукопроизводството и овощарството обаче, ЕС търпи спад в обемите си в немалко продукти през последните години. Това се отнася и за някои земеделски стоки, които са важни за развитието на дадено направление в селското стопанство за една страна. Например, гроздето във Франция, служещ в основата на френското винопроизводство е спаднало от 12 543 626 тона за върховата 1973 г. до едва 6 199 950 тона през 2022 г. (FAOSTAT, 2024). Аналогично с картофите в Германия<sup>1</sup> ако през най-силната 1963 г. има 38 697 568 тона продукция, през 2022 г. се е снизила до 10 683 400 тона (FAOSTAT, 2024). Разбира се, това е продиктувано и от по-малката роля, която играе селското стопанство в общото такова на ЕС, но тук става дума за непрекъсната тенденция на понижаване на обемите продукция на страните-членки. Такъв паралел може да се направи и с България от втората половина на 80-те насам примерно. Иначе по обеми на такава продукция в почти всички компоненти челни места заемат страни като Китай и Индия в плодовете и зеленчуците. Не бива да се забравят и страни като Турция, които имат силно овощарство, както и традиционно силните страни от Африка, които имат високи обеми на растителни култури. Все пак трябва да се отбележи и, че това им е основното перо в тяхната икономика.

Отрицателни явления се забелязват и при животновъдството, където европейските страни тенденциозно отново съкращават своята животинска популация, което пък довежда и до сериозен спад при животинските продукти – месо, мляко, яйца, вълна. През 2023 г. ЕС разполага с 133 милиона свине, 74 милиона говеда, 58 милиона овце и 11 милиона кози (Eurostat, 2024). На пръв поглед изглежда добре, но ако се направи сравнение с 2013 г. ще се забележи, че има сериозен спад. При говедата той е с 5%, прасетата/свинете 6%, овцете 9%, козите 15% (Eurostat, 2024). Зад тези занижени стойности прозират някои решения за намаляване на популацията на селскостопански животни поради климатични съображения, както и заради периодичната поява на болести при тези животни според някои високопоставени в европейската администрация специалисти. Крайният резултат от това е, че ЕС по-трудно е конкурентоспособен в световен мащаб, като при животинските продукти начело са страни от типа на Китай в месото, Индия при млякото, а европейските държи държат добри позиции при

---

<sup>1</sup> Статистиката на Организацията по прехрана и земеделие на ООН (ФАО) включва общи показатели на двете германски държави тогава – Федерална република Германия (ФРГ) и Германската демократична република (ГДР) до 1990 г., което улеснява сравнението.

сиренето. Що се отнася до бройките ЕС изостава сериозно от Китай при прасетата/свинете, но води при добитъка. Спрямо Индия ЕС води при свинете, но броят говеда е значително по-малък. Предимство пред САЩ Съюзът има при свинете, но изостава по брой говеда макар и американците да имат същата тенденция на намаляване. ЕС среща и сериозен отпор от традиционно развитите страни в животновъдството в Южна Америка, една Аржентина обичайно е добър пример. При овцете и вълната пък страните от Океания като Австралия и Нова Зеландия разкриват високи стойности.

Обобщено, селското стопанство в ЕС е все още с важна роля за развитието на Съюза при положение, че земеделието е основно средство за възпроизводството и развитието на населението. По тази причина земеделието е силно защитавано от Съюза, за което той търпи и критики на ниво разпределени на помощите и нелоялна конкуренция. Същевременно обаче, налице са такива практики, които не стимулират цели отрасли от земеделието, като ЕС по този начин губи позиции на световно ниво. Съюзът регистрира спадове при зеленчукопроизводството, овощарството, лозарството и животновъдството, като високи стойности се поддържат при зърнените култури. Спрямо основните икономически субекти ЕС е съпоставим в областта на зърненото растениевъдство, както и до известна степен в животинската популация, която макар и развитите производителни ферми в Европа, тя чувствително намалява поради някои политики.

## **Съпоставка между промишлеността на ЕС и други страни по света**

Европа от край време се слави като основно място за индустриално производство в света. На този континент се заражда и т.нар. „Индустриална революция“, променила човечеството завинаги. В течение на дълги години основните региони на промишленост са Европа, САЩ и от по-скоро Източна Азия. Днес Европа в лицето на ЕС също може да се похвали с върхови постижения в областта на индустрията.

В рамките на последните десетилетия обаче, в развити региони като ЕС протича една пълзяща деиндустриализация, изразяваща се в това, че промишлени производства се затварят по екологични съображения например, или се преместват в региони с по-многолюдна и евтина работна ръка. Затова е интересно да се проследи не само еволюцията на индустрията в ЕС, но да се провери и доколко това повлиява на позициите на Съюза в световен план на фона на индустриални сили като Китай и САЩ.

Един от големите недостатъци, който спхожда ЕС винаги е липсата на суровини. Той е основен вносител на почти всички необходими полезни изкопаеми и се налага непрекъснато да го прави предвид големия европейски пазар, както и непрестанната нужда от захранване на гръбнака на ЕС – икономиката със суровини. Вероятно най-сериозният дефицит се корени в неприсъствието на редки земни метали, основополагащи за развитието на високотехнологично производство – електромобили, самолети, електроника и т.н. По този параграф

ЕС по никакъв начин не е съпоставим с останалия свят, който притежава тези редки земни метали. Безспорен водач тук е Китай с 68,57% от всички такива суровини, следван от САЩ с 12,29%, Мианмар с 10,86% и Австралия с 5,14% (Statista, 2024). Друга неприятна черта е липсата и на енергийни суровини, като отново се появява диспропорция между производството им и тяхното потребление, което е нужно за функционирането на икономиката. ЕС може да се похвали със залежи предимно в Северно море, но те не могат да бъдат достатъчни за осигуряването на всички страни членки. От друга гледна точка върви и едно умишлено ограничаване на добива на полезни изкопаеми и вноса на такива суровини поради ангажираността на ЕС по отношение екологичните и климатичните политики. Съюзът е вероятно най-големият проповедник на тези идеи, като постепенно Брюксел призовава и страните в него да намалят своите производствени мощности по това направление. Страните в ЕС са подписали Протоколът от Киото през 1997 г., според който трябва да се борят климатичните промени. Отделно има множество вътрешни за ЕС инициативи като Зелена сделка, Европейски зелен пакт, а и много директиви по тези проблеми. С тези политики също може да се намери солиден аргумент в полза на съкращаването на промишлеността в ЕС.

ЕС е един от водещите производители на промишлени стоки в света. За 2022 г. обемът индустриална продукция е внушителните \$2,509 трлн., но трябва да се отчете, че с изключение на 2021 г., когато има ръст на производството спрямо 2020 г. заради последиците от COVID-19, през последните години има постоянен спад на промишлената продукция (Mactotrends, 2024). Все пак ЕС може да се похвали с високотехнологично производство и фокус върху отрасли, които носят висока стойност от сорта на автомобилостроене, самолетостроене, химическа и фармацевтична промишленост. От друга страна, ЕС има да навакса при електрониката, като най-вече има изоставане за сметка на САЩ и страни от Източна Азия като Тайван например при производството на полупроводници (чипове) по обеми и качество. Що се отнася до общи обеми индустриално производство Фигура 1 демонстрира делът на ЕС спрямо останалите индустриални сили.

От тази диаграма става ясно как Китай окупира с разлика първата позиция пред останалите, но трябва да се напише, китайската индустрия е щедро подпомогната от много международни компании, които в последните десетилетия изнасят своите индустрии именно в тази страна поради икономическа целесъобразност. Стойностите на Китай са 30,52%, след това са ЕС с 16,07 и САЩ с 15,53. Това показва, че ЕС за 2021 г. е вторият най-голям производител на промишлена продукция в света.



**Фигура 1.** Дял на индустриално производство в света за 2021 г. в проценти (Macrotrends, 2024)

Въпреки че Китай се явява първи производител в света, като промишлена структура ЕС е с по-развита такава от него. Съюзът почти изцяло е ориентиран в производството и износа на машини, фармацевтични продукти, моторни превозни средства и т.н. Вероятно от големите икономически субекти само САЩ и Япония могат да претендират за такъв усложнен индустриален профил. Например, за 2022 г. ЕС изнася основно машини за \$371,26 млрд., фармацевтични продукти за \$276,11 млрд., превозни средства за \$251,88 млрд. и електрическо и електронно оборудване за \$215,92 млрд. (Trading Economics, 2024). Това освен за големи обеми производство и експорт свидетелства и за високо качество на предлаганата продукция щом тя се котира в цял свят. Това е и отново свързано с въздействието на европейския икономически модел върху световното развитие на икономиката. Това въздействие се осъществява и чрез редица европейски компании и марки с международно значение, като във всеки промишлен отрасъл си има поне една голяма компания. Например, в автомобилостроенето това са Volkswagen, BMW, Mercedes, Peugeot и много други, в химическата индустрия има Bayer, в самолетостроенето Airbus и прочее. Ролята на образованието и науката също не бива да се пропуска, като страните-членки на ЕС традиционно влагат големи средства за поддържането на силна образователна и научна база. По изобретателска активност ЕС мери уверено сили с Китай и САЩ.

В заключение към тази част може да се посочи, че Съюзът е беден на ресурси, но поради високия си стандарт на живот и развита икономика е необходимо да ги внася отвън. Но ресурсната оскъдност не пречи европейската икономика да е член субект в света по производство на някои от най-важните промишлени

изделия, като по обем промишлено производство ЕС изостава само от Китай, но пък е с отрасли с по-висока добавена стойност в икономиката. Също се прави опит относителната деиндустриализация, която протича в европейските страни през последните десетилетия да бъде компенсирана с по-екологични и скъпи технологични производства макар че по технологично производство ЕС изостава от страни като Тайван, Сингапур, Южна Корея, Китай, Япония и Хонг Конг, както и естествено САЩ, който с транснационалните си компании и големите вложения в технологии доминира също. Окончателно статистиката посочва, че въпреки сътресенията в промишлеността на ЕС в последните години, породени от Ковид19 и събитията в Украйна, което кара някои производители да се изнесат извън ЕС, ще е пресилено да се отметне, че индустрията на Съюза не е сред главните действащи сили в света.

### **Равнище на услугите в ЕС, съпоставено в световен план**

Услугите са доказателство за степента на развитие на една икономика. Развитите икономики имат тенденцията да са заети в поне 2/3 от нея в сектора на услугите, като ЕС и в този случай не прави изключение. Основното направление в икономиката на ЕС е секторът на услугите, който заема най-голям дял от БВП.

Вероятно най-развитата част от услугите на ЕС са нейните финанси. Интеграцията между страните спомага за сформирването на един голям финансов сектор в рамките на обединена Европа. Към 2022 г. стойността на активите на финансовите компании в ЕС възлиза на €81 091 млрд. (Eurostat, 2023). Това отрежда вторият най-голям финансов пазар в света след САЩ и преди Китай. Това допълнително е и доказателство за покупателната способност на населението на ЕС, което може да влага такива средства за поддържането на такъв голям по обеми финансов сектор. Към развития финансов сектор спомогат и много европейски институции и компании, ориентирани към финансите, консултантската и застрахователна дейност, които имат влияние по цял свят. Съюзът е и дом на някои от най-големите финансови центрове в света, като макар и да загуби основния център Лондон, в него остават Франкфурт, Париж, Люксембург, Амстердам, Дъблин и др. Ако се вземат дяловете на всички страни на услугите към БВП, ще излезе, че ЕС разполага с втората най-голяма икономика на услугите в света след САЩ. По отношение на износ обаче, ако се слоят показателите на износ на услуги на всички членки, те ще нахвърлят дори и показателите на американската икономика.

Освен с банки, финанси и застраховане ЕС притежава в себе си страни, които са с най-развит туризъм в света. Това допълнително внася положително възприемане към ЕС от страна на света. По статистически показатели 6 от 10-те най-посетени държави в света са членки на ЕС, а там е и Великобритания като бивша членка. ЕС е и притегателен център за множество събития от културен и

спортен мащаб. Само в спорта Париж, Франция бе домакин на Летните олимпийски игри през 2024 г., а през 2026 и 2030 г. Зимните олимпийски игри ще се проведат в Милано и Кортина д'Ампецо, Италия и във Френските Алпи.

Един от недостатъците, където ЕС има своите достижения, но не е доминантна сила това са информационните и технологичните услуги. От най-големите 100 компании по пазарна капитализация само 9 са от ЕС – ASML, SAP, Schneider Electric, Spotify, NXP Semiconductors, Dassault Systemes, Adyen, Infineon, Wolters Kluwer (Companies Market Cap, 2024). Все пак трябва да се напише, че ЕС като брой компании в списъка е на втора позиция след САЩ. Проблемът идва от това, че Съюзът редом с останалите страни е в сянката на американските технологични компании, доминиращи списъка с 59 компании, а 8 от 10-те най-големи са американски също (Companies Market Cap, 2024). Към настоящия момент е невъзможно ЕС да претендира за главна роля в технологичните услуги, ако се съди по тази класация. Друга сфера, където ЕС изглежда изостава е в областта на изкуствения интелект. Като стартъп компании, създадени за разработването на изкуствен интелект между 2013-2023 г. страните от ЕС изостават от САЩ, който е уверено начело, и от Китай (Lu, 2024). Вероятно, за да наруши технологичния монопол, който САЩ и Китай донякъде налагат в световен мащаб може би е редно страните от ЕС да отделят повече средства, особено това финансиране може да дойде от европейските компании предвид тяхната мощ. Например, в САЩ има създадени 5 509 стартъп компании за изкуствен интелект за 2013 – 2023 г., но това е плод на \$335 млрд. частни инвестиции, вторият Китай е с 1 446 основани такива за този период с \$104 млрд. инвестиции зад гърба си (Lu, 2024).

От всичко изброено дотук може да се направи извод, че пазарът на услуги в ЕС е съпоставим само със САЩ макар че изостава значително от него. Съюзът разполага с някои от най-големите компании в света в областта на банкирането, финансите и консултантските услуги, което се поддържа и от високи равнища на инвестиции. ЕС уверено води в областта на туризма като най-посетена дестинация в света, но в иновационния сектор може да постигне повече въпреки добрите постижения и там. По отношение сериозното изоставане на ЕС и всички изобщо от САЩ в областта на стойността на компаниите, развитието на изкуствения интелект, а също и класации като институционални инвеститори, които притежават активите на големи компании като BlackRock и Vanguard Group трябва да се отбележи, че това е резултат от една следвоенна международна политическа, икономическа и финансова система, чиято ръководна роля има именно САЩ. Поради това за американците е по-лесно да се налагат на световния пазар и да усвояват най-големия капитал от цял свят, докато за второстепенни субекти от нивото на ЕС се налага да се влагат повече усилия за заемането на международни позиции.

## Обобщение на ролята на икономиката на ЕС в света

След като стана ясно какво е състоянието и позициите на ЕС по икономически сектори спрямо световното равнище, могат да се очертаят някои неща.

Анализирайки земеделието, индустрията и услугите на ЕС и съотнасяйки ги към европейската икономика, прави ЕС една от най-големите икономики в света макар и икономическият растеж в последно време да не е висок. Всъщност по БВП в номинални стойности ЕС се нарежда на второ място в света след САЩ и на трето място в света по БВП по паритет на покупателна способност (ППС) след Китай и САЩ. Що се отнася до търговията обаче, ЕС е с най-големи стойности на внос и износ съответно \$7 трлн. и \$6,57 трлн. (Observatory of Economic Complexity, 2024). Икономически погледнато, Съюзът е един от трите основни икономическа субекта редом със САЩ и Китай. Но ако се добави към това и показатели като БВП на глава от населението, Индекс на човешко развитие (ИЧР), стандарт на живот, парични средства на населението и т.н., то ЕС може да бъде сравнен само със САЩ. Като богатство и потребление може да се смята, че ЕС дори се доближава до показателите на САЩ. За 2021 г. милионерите в ЕС наброяват 19,94 млн. души, което е втори най-добър показател след американския с 21 951 000 (Statista, 2022) (Wold, 2022). Като разход на домакинствата за потребление пък ЕС отново харчи по-малко само от американския си колега.

И все пак налице е немалко критика, изразявана към икономиката на ЕС. Тя на моменти не е основателна, но понякога си има своята обосновка. Една от отрицателните страни на ЕС е прословутата икономика на две скорости. Това означава, че има един развит регион и един догонващ развития развиващ се регион. Става дума за Западна и Източна Европа. Вярно е, че обемите на ЕС в икономиката и търговията са големи, но неприятното е, че те в почти цялата си част идват от западноевропейските страни. В този регион се съсредоточават и най-големите компании, които имат богат опит в усвояването на световния пазар, докато източноевропейските компании не могат да се конкурират. За сведение в списъка на списание Fortune за 500-те най-големи компании по приходи за 2024 г. има 89 компании от ЕС в списъка, като той по този начин изостава отново само от САЩ и Китай, които съответно са първи и втори, но проблемът тук е, че от тези 89 компании само 1 идва от Източна Европа – Полша (Fortune, 2024). Подобно неравенство може да се намери във всеки един показател, сравняващ западните и източните членки. Това може да се види и от историческа гледна точка, след като на Запад има страни като бившата членка Великобритания, Франция, Германия, Испания, Португалия, Италия, Белгия и Нидерландия, които са имали колониални владения в даден момент и са постигнали стъпване на много пазари по света. Отделен момент е след Втората световна война, когато Западна Европа е щедро подпомогната от САЩ за нуждите на т.нар. Студена война, изразяваща се в дублоково противопоставяне между нея и бившия Съюз на съветските социалистически републики (СССР). От своя страна СССР щедро под-

помага Източна Европа, но там не се изповядват принципите на пазарна икономика и конкуренция, където да се борят за заемане на преимуществени позиции в световната икономика. След края на този период пък очевидно не се прави достатъчно в страните от бившата съветска орбита да се появят големи компании, които да дърпат икономиката напред, а вместо това голям суровинен и човешки ресурс отива по посока западните членки на Съюза. Обикновено капиталите се движат по посока развитите страни и аналогичен случай е САЩ, който с образа си на водеща икономическа сила успява да привлича най-талантливите и перспективни кадри от цял свят, включително и от Европа.

Друг проблем относно икономиката на ЕС може да се търси в неикономическите инструменти на Съюза, които са подложени дори и на по-голяма критика. Това се корени най-вече в политиката, където има отрицателни явления по отношение политическата субектност на ЕС в международните отношения, както и за някои противоречиви решения от сорта на привличането на имигранти от чужди неевропейски страни и догматизирането на екологичните и климатични въпроси, с което индустрията е принудена да се съобразява и дори да има немалко пропуснати икономически ползи. Отделно със събитията от COVID-19 и в Украйна ЕС се показва неустойчив при справянето с тези проблеми, което уязвява и нейната икономика. Налага се усещане, че ЕС пренебрегва своите проблеми, съобразявайки се повече с интересите на САЩ, който след Втората световна война се изживява като съюзен първо на западноевропейските страни, а след разпада на СССР и на целия разширил се вече с източноевропейските държави ЕС. Демографията също се явява проблем пред икономическото развитие, тъй като в ЕС населението застарява, а работната ръка се попълва все повече от хора с чужда култура и менталитет, които не са обучени на високия европейски стандарт за качество и производство. Като цяло може да се счита, че икономическите затруднения на ЕС значително повече са породени от липсата на политически компетенции, а не на икономически.

## **Заклучение**

По отношение целта на изследването бяха описани в дълбочина основните сектори в икономиката на ЕС – селско стопанство, промишленост и услуги, като нейните показатели бяха съпоставени с останалите големи икономически пространства.

Задачите също бяха изпълнени, защото беше описана европейската икономическа сектор по сектор и после бе сравнена с тази на САЩ, Китай, Индия в селското стопанство и т.н.

Основната хипотеза не се потвърждава в известна степен. Да, икономиката на ЕС отстъпва в повечето случаи на САЩ и Китай например, но изоставането все още може да се навакса при положение, че и в другите икономики може да настъпи евентуално криза в растежа. Известни са проблемите на ЕС от равни-

щето на мудния си икономически растеж през последно време, но Съюзът все още остава в стабилно икономическо състояние, а проблемите се наблюдават повече в политиката на организацията. В земеделието, промишлеността и услугите ЕС си остава конкурентоспособен, като в услугите, където вече се простира по-голямата част от световната икономика, Съюзът изпреварва Китай и остава само зад САЩ. Продължава също и поддържането на висок стандарт на живот, както и на здрава социална система, която вероятно няма аналог в света.

Съпоставяйки ЕС с другите конкуренти, той е един от най-големите производители и търговци на блага за света. Все пак ЕС носи в себе си някои проблеми, които могат да бъдат решени само чрез промяна на основните опорни точки на Съюза.

## Използвана литература

Companies Market Cap. (2024). *Largest tech companies by market cap*. Извлечено от Companies Market Cap: <https://companiesmarketcap.com/tech/largest-tech-companies-by-market-cap/>

European Parliament. (24 Ноември 2021 г.). *EU agriculture statistics: subsidies, jobs, production (infographic)*. Извлечено от European Parliament: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20211118STO17609/eu-agriculture-statistics-subsidies-jobs-production-infographic>

Eurostat. (26 Октомври 2023 г.). *Financial corporations – statistics on financial assets and liabilities*. Извлечено от Eurostat. Statistics Explained: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Financial\\_corporations\\_-\\_statistics\\_on\\_financial\\_assets\\_and\\_liabilities](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Financial_corporations_-_statistics_on_financial_assets_and_liabilities)

Eurostat. (21 Май 2024 г.). *Decline in EU livestock population in 2023*. Извлечено от Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240521-2>

FAOSTAT. (2024). *Compare Data*. Извлечено от Food and Agriculture Organization of the United Nations: <https://www.fao.org/faostat/en/#compare>

Foreign Agricultural Service. (2024). *European Union Production*. Извлечено от Foreign Agricultural Service. U.S. Department of Agriculture: <https://ipad.fas.usda.gov/countrysummary/default.aspx?id=E4>

Fortune. (2024). *Fortune Global 500*. Извлечено от Fortune: <https://fortune.com/ranking/global500/search/>

Liboreiro, J. (13 Февруари 2024 г.). *All you need to know about the EU agriculture sector*. Извлечено от Euronews: <https://www.euronews.com/my-europe/2024/02/13/all-you-need-to-know-about-the-eu-agriculture-sector>

Lu, M. (6 Май 2024 г.). *Mapped: The Number of AI Startups By Country*. Извлечено от Visual Capitalist: <https://www.visualcapitalist.com/mapped-the-number-of-ai-startups-by-country/>

Macrotrends. (2024). Извлечено от Macrotrends: <https://www.macrotrends.net/>

Macrotrends. (2024). *European Union Manufacturing Output 1960-2024*. Извлечено от Macrotrends: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/EUU/european-union/manufacturing-output>

Mirazo, J. R. (Май 2022 г.). *Europe Eats the World. How the EU's Food Production and Consumption Impact the Planet*. Извлечено от World Wide Fund for Nature: [https://wwfeu.awsassets.panda.org/downloads/europe\\_eats\\_the\\_world\\_report\\_ws.pdf](https://wwfeu.awsassets.panda.org/downloads/europe_eats_the_world_report_ws.pdf)

Observatory of Economic Complexity. (2024). *EU*. Извлечено от ОЕС: [https://oec.world/en/profile/international\\_organization/european-union](https://oec.world/en/profile/international_organization/european-union)

Slow Food. (15 Май 2024 г.). *Unfair Share: How Europe's Farm Subsidies Favor Big Money Over Small Farmers*. Извлечено от Slow Food: <https://www.slowfood.com/blog-and-news/unfair-share-how-europes-farm-subsidies-favor-big-money-over-small-farmers/>

Statista. (2022). *Number of individuals with a net worth of over one million U.S. dollars in Europe, selected years from 2016 to 2026\**. Извлечено от Statista: <https://www.statista.com/statistics/814254/number-of-high-net-worth-individuals-one-million-europe/>

Statista. (Януари 2024 г.). *Distribution of rare earths production worldwide as of 2023, by country*. Извлечено от Statista: <https://www.statista.com/statistics/270277/mining-of-rare-earths-by-country/>

Trading Economics. (2024). *European Union Exports By Category*. Извлечено от Trading Economics: <https://tradingeconomics.com/european-union/exports-by-category>

Wold, C. (23 Януари 2022 г.). *The Number of Millionaires Continues to Increase*. Извлечено от Investopedia: <https://www.investopedia.com/news/number-millionaires-continues-increase/>

# ФРАГМЕНТАЦИЯ ИЛИ ИНТЕГРАЦИЯ – ДВУСТРАННИТЕ СИЛИ, ОФОРМЯЩИ БЪДЕЩЕТО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Чавдар Раев<sup>1</sup>  
chraev@abv.bg

## Резюме

Европейският съюз (ЕС) стои на кръстопът, оформен от противоположни сили на фрагментация и интеграция, които ще определят бъдещето му развитие. Докладът разглежда динамиката между тези двустранни сили, които едновременно заплашват да разединят Съюза или да го тласнат към по-дълбоко обединение. Фрагментацията, водена от нарастващия национализъм, икономическите различия и политическото недоволство, изправя пред предизвикателство сплотеността на ЕС, както се вижда от възхода на популистките движения и различните реакции на кризи като миграцията и пандемията от COVID-19. Обратно, усилията за интеграция, включително икономическо сътрудничество, политическо обединяване и сътрудничеството в областта на сигурността, разкриват противоположна сила, насочена към укрепване на Съюза. Статията анализира ключови области, в които тези сили са най-ясно изразени, включително икономическата политика, сигурността и политическото управление, като подчертава сложното взаимодействие, което влияе върху изготвянето на политики и институционалните рамки на ЕС. Чрез изследване на казуси и политически действия, документът твърди, че близкото бъдеще на ЕС вероятно ще бъде оформено от деликатен баланс между фрагментация и интеграция, където стратегическите решения, взети в отговор на настоящите предизвикателства, ще определят дали ЕС ще се очертае като посплотена организация или е изправен пред нарастващо разделение. Това изследване допринася за продължаващия дискурс за еволюцията на наднационалните организации в един все по-поляризиран глобален пейзаж.

**Ключови думи:** фрагментация, интеграция, национализъм, икономическо сътрудничество, миграция

**JEL класификация:** D72

## Увод

Европейският съюз (ЕС) винаги е бил динамичен политически и икономически проект, дефиниран както от сътрудничество, така и от спорове между неговите държави-членки. През последните години ЕС беше изправен пред безпрецедентни предизвикателства, включително нарастващ национализъм, икономически неравенство, миграционни кризи и руско-украинския конфликт. Тези проблеми засилиха силите на фрагментация в рамките на Съюза, пораждайки

---

<sup>1</sup> Докторант, Философски факултет, катедра „Политология, социология и културология“, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“.

съмнения относно неговата дългосрочна стабилност. Отделно от обективната реалност, ЕС е предопределен да е арена на сблъсък на сили за сближаване и за фрагментация, поради някои от „природните“ му характеристики: първо, поради относително краткото си историческо съществуване, изучаването му, като политическо и икономическо тяло, е затруднено, тъй като липсва „цялостна система от адекватни понятия и категории за обозначаване на неговите същностни характеристики“<sup>1</sup> и второ поради „специфичния му интеграционен модел, в който се съчетават две начала – национално-държавното и наднационалното“<sup>2</sup>.

За да анализира двойните сили на интеграция и фрагментацията, настоящото проучване възприема качествен изследователски подход, използвайки комбинация от казуси и проучване на информационни източници. Проучването се фокусира върху три ключове области, където тези сили са най-изявени: икономическата политика, политическото управление, политика за сигурност и миграция.

Проучването използва подробни казуси от горните три области, за да демонстрира как силите на фрагментация и интеграция се проявяват в политиката в реалния свят. Анализират се например въздействието на възхода на националистическите партии върху усилията за интеграцията в ЕС, справянето с икономическите проблеми в Еврозоната и различни национални отговори на миграционните кризи след 2015 г.

Разглеждани са договорите на ЕС, политическите документи, законодателните предложения и докладите на националните правителства, за да се разберат съществуващите институционални механизми за насърчаване или възпрепятстване на интеграцията.

За да допълнят анализа на документите се представя информация от интервюта с политици, служители на ЕС и политолози, което помага за позадълбочен поглед върху мотивите зад определени усилия за интеграция или дезинтеграция.

## **Икономическа политика**

Икономическото неравенство и различните фискални политики значително допринасят за процеса на фрагментация на ЕС. Тези различия изострят разделението между по-богатите и по-бедните държави-членки, застрашвайки сплотеността на Съюза.

Икономическото разделение между северните и южните държави от ЕС остава. Доскоро по-богатите нации като Германия и Нидерландия поддържаха стабилни икономики, докато южните страни като Гърция, Италия и Испания продължават да се борят с високи нива на дълг и по-слаби икономически резултати. Този дисбаланс създаде усещането, че фискалните политики на ЕС – като

---

<sup>1</sup> Динков, Д. 2016.

<sup>2</sup> Пак там.

строгите бюджетни правила на Пакта за стабилност и растеж – са в полза на Севера, оставяйки Юга да понася непропорционална тежест по време на кризи. Това несъответствие подклажда популистки и националистически движения в южните държави, които призовават за повече автономност.

Но в последните две години се откриха тенденции за повишаване доверието към крайнодесните партии дори и в „богатия Север“. „Алтернатива за Германия“ спечели провинциалните избори в Тюрингия (2024 г.), като причината за това е политиката на правителството на национално ниво. Немската икономика е и в стагнация, повлияна от по-слабото търсене от Китай, отслабването на индустриалния сектор и затрудненията с преминаването към електрическа мобилност.

Някои изследователи<sup>1</sup> обръщат внимание към обществените услуги и към факта, че намаляването им е един от важните фактори, които могат да обяснят възхода на крайнодесните. В Холандия, през 2023 г., изборите бяха спечелени от антиислямско настроеният Хеерт Вилдерс. Въпреки че с него най-често се асоциира имиграционната реторика, съпротивата му срещу бюджетните съкращения от предходното правителство, при което се ограничи достъпа до публичните услуги, е също ключова тема в политическата програма на Вилдерс. На същите избори новата партия Нов обществен договор спечели двадесет места в парламента и въпреки че лидерът им Питер Омзигт осъжда реториката на крайнодесните, общото между двете движения е критиката им към предишните правителства да защитят „сигурността на препитанието“<sup>2</sup>.

Различните фискални политики също засилват фрагментацията. Някои страни, особено тези на юг, призоваваха за по-гъвкави фискални политики, целящи стимулиране на растежа, докато северните страни дават приоритет на фискалната дисциплина. Това разминаваме се отразява в дебатите, относно начините за справяне с общи проблеми като споделените дългове (напр., еврооблигациите) и съвместни инвестиции във фондове за възстановяване. Отговорът на ЕС на кризи, включително Механизмът за възстановяване и устойчивост, се опитва да преодолее тези разлики чрез предоставяне на финансова помощ за затруднени икономики. Въпреки това, неравномерните икономически ползи от тези мерки, съчетани с различни нива на дигитализация, подчертават ограниченията на тези интервенции.

В обобщение, икономическото неравенство и различните фискални политики затрудняват интеграцията в рамките на ЕС. Докато инициативи като Механизма за възстановяване и устойчивост имат за цел да смекчат тези проблеми, дългогодишните икономически и фискални различия между държавите членки продължават да допринасят за фрагментацията.

---

<sup>1</sup> Например, Катерина Де Врийс, професор от университета Бочони в Милано.

<sup>2</sup> De Vries, Catherine E. Migration crackdowns won't help Europe's moderate right. *Financial Times*. 2023.

## Политическо управление

В политическото управление фрагментацията се доказва от възхода на популистки, националистически партии в целия ЕС, които оспорват идеята за европейска интеграция. Държави като Унгария, Полша и Австрия са емблематични за тази промяна, като техните правителства все повече се противопоставят на нормите на ЕС за демократично управление и върховенство на закона.

Дълбокото неразбиране на политическите лидери на пулса на европейското общество играе огромна роля за фрагментацията на Европейския съюз. Обвиненията към националистическите и популистки партии, че подкопават демократичното управление и върховенството на закона често са неоснователни, особено, когато тези организации печелят изборите в държавите си по законоустановения ред. Неосъзнати от евроцентристките политическите лидери, остава както песимизма на европейските избиратели за бъдещето им, така и откритата хомогенност в негативното мнение на големи групи от населението относно основните приоритети на ЕС, като Зелената сделка, санкциите срещу Русия и други прозаични, за европейския политически елит, теми като вноса на зърно от Украйна, намаляването използването на парите в брой и др. Приемането на социалните групи, които директно се противопоставят на основните политики и мерки на ЕС, като популистки, а самите европейци, наречени „евроскептици“, за маргинални не спомогна за намаляване на електората на националистическите партии и движения, а точно обратното. Подценяването на резултатите от социологическите изследвания, които показват настроеността сред електората, както и подценяването на самите избиратели, помогна изключително за победата на националистическите партии като Партия на свободата в Австрия и Италиански братя в Италия.

Изследване<sup>1</sup> на Австрийското общество за политика показва, например, спад в подкрепата за членството в ЕС – през декември 2019, само 8% са били „за“ напускане на Съюза, сравнено с цели 29% през 2024 г. Друго проучване – на Евробарометър – показва, че в края на 2023 г.<sup>2</sup> за 38% от австрийците ЕС има положителен образ, 38% са неутрални и 24% имат негативна представа за Съюза. От друга страна, относно действиата общоевропейско ниво, разделението е по-голямо – 43% (септември 2023 г.) от анкетираните желаят по-голяма роля на държавата им, а през май 2022 г. делът на същите е бил 35%. Увеличаване на националното управление за сметка на наднационалното управление на ЕС съвпада с програмата на Партията на свободата. Този пример за очевидно фрагментационен процес във вътрешността на Съюза е ярък, тъй като дълбокото нераз-

---

<sup>1</sup> ÖGfE-Umfrage, „Klare Mehrheit in Österreich für EU-Mitgliedschaft, aber unklares Meinungsbild zu mehr oder weniger Europa“ от септември 2023 г.

<sup>2</sup> Eurobarometer, Standard 100 – Autumn 2023. Public opinion in the European Union, national report for Austria.

биране на настроенята на електората от страна на ръководителите на ЕП естествено насочва населението към политици, които „напипват“ честотата на политическите процеси на микрониво. Да се дискредитират партиите на Херберт Кикъл<sup>1</sup>, Джорджа Мелони<sup>2</sup> или правителството на Роберт Фицо<sup>3</sup> чрез определянето им като „популистки“ не изисква усилия, но очевидно подходът не работи за търсения резултат – спад в подкрепата на тези движения от страна на избирателите. Необходимо е да се осмисли възможността за увеличаване на дебатите и дискусиите за политиката на широко обществено равнище и да се загърби открито подчертания бюрократичен стил на отговор на съмненията и притеснения на обикновените европейски избиратели.

В допълнение на изследването на Евробарометър, допълнителен анализ на изследванията<sup>4</sup> показват, че преобладаващото мнение на европейците е в полза на членството на страните им в ЕС – 66% от австрийците вярват, че Австрия трябва да е член на ЕС. На пръв поглед, демонстрираната принадлежност към ЕС, като интеграционна сила, контрастира на първото място на австрийската Партия на свободата на изборите през септември 2024 г., но по-скоро тези двустранни резултати показват желанието за реформи, участие в допълнителни дискусии относно политиката на ЕС, а дори и за реструктуриране на Съюза, а не за неговия разпад. Съгласявайки се, че голяма част от избирателите са песимистично настроени към бъдещето, начертано от ръководителите на ЕС и „популистките“ партии се възползват от това, не можем да се съгласим, че с избирането на последните се подкопават демократичните норми, тъй като техните политики отразяват общите опасения на големи групи от хора. Точно обратното, погрешната представа, че само отделни, маргинализирани социални групи се отдалечават от традиционните ценности на европеизма, както игнорирането на възгледите на тези групи, чрез аргументите за безалтернативни „евроатлантически“ ценности, доведе до наклон, както към национализма, така и към крайни леви движения.

Все пак една от мерките срещу фрагментацията беше свързана с укрепване на демократичните институции чрез провеждане на Конференция за бъдещето на Европа. Стремейки се да засили ангажираността на гражданите и да укрепи демократичните институции чрез тази инициатива, целта на европейските институции бе да включи гражданите в оформянето на политиката на ЕС. Това е точно такъв опит за противодействие на националистическите настроения чрез укрепване на легитимността и демократичното участие на ЕС. Гражданите имаха възможността да участват в дискусия по ключови приоритети и да предложат

---

<sup>1</sup> Председател на австрийската Партията на свободата.

<sup>2</sup> Председател на Италиански братя.

<sup>3</sup> Министър-председател на Словакия.

<sup>4</sup> За Австрия, вж. ÖGfE-Umfrage, „Klare Mehrheit in Österreich für EU-Mitgliedschaft, aber unklares Meinungsbild zu mehr oder weniger Europa“ от септември 2023 г.

препоръки за бъдещето на Европа. Намерението е институциите на ЕС да предприемат действия по „предложенията на гражданите“ на тази конференция. Тези предложения (например, равно заплащане на мъжете и жените, баланс между половете в управителните съвети на дружествата, сигурна Европейска цифрова самоличност и т. н.) са изцяло в релсите на водената политика преди самото събитие, от което е очевидно, че конференцията е с изцяло формален характер – все пак оценката на Европейския съвет е, че „95% от предложенията могат да бъдат осъществени в настоящия договор“, а „мнозинството от предложенията (вече) са изпълнени“ (2022 г.). Резултатите от изследванията, посочени по-горе, както и резултатите от изборите в Австрия и Италия, са отлични примери за разликата между реалността в поведението на избирателите и бюрократично-технократското управление на настоящето ръководство на ЕС.

Вместо други опити да се стесни връзката между управляващите ЕС и европейците, Европейската комисия отговаря на предизвикателствата на фрагментацията чрез законоустановени действия и финансови санкции, целящи опазването на ценностите на ЕС, по-конкретно на върховенството на закона, демократичното управление и човешките права. Тези отговори през последните години бяха насочени към държави, като Унгария и Полша, към които има съмнения за „намаляване на демокрацията“.

Законовите действия, които ЕК може да предприеме, са един от начините, установени от Комисията, за укрепване на интеграцията, като има възможността за даване начало на процедури срещу държави-членки, за които има съмнения, че ограничават демокрацията и върховенството на законите. Този механизъм е използван срещу Унгария и Полша във връзка с подкопаване на съдебната независимост и ограничаване свободата на печата. Ако изискванията не се изпълнят, случаят може да бъде отнесен до Съда на ЕС, който има възможност да налага санкции. Полша, например, е глобена за неспазване на решенията на Съда на ЕС, относно съдебните реформи.

Процедурите по чл. 7 от Договора за ЕС позволяват да се прекратят определени права на държава-членка, включително правото на глас в Съвета, ако се установи, че нарушава ценностите на ЕС, включително върховенството на закона. Въпреки че тази мярка „от последна инстанция“ беше спомената в унгарските и полски случаи, политическите усложнения възпрепятстват пълното ѝ прилагане досега.

Финансовият аспект на противопоставянето на фрагментационните сили се изразява със санкции, изразяващи се в позволяване спирането на средствата от ЕС за държавите членки, които нарушават основни принципи като независимостта на съдебната власт. Официално механизмът е насочен към защитата на бюджета и на финансовите интереси на ЕС, т.е. защита от злоупотреби. Ключови цели бяха Полша и Унгария, поради техните недостатъчни действия за коригиращи мерки, които „не отстраняват в достатъчна степен установените нару-

шения на принципите на правовата държава и свързаните с тях рискове за бюджета на съюза“.<sup>1</sup>

## Сигурност и миграция

Сътрудничеството в областта на сигурността представя смесена картина на фрагментация и интеграция. От една страна, нежеланието на държавите членки да се споразумеят за единна миграционна политика подчертава дълбоките различия в ценностите и приоритетите. От друга страна, инициативи като ПЕСКО отразяват нарастващото признание, че външните заплахи изискват колективни действия.

Липсата на готовност относно споразумяване за единна миграционна политика произтича от дълбоките различия в ценностите, националните интереси и икономическите приоритети, които са отразени в различните реакции на държавите членки към миграцията. На база различни национални интереси и капацитет за справяне с имиграцията, държавите членки условно могат да се разделят на три основни групи в рамките на ЕС – държави „от първа линия“, страните от ЦИЕ (Централна и Източна Европа) и богатите северни страни. В първата група попадат държави, чиито граници са на Средиземно море, като Испания, Гърция и Италия, които понасят тежестта на незаконната миграция от Северна Африка и Близкия Изток. Тези държави настояват за повече солидарност и споделяне на тежестта в рамките на ЕС. Тяхната позиция е, че са претоварени от големия брой пристигащи и им липсва достатъчно ресурси, за да се справят сами със ситуацията. Страните от ЦИЕ, като Унгария, Полша и Словакия, се противопоставиха на механизмите за преместване в целия ЕС, които биха разпределили търсещите убежище между държавите членки. Те наблягат на националния суверенитет, предпочитат да запазят контрола върху това кой влиза в техните граници и често не са склонни да приемат мигранти, особено тези страни, в които има големи мюсюлмански групи. Техните правителства често цитират опасенията за сигурността и културата, като причини за съпротива срещу задължителните квоти. От трета страна, държави като Германия и Швеция, които са приели голям брой мигранти в миналото, се застъпват за по-стабилни рамки в целия ЕС, които да рационализират процедурите за убежище. След бежанската криза от 2015 г. дори тези страни започнаха да възприемат по-рестриктивни позиции, поради нарастващия политически натиск от страна на националистическите партии, стигайки до септември 2024 г., когато Германия върна контрола на всичките си граници след смъртоносното нападение в западния германски град Солинген.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Съобщение от Съвета на ЕС от 12 декември 2022 г.

<sup>2</sup> Заподозреният нападател е сирийски гражданин, който е избегнал заповедта да бъде депортиран от Германия обратно в България, откъдето е влязъл на територията на ЕС.

Що се отнася до миграционната политика, фрагментацията е и на база ценностите и идеологическите различия. Либералните страни в Западна Европа, като Франция и Германия, са склонни да наблягат на хуманитарните ценности и защитата на правата за убежище. За разлика от това, консервативните правителства в ЦИЕ гледат на широкомащабната миграция, особено от страни с мнозинство мюсюлмани, като заплаха за християнската и европейската идентичност. Лидери като унгарския премиер Виктор Орбан използват антиимигрантската реторика, за да консолидират политическата власт, представяйки миграцията като предизвикателство към традиционните ценности и националния суверенитет.

Няколко държави, особено в Източна Европа, оформят своето противопоставяне на политиките за преместване на мигранти около проблемите на сигурността. Те твърдят, че миграцията може да доведе до увеличаване на тероризма, престъпността и радикализирането на имигрантското население.

Икономическата тежест също оказва влияние върху миграционната политика. По-богатите северноевропейски държави твърдят, че те вече допринасят най-много за инициативи в целия ЕС, включително чрез финансови вноски за страните от Южна и Източна Европа. Те смятат, че приемането на повече мигранти може да натовари ненужно системите им за социално подпомагане, особено предвид икономическата несигурност. От друга страна, по-бедните държави твърдят, че техните икономически ограничения им пречат да приемат значителен брой мигранти, особено когато все още се възползват от структурните фондове на ЕС в подкрепа на собственото си развитие.

Пример за дългогодишен източник на напрежение е Дъблинския регламент<sup>1</sup>, който постановява, че страната в която търсещия убежище пристига за първи път, е отговорна за разглеждане на молбата за убежище. Държавите „от първа линия“ като Гърция и Италия твърдят, че тази система е несправедлива, защото ги натоварва непропорционално. Усилията за реформиране на Регламента от Дъблин, включително предложенията за по-справедливо разпределение на търсещите убежище, многократно се проваляха поради съпротива от страни, които не желаят да споделят тежестта.

Различията в желанието на държавите членки да си сътрудничат по политиките за убежище и миграция са в противовес на интеграционните усилия за укрепване на външната сигурност чрез инициативи като Постоянното структурирано сътрудничество в областта на отбраната (ПЕСКО) и Европейския фонд за отбрана (EDF).

ПЕСКО е една от ключовите инициативи за сигурност в ЕС, стартирана през 2017 г. Тя представлява значителна стъпка към по-дълбока интеграция в областта на отбраната между държавите членки на ЕС. ПЕСКО е създадена съгласно Договора от Лисабон и има за цел да подобри отбранителните способнос-

---

<sup>1</sup> Регламент № 604/2013 на ЕП и на Съвета от 26 юни 2013 г.

ти на ЕС, като даде възможност на желаещите държави-членки да си сътрудничат по-интензивно в отбранителни проекти. Той отразява нарастващото признание, че външните заплахи, включително тероризъм, кибератаки и геополитическо напрежение, изискват колективни действия.

Въпреки че ПЕСКО е инициатива за целия ЕС, участието е доброволно. Към днешна дата, присъединилите се са 26 държави-членки на ЕС<sup>1</sup>. Механизмът насърчава сътрудничеството с трети страни като САЩ, които могат да участват в определени проекти при определени условия.

Европейският фонд за отбрана (EDF), стартиран през 2021 г., допълва ПЕСКО, като предоставя финансова подкрепа за съвместни изследвания и разработки на отбранителни технологии и способности. EDF се фокусира върху финансиране на проекти за научноизследователска и развойна дейност и насърчаване на иновациите. Фондът разпределя 8 млрд. евро за периода 2021-2027 г. в подкрепа на усилията за съвместна научноизследователска и развойна дейност в областта на отбраната между държавите членки. Това включва авангардни технологии като изкуствен интелект (AI), безпилотни системи и киберзащита. А чрез насърчаване на трансгранични партньорства, EDF има за цел да намали дублирането и разпокъсаността на европейските разходи за отбрана, насърчавайки по-ефективно сътрудничество и иновации в сектора на отбраната на ЕС.

Неспособността да се постигне съгласие по единна миграционна политика подчертава дълбоките различия в ценностите, приоритетите и капацитета в държавите членки на ЕС. Докато държавните „от предна линия“ изискват повече солидарност, страните от ЦИЕ дават приоритет на суверенитета и културната идентичност, а северните страни опитват да балансират между хуманитарните задължения и вътрешния политически натиск. Тези разделения отразяват по-широки тенденции на фрагментация в рамките на ЕС, водени от противоречиви национални интереси и нарастване на националистическите настроения в целия континент.

От друга страна, програмите за сигурност и отбрана на ЕС се развиват да се справят с външни заплахи чрез механизми като ПЕСКО, EDF, CARD<sup>2</sup>, EPF<sup>3</sup>, като същевременно се координират с НАТО. Тези инициативи отразяват нарастващото признание, че Европа трябва да действа колективно, за да укрепи отбраната си, да разшири интеграционните процеси и да се изправи пред нови предизвикателства пред сигурност в един все по-многополюсен свят.

---

<sup>1</sup> Всички държави – членки на ЕС, освен Малта.

<sup>2</sup> Coordinated Annual Review on Defence.

<sup>3</sup> European Peace Facility.

## Заклучение

Бъдещето на ЕС вероятно ще бъде оформено от непрекъснато взаимодействие между фрагментацията и интеграцията. Докато европейските механизми, свързани с икономическите политики и политиките за сигурност показват потенциал за по-дълбока интеграция, икономическите и фискални различия, както и политическата и социална фрагментация, остават значително предизвикателство. Проучването заключава, че ЕС няма да постигне пълна интеграция в близко бъдеще. В най-оптимистичния вариант, той ще преминава през периоди на криза и адаптация, балансирайки конкуриращите сили, които оформят неговото съществуване. Пътят напред ще зависи от способността да реформира институциите си, да укрепи реално своята демократична легитимност, като се вслушва в мнението на гражданите си и да намери компромиси, които да отговарят както на националните, така и на колективните интереси. Политолозите и анализаторите, от друга страна, е необходимо да подчертават по-ярко допълнителните фактори, които се крият зад динамичните процеси на национално и наднационално ниво, а не само концентрирайки се върху тези детайли, които на пръв поглед са най-главните причини за различните резултати от политическите действия. Протичащите процеси в тази структура без образец в световната история са трудни за осмисляне, защото няма с какво да бъдат сравнявани и измервани, но точно това дава възможността на европейските политолози да работят в „лабораторни“ условия и техните безпристрастни изследвания биха били плодотворни и полезни за европейските политици и по-важно – за европейските граждани.

## Използвана литература

Achen, Christopher, and Bartels, Larry. (2017) Democracy for Realists: Why Elections Do Not Produce Responsive Government. Princeton: Princeton UP

[www.comission.europe.eu](http://www.comission.europe.eu)

[www.consilium.europe.eu](http://www.consilium.europe.eu)

[www.ecb.europe.eu](http://www.ecb.europe.eu)

[www.eur-lex.europe.eu](http://www.eur-lex.europe.eu)

[www.europarl.europe.eu](http://www.europarl.europe.eu)

[www.fondapol.org](http://www.fondapol.org)

[www.investor.bg](http://www.investor.bg)

[www.oegfe.at](http://www.oegfe.at)

[www.reuters.com](http://www.reuters.com)

Колектив. (2016) Ще се разпадне ли Европейският съюз? „Фабер“.

# ВОЙНИ, КРИЗИ И КОРУПЦИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА ПРЕД СТАБИЛИТЕТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Надежда Гендович<sup>1</sup>*  
*ngendovich@icloud.com*

## Резюме

Целта е да се опишат предизвикателствата, пред които е поставен ЕС, за да може ефективно да се изправи пред поредица от възникващи конфликти и кризи. Използваният метод е критико-аналитичният подход. След пандемията и енергийната криза глобалната ситуация се променя драстично, което откроява и следните задачи: да се определи нарастващата геополитическа фрагментация и несигурност в региона. Да се проследят геополитическите съперничества и сътресения в съседните региони, дълбоките икономически и социални неравенства. Да се обсъди ситуацията с украинския конфликт, която оказва влияние и върху европейската сигурност и стабилност. Заключение е, че Европа е кризисен център на различни конфликти, което я поставя пред предизвикателствата на новото време.

**Ключови думи:** война, икономика, стабилност, предизвикателства, ЕС

**JEL:** Z

## Увод

Европейският съюз е уникално партньорство, в което държавите членки са обединили суверенитета в определени области на политиката и са хармонизирали законите по широк кръг от икономически и политически въпроси. ЕС е последният етап от процеса на европейска интеграция, започнал след Втората световна война, първоначално от шест западноевропейски държави, за насърчаване на мира, сигурността и икономическото развитие. В момента се състои от 27 държави членки, включително бившите комунистически страни от Централна и Източна Европа. Членовете на ЕС споделят митнически съюз; единен пазар, в който стоките, услугите, хората и капиталите се движат свободно; обща търговска политика; обща селскостопанска политика; и обща валута (евро), която се използва от 20 държави членки (общо наричани Еврозоната). Двадесет и две членки на ЕС участват в Шенгенското пространство за свободно движение, в което хората могат да пътуват без паспортни проверки. Освен това ЕС предприема стъпки за разработване на обща външна политика и политика за сигурност, полага усилия за изграждане на общи мерки за вътрешна сигурност и остава ангажиран с разширяването, особено към страните от Западните Балкани.

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „Счетоводство, одит и анализ“, Висше училище по застраховане и финанси.

ЕС е крайъгълен камък на стабилността и просперитета (CRS Report, 2017). Пандемията и последвалите ценови шокове, предизвикани от нахлуването на Русия в Украйна, увеличават дългосрочния фискален натиск в Европейския съюз чрез по-висок дълг, по-високи очаквани реални лихвени проценти и по-високи нужди от публични инвестиции. Тези сътресения създават нови фискални предизвикателства за ЕС по три канала. Първо, дефицитите и дълговете се увеличават. Второ, има въздействие както върху действителните, така и върху очакваните реални лихвени проценти, а оттам и върху цената на публичните заеми. Трето, кризите ускоряват и увеличават необходимостта от публични инвестиции в специфични области, особено при климата и отбраната (Zettelmeyer et al., 2023).

След пандемията и енергийната криза глобалната ситуация се променя драстично: нарастващата геополитическа фрагментация и несигурност разкриват зависимостта на Европа от външни енергийни доставки и уязвимостта на промените на световните енергийни пазари, което повишава производствените разходи и увеличава риска от неправилно разпределение на ресурсите. Освен това застаряването на населението е друго предизвикателство. То може да влоши недостига на работна ръка, да доведе до по-високи заплати и да отклони финансови ресурси от инвестиции, което допълнително възпрепятства конкурентоспособността (Strauch, 2024).

Геополитическите съперничества и сътресения в съседните региони, дълбоките икономически и социални неравенства и ускоряващото се глобално затопляне създават по-трудна среда, отколкото съюзът някога е бил изправен. Опитът на ЕС в управлението на кризи през последното десетилетие предлага уроци, които могат да бъдат приложени към настоящи и бъдещи предизвикателства. Ключовият въпрос ще бъде как съюзът може да събере необходимата солидарност и сплотеност, за да оцелее в един все по-оспорван и сложен свят (Lehne, 2022).

## **Геополитическа несигурност в контекста на глобалните предизвикателства**

Жан Моне, един от бащите основатели на ЕС, казва: „*Винаги съм вярвал, че Европа ще бъде изградена чрез кризи и че тя ще бъде сборът от техните решения.*“ (Corradeti, 2020, p. 1 – 6).

Изправена пред нарастващата геополитическа несигурност и нарастващите глобални предизвикателства, Европа се нуждае от решителни действия за укрепване на устойчивостта си на външни сътресения и поддържане на международната си позиция. Запазването на конкурентоспособността в този контекст изисква не само справяне с дълготрайни предизвикателства, свързани с производителността, но и изграждане на устойчивост на външни кризи. За да се постигнат тези цели, политическите приоритети трябва да се съсредоточат върху:

- ускоряване на структурните реформи, за да се гарантира, че ресурсите се насочват към сектори с по-устойчив и по-висок потенциал за растеж. Ре-

формите, даващи приоритет на гъвките пазари на труда, насърчават динамична работна сила. Образователните реформи трябва да приведат учебните програми в съответствие с променящите се нужди на индустрията, цифровизацията и екологизирането на икономиките. Иновационните политики, включително стимулите за научноизследователска и развойна дейност, са от решаващо значение за култивирането на култура, движеща технологичния напредък. Бизнесът трябва да бъде насърчаван да възприема цифровите технологии.

- по-дълбоката икономическа и финансова интеграция е наложителна за една по-здрава и устойчива Европа. Улесняването на движението на работници през границите в Европа е от решаващо значение за интеграцията на пазара на труда. Това включва преодоляване на бариерите пред трудовата мобилност, признаване на квалификациите в различните държави и насърчаване на по-гъвкав пазар на труда, който позволява на квалифицираните работници да допринасят за икономиките на различните държави-членки. Завършването на банковия съюз и по-нататъшният напредък към съюз на капиталовите пазари също са жизненоважни за избягване на финансовата фрагментация, отключване на финансиране и стимулиране на инвестициите.
- зелените инвестиции и търговските политики играят ключова роля за повишаване на производителността и ограничаване на зависимостта на Европа от вноса на енергия. Инвестициите във възобновяема енергия и енергийна ефективност укрепват технологичната инфраструктура на Европа, като същевременно намаляват нейното излагане на външни сътресения в доставките на енергия. Чрез намаляване на търговските бариери, хармонизиране на разпоредбите и създаване на благоприятна за инвеститорите среда, Европа може да привлече по-екологични, по-продуктивни инвестиции за насърчаване на иновациите.
- напредъкът в „отворената стратегическа автономия“ на Европа може също да насърчи конкурентоспособността, за да се осигури по-устойчива бизнес среда. Като голяма отворена икономика Европа е по-зависима от вноса на енергия и няколко стратегически суровини, отколкото САЩ и Китай, което я прави по-уязвима от геополитически предизвикани шокове в доставките.

Икономическата динамика играе решаваща роля в оформянето на траекторията на нациите и регионите и Европейският съюз не е изключение. Като разнообразен и взаимосвързан икономически блок е изправен пред безброй предизвикателства и възможности при навигирането в своя икономически пейзаж. От въздействието на глобализацията и технологичния напредък до променящата се демография и предпочитания на потребителите, ЕС трябва да се адаптира и да реагира стратегически, за да гарантира устойчив растеж и просперитет.



Източник: European Union: Navigating the Challenges and Opportunities=

**Фигура 1.** Предизвикателства и възможности пред ЕС

1. Глобализация и либерализация на търговията: ЕС отдавна е лидер на свободната търговия и глобализацията, признавайки огромните ползи, които те носят по отношение на увеличен достъп до пазара, икономическа интеграция и създаване на работни места. Въпреки това нарастването на протекционистките настроения и търговските спорове на глобалната сцена, като неотдавнашното търговско напрежение между САЩ и Китай, поставят значителни предизвикателства пред отворените и експортно ориентирани икономики на ЕС. ЕС трябва да се справи с тези предизвикателства чрез активно насърчаване на мултилатерализма, укрепване на търговските си отношения с нововъзникващите пазари и разнообразяване на дестинациите за износ (Sjöholm, 2023).

2. Технологичен напредък и цифрова трансформация: Бързият темп на технологичния напредък, особено в области като изкуствения интелект, автоматизацията и цифровизацията, представлява както предизвикателства, така и възможности за ЕС. От една страна, тези постижения имат потенциала да повишат производителността, да стимулират иновациите и да създадат нови индустрии и работни места (Chatzistamoulou, 2023). От друга страна, те също така поражда опасения относно изместването на работните места, нарастващото неравенство в доходите и необходимостта от повишаване на квалификацията и преквалификация на работната сила. За да се възползва от предимствата на технологичния напредък, като същевременно смекчи отрицателното им въздействие, ЕС трябва да инвестира в научноизследователска и развойна дейност, да насърчава дигиталната грамотност и обучението на умения и да създаде благоприятна регулаторна среда, която насърчава иновациите и защитава потребителите. Например, общият регламент на ЕС за защита на данните (GDPR) определя висок стандарт за защита на данните и неприкосновеността на личния живот, пови-

шавайки доверието на потребителите в цифровите услуги и позволявайки на ЕС да стане глобален лидер в защитата на данните (Sassanelli et al., 2022, pp. 1 – 26).

3. Демографски промени и динамика на пазара на труда: ЕС преживява значителни демографски промени, включително застаряващо население, намаляваща раждаемост и миграционни потоци. Тези промени имат дълбоки последици за пазара на труда, системите за социално подпомагане и икономическия растеж. Въпреки че застаряващото население поставя предизвикателства по отношение на увеличените разходи за здравеопазване и пенсии, то също така предоставя възможности за иновации и създаване на работни места в сектори като здравеопазване, грижи за възрастни хора и помощни технологии. Освен това привличането и интегрирането на квалифицирани мигранти може да помогне за справяне с недостига на работна ръка и да допринесе за икономическия растеж. ЕС трябва да приеме всеобхватни политики, които отговарят на нуждите на застаряващото население, насърчават активното остаряване в добро здраве и гарантират интеграцията и включването на мигрантите на пазара на труда (Lisiankova et al., 2020).

4. Устойчиво развитие и изменение на климата: ЕС е в челните редици на глобалните усилия за борба с изменението на климата и прехода към устойчива и нисковъглеродна икономика. Въпреки това постигането на амбициозните цели, определени от Парижкото споразумение, изисква значителни инвестиции във възобновяема енергия, енергийна ефективност и устойчива инфраструктура. Този преход представлява предизвикателства по отношение на финансирането, технологичните иновации и необходимостта от справедлив преход, който гарантира, че никой не е изоставен (Kluza et al., 2024). В същото време той също така предоставя възможности за създаване на работни места, иновации и развитие на нови индустрии. ЕС трябва да мобилизира публични и частни инвестиции, да насърчава зелените финанси и да подкрепя научните изследвания и развитието на чисти технологии. Европейската зелена сделка, стартирана от Европейската комисия през 2019 г., има за цел да превърне Европа в първия неутрален по отношение на климата континент до 2050 г., създавайки нови икономически възможности, като същевременно опазва околната среда (Almeida et al., 2023).

5. Регионални различия и сближаване: ЕС се характеризира със значителни регионални различия по отношение на икономическото развитие, нивата на доходите и достъпа до възможности. Докато някои региони процъфтяват и привличат инвестиции, други изостават, изправени пред високи нива на безработица и ограничени икономически перспективи. Справянето с тези различия и насърчането на регионалното сближаване е от съществено значение за осигуряване на социална и политическа стабилност в рамките на ЕС. ЕС трябва да продължи да инвестира в инфраструктура, образование и иновации в по-слабо развитите региони, като насърчава предприемачеството и създаването на работни места. Освен това целенасочените политики и механизмите за финансиране, като например европейските структурни и инвестиционни фондове, могат да помогнат за

преодоляване на пропастта между регионите и за насърчаване на балансиран и приобщаващ растеж (Goeske et al., 2016, pp. 165 – 171).

## **Войната в Украйна – предизвикателство пред стабилитета на ЕС**

Правителствата на страните членки на ЕС от самото начало възприемат атаката на Русия срещу Украйна като нарушение на основното международно право и като предизвикателство за целия съюз. Ето защо реагира бързо и със забележително единство и решителност.

Но докато войната продължава и съпътстващите щети от кризата за ЕС се увеличават, започват да се появяват асиметрии. Повечето страни в северната и източната част на ЕС разглеждат агресията на Путин като пряка заплаха за националната си сигурност. Те настояват за още по-строги санкции и повече военна подкрепа за Украйна. От тяхна гледна точка ясното поражение на Русия представлява единственият приемлив изход от войната. В южните и западните части на съюза има по-малко страх от руска военна агресия и повече притеснения относно въздействието на войната по отношение на недостига на енергия и инфлацията. В резултат на това се чуват все повече призови за скорошно прекратяване на огъня дори ако това би замразило неблагоприятна за Украйна военна ситуация.

Украинският конфликт оказва влияние и върху европейската сигурност и стабилност. Свърхзависимостта на Европа от руската енергия и податливостта към икономическа война парализират решителните действия. В тази връзка САЩ трябва да преоценят своята политика за износ на енергия. Освен ако европейските страни не диверсифицират вноса на енергия, те ще останат обвързани с руската външна политика (Millen, 2002). Въпреки че колективната отбрана е отличителен белег на НАТО, нито Русия, нито НАТО са склонни да рискуват обща война срещу Украйна – страна извън НАТО. Следователно западната украинска граница ще остане червена линия между Русия и НАТО.

Докато продължават санкциите и войната, международната общност може да очаква Русия и Китай, действайки в тандем, да отслабят решимостта на свободния свят. Руската икономическа принуда и кибервойната срещу страни, подкрепящи Украйна, са най-очевидните трикове. Поддривната дейност, като шпионаж, компромис, изнудване, дезинформация, политическа агитация и саботаж, е предназначена да посее объркване, да отслаби солидарността и да подкопае колективната воля. Съюзническата коалиция трябва енергично да противодейства на тези руски и китайски хитрости.

Конфликтът в Украйна вероятно е продължителен поради ограничените възможности на руските сили за нахлуване, решителността на украинското правителство, неговите военни и неговия народ, както и географския характер на Украйна. По ирония на съдбата, унищожаването на сгради в градските райони чрез различни боеприпаси води до развалини, които защитниците могат да укрепят доста бързо (Millen, 2002).

Новите санкции са насочени към сектори с висока стойност на руската икономика като енергетиката, финансите и търговията и правят все по-трудно заобикалянето на санкциите на ЕС. Те включват:

- забрана за услуги по претоварване на руски втечен природен газ на територията на ЕС за целите на трансбордиране в трети страни;
- забрана за нови инвестиции за завършване на проекти за втечен природен газ в процес на изграждане;
- забраняване на използването на „Система за прехвърляне на финансови съобщения“;
- забрана за достъп до пристанището и предоставяне на услуги на кораби, участващи във войната на Русия;
- по-широка забрана за полети в ЕС;
- допълнителен контрол и ограничения върху вноса и износа.

Необходимо е значително политическо лидерство, за да се преодолеят тези разделения и да се гарантира непрекъснатата съгласуваност на ЕС в противопоставянето на агресивна Русия.

## **Корупцията – предизвикателство за провеждане на устойчиви политики в ЕС**

Борбата с корупцията също е част от „*достиженията на правото на ЕС*“ (Rapin et al., 2024), които страните кандидатки трябва да приемат, преди да се присъединят към Европейския съюз.

Той е включен и в Стратегията за съюз на сигурност на Европейския съюз и в Стратегията за борба с организираната престъпност.

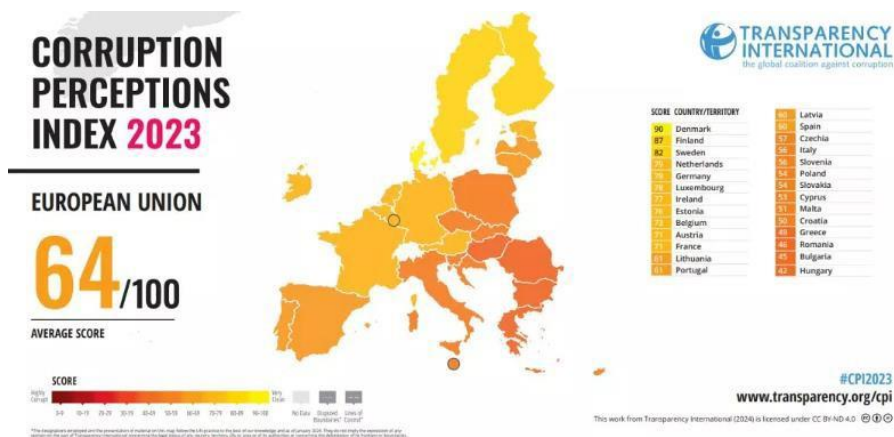
На тази основа Европейският съюз се опитва да изгради хармонизиран европейски отговор към предизвикателствата на корупцията. Така има (Rapin et al., 2024):

- уверение от държавите членки, че те предприемат необходимите мерки, за да направят корупцията криминално престъпление, което да се наказва с „*ефективни, пропорционални и възпиращи наказателни санкции*“, независимо дали се отнася до държавни служители или частния сектор;
- въведени мерки за предотвратяване на всякакво използване на финансовата система за парични цели, изпиране и замразяване или конфискуване на активи от престъпна дейност;
- гарантиран ефективен контрол върху правилното използване на европейските средства, както чрез изчерпателна регулация, така и чрез правомощията за разследване на Европейската служба за борба с измамите (OLAF).

Корупцията – дефинирана най-общо като „*злоупотреба с поверена власт за лична изгода*“ (Fernandes et al., 2023, 1) – може да приеме много форми, включително плащане на подкупи или упражняване на власт за получаване на привилегирован достъп до обществени услуги, стоки или договори. Корупционните

практики са злоупотреба с обществени средства и допринасят за ерозия на демокрацията и върховенството на закона.

Индексът за възприемане на корупцията на Transparency International разглежда 180 държави. Данните от международното изследване сочат, че европейските правителства трябва да предприемат по-сериозни механизми за справяне с корупционните практики. Държавите членки трябва да повишат своите стандарти при спазването върховенството на закона, за да противодействат на силни интереси в политиката (Katanich, 2024).



Източник: Transparency International

**Фигура 2.** Индекс за възприемане на корупцията в Европейския съюз

В документ за провежданата антикорупционна политика на ЕС се споменава, че корупцията е заплаха за демокрацията, доброто управление и честната конкуренция. Тя подкопава върховенството на закона и основните ценности на обществата. Корупцията има широкообхватни социални, политически и икономически последици, освен това често спомага за престъпления, застрашаващи сигурността. Международната общност признава пагубните последици от корупцията върху икономиката и обществото в Програмата до 2030 г. за устойчиво развитие (EU, 2019).

През май 2023 г. ЕС направи значителна стъпка в битката срещу корупцията, като предложи нова директива за борба с нея. ЕС приветства това като крайъгълен камък на национално и европейско ниво. Този ход дойде след „Катаргейт“, един от най-големите корупционни скандали, с обвинения за избрани представители, длъжностни лица и лобисти, замесени в престъпни организации, корупция и пране на пари. Въпреки обещаващите стъпки напред обаче има големи слепи петна в подхода на ЕС към корупцията и те имат значително въздействие върху качеството на европейската демокрация (Koytcheva, 2024).

Наборът от мерки включва нови и засилени правила, криминализиращи корупционните престъпления и хармонизиращи наказанията в целия ЕС, както и специален режим на санкции в Общата външна политика и политика за сигурност, насочен към сериозни корупционни действия в световен мащаб. Тези нови мерки поставят силен акцент върху превенцията и създаването на култура на почтеност, в която корупцията не се толерира и в същото време укрепват инструментите за правоприлагане (ЕС, 2023).

## Заклучение

Европейският съюз е встъпил във времена на предизвикателства. След десетилетие на криза, включително пандемия, кулминирала с нахлуването на Русия в Украйна и последвалата енергийна криза, ЕС се оказва устойчив, докато се движи в несигурен терен (Goodman, 2023, 2054–2062). До голяма степен е избегнала рецесията въпреки променливите темпове на инфлация и поддържа упорито, макар и неоптимално равновесие, когато става въпрос за демократично отстъпление сред нейните държави членки. Продължава напред, като оценява Украйна за кандидатстване в преговорите за присъединяване към ЕС. В момента ЕС не е в криза, но човек би бил резервиран да опише тези времена като модел на стабилност. Докато Жан Моне правилно предвижда, че „Европа ще бъде изкована в кризи“, това е непълна прогноза. Европа също е изкована в ежедневните, повтарящи се стъпки, предприети за навигиране и управление на предизвикателствата на ежедневната несигурност.

## Използвана литература

1. Almeida, D., Kolinjivadi, V., Ferrando, T. et al. (2023) The „Greening“ of Empire: The European Green Deal as the EU first agenda. // *Political Geography*. 105.
2. Chatzistamoulou, N. (2023) Is digital transformation the Deus ex Machina towards sustainability transition of the European SMEs? // *Ecological Economics*. 206.
3. Corradeti, C. (2020) Reflecting on the EU: the Good and the Bad Times, and Those That Are Yet to Come. // *Jus Cogens*. 2.
4. CRS Report. (2017) The European Union: Current Challenges and Future Prospects. Available on: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R44249/15>
5. EC. (2023) Anti-corruption: Stronger rules to fight corruption in the EU and worldwide. Available on: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_23\\_2516](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2516)
6. EC. Corruption. Available on: [https://home-affairs.ec.europa.eu/policies/internal-security/corruption\\_en](https://home-affairs.ec.europa.eu/policies/internal-security/corruption_en)
7. EU. (2019) EU contribution on EU-level anti-corruption policy/ practice. Available on: <https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Issues/Corruption/Challenges/EU.pdf>

8. European Council. EU response to Russia's war of aggression against Ukraine. Available on: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-response-ukraine-invasion/>
9. European Union: Navigating the Challenges and Opportunities. Available on: <https://fastercapital.com/content/European-Union--Navigating-the-Challenges-and-Opportunities.html>
10. Fernandes, M., Jančová, L. (2023) Stepping up the EU's efforts to tackle corruption. EPRS.
11. Goecke, H., Hüther, M. (2016) Regional Convergence in Europe. // *Intereconomics*, Springer, Heidelberg. 51(3).
12. Goodman, S. (2023) Between stability and crisis: everyday uncertainty in the European Union. // *Journal of European Public Policy*. 30(10).
13. Katanich, D. (2024) Corruption is a growing problem in Europe, according to Transparency International. Available on: <https://www.euronews.com/business/2024/01/30/corruption-is-a-growing-problem-in-europe-according-to-transparency-international>
14. Kluza, K., Ziolo, M., Postula, M. (2024) Climate policy development and implementation from the Sustainable Development Goals perspective. Evidence from the European Union countries. // *Energy Strategy Reviews*. 52.
15. Koytcheva, M. (2024) Blind Spots in EU Anti-Corruption Efforts. // European Democracy Hub.

## WARS, CRISES AND CORRUPTION – THE CHALLENGES TO THE STABILITY OF EUROPEAN UNION

*Nadezhda Gendovich, PhD student,  
University of finance, business and entrepreneurship  
ngendovich@icloud.com*

### Abstract

*The aim is to describe the challenges facing the EU in order to effectively face a series of emerging conflicts and crises. The method used is the critical-analytical approach. After the pandemic and the energy crisis, the global situation is changing drastically, which also highlights the following tasks: to determine the growing geopolitical fragmentation and uncertainty in the region. To trace the geopolitical rivalries and upheavals in the neighboring regions, the deep economic and social inequalities. To discuss the situation with the Ukrainian conflict, which has an impact on European security and stability. The conclusion is that Europe is a crisis center of various conflicts, which puts it in front of the challenges of the new era.*

**Keywords:** war, economy, stability, challenges, EU

**JEL:** Z

# МЕЖДУНАРОДНА СЦЕНА: БЪЛГАРСКА ИКОНОМИКА В НАДПРЕВАРАТА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Добромира Велева<sup>1</sup>*  
*dveleva\_2221253@unwe.bg*

## Резюме

Докладът, озаглавен Международна сцена: Българската икономика в надпреварата за конкурентоспособност в Европейския съюз, разглежда позицията на България в контекста на европейската икономическа конкурентоспособност. Основният анализ се основава на Модела на Портър за конкурентоспособност, чрез който се изследват ключовите фактори, които формират конкурентната способност на българската икономика – структура на пазара, наличност на ресурси, иновационен капацитет и инвестиционен климат. В допълнение към този анализ, докладът включва данни от различни международни индекси като Глобалният индекс на конкурентоспособността, Индексът за човешко развитие, Индексът за възприемане на корупцията и Глобалния индекс на иновациите. Тези индекси предлагат обективна база за сравнение на България с останалите членки на Европейския съюз, като осветяват не само икономическите, но и социалните и политическите предизвикателства пред страната. Докладът анализира възможностите за устойчиво развитие на България и нейната способност да се адаптира към бързо променящата се глобална икономика в Европейския съюз и цели да предостави препратки за подобряване на позицията на страната ни на пазара в Европейския съюз, с фокус върху иновациите, бизнес климата и управлението на ресурси.

**Ключови думи:** икономическа конкурентоспособност, структура на пазара, бизнес отношения, иновационен климат, глобални международни индекси

**JEL:** F590

## Увод

Темата на доклада разглежда стратегическите предизвикателства и възможности пред България в усилията ѝ за укрепване на икономическата си позиция в рамките на динамичния и все по-глобализиран европейски пазар. В светлината на интензивната международна конкуренция и нееднородното развитие на държавите членки, въпросът за устойчивото икономическо развитие и конкурентоспособността придобива ключова значимост за страните с по-слабо развита икономика като България.

Чрез анализ на различни международни индекси, като Глобалния индекс за конкурентоспособност, Индекса за възприемане на корупцията и Индекса на човешкото развитие, докладът ще представи критичен преглед на настоящите пос-

---

<sup>1</sup> Студент-магистър, УНСС.

тижения и предизвикателства на България в европейския контекст. В допълнение, приложението на Модела на Портър за конкурентоспособност допринася за по-задълбочено разбиране на структурните фактори, които определят конкурентните предимства на България и потенциала ѝ за иновации, устойчивост и пазарна гъвкавост.

Основната цел на този доклад е да изведе интегративна рамка, която да идентифицира не само текущите слабости на българската икономика, но и нейните дългосрочни перспективи за догонващо развитие в ЕС. Взаимодействието между макроикономически фактори като стабилността на бизнес средата, иновационния капацитет, наличието на квалифицирана работна сила и ефективното използване на природни и човешки ресурси ще бъде критично разгледано в контекста на устойчивостта на българската икономика в условията на международна конкуренция.

Конкурентоспособността в рамките на Европейския съюз придобива особено значение в условията на засилващата се глобална икономическа интеграция и трансформация. В ЕС, където икономиките на отделните държави-членки се движат в унисон с общи политики, но със собствени национални особености, състезанието за конкурентни предимства е съществено за определяне на дългосрочния икономически успех. Разликите в иновационния потенциал, производителността на труда и качеството на инфраструктурата могат да предопределят не само пазарния успех на отделни компании, но и стратегическата позиция на цели държави.

В този контекст, конкурентоспособността надхвърля традиционните икономически измерители като Брутен вътрешен продукт (БВП) или макроикономическа стабилност. Тя включва многоизмерен подход към ефективността на образователните и здравните системи, нивото на иновации, дигитализацията и адаптивността на пазарите на труда. Страни като България, които са в процес на догонващо развитие в рамките на ЕС, се намират в уникална позиция – те могат да използват конкурентоспособността като стратегическа рамка, не само за да привлекат преки чуждестранни инвестиции, но и за да изградят устойчива вътрешна икономика, способна да се справи с глобални икономически и технологични промени. Глобално погледнато, конкурентоспособността е силен индикатор за устойчивостта на икономическите модели на държавите и тяхната способност да създават благоприятни условия за иновации, социална стабилност и дългосрочен просперитет. За малките икономики в ЕС, като тази на България, този аспект е ключов – колкото по-гъвкава и иновативна е икономиката, толкова по-успешно тя ще се интегрира и ще се възползва от възможностите на единния пазар, привличайки таланти, капитал и технологии.

Преминавайки към основните методи за анализ в настоящото изследване, се налага интегрирането на два ключови подхода – емпиричните данни от международни индекси и Моделът на Портър за конкурентоспособност. Всеки от тези методи предоставя различен, но взаимнодопълващ се поглед върху позицията

на България на икономическата карта на Европейския съюз. Данните от международни индекси като Глобалният индекс на конкурентоспособността, Индексът за човешко развитие и Индексът за възприятие на корупцията предлагат количествено измерение на конкурентоспособността, което обхваща широк спектър от макроикономически фактори. Те позволяват пряко сравнение с други държави членки на ЕС и извън него, като дават обективна оценка на икономическите, социалните и институционалните предизвикателства и възможности пред България. По този начин тези индекси служат като своеобразна карта, която ориентира анализа и осигурява ясна база за оценка на икономическия напредък.

Моделът на Портър за конкурентоспособност, от своя страна, осигурява качествен подход към разбирането на конкурентоспособността чрез анализа на фактори като структурата на пазара, наличието на ресурси и иновационния потенциал. Този модел помага да се разкрият дълбоките взаимодействия между различни икономически сектори и тяхната способност да създават стойност в конкурентна среда. Именно чрез тази рамка може да се направи по-задълбочена оценка на това как българските предприятия успяват да се адаптират и да иновират в европейски контекст.

Комбинирането на тези два подхода дава възможност за цялостен и многоизмерен анализ на конкурентоспособността на България в ЕС. Чрез използването на емпирични данни и стратегически модели, докладът ще осветли ключови тенденции и ще идентифицира областите, в които България може да оптимизира своя икономически потенциал.

## **Основно изложение – теоретични основи**

Моделът на Портър за конкурентоспособност е една от основните теоретични рамки за анализ на конкурентоспособността на държави и индустрии в глобалния пазар. Разработен от Майкъл Портър през 1990 г., този модел обяснява как различни фактори взаимодействат, за да формират конкурентната позиция на дадена икономика. Основните компоненти на модела включват структурата на пазара, наличността на ресурси и иновационния потенциал, които заедно оформят конкурентната способност на дадена икономика да генерира дългосрочна стойност.

Първият компонент, структурата на пазара, обхваща конкуренцията в индустриите и отношенията между участниците на пазара. Тя се влияе от пазарните бариери, силата на доставчиците и клиентите, както и интензивността на конкуренцията между съществуващите фирми.

Наличността на ресурси е вторият критичен фактор. Той включва човешки, природни, финансови и технологични ресурси, необходими за функционирането на икономиката. Способността на страната да използва ефективно наличните ресурси е определяща за нейното конкурентно предимство.

Иновационният потенциал е третият ключов компонент, който се свързва с възможността за създаване и внедряване на нови технологии, продукти и процеси. В една глобална икономика, страните с висока иновационна способност са по-устойчиви и способни да се адаптират към променящите се пазарни условия.

Тези три компонента работят синергично, за да определят нивото на конкурентоспособност на дадена икономика на глобалния пазар. В контекста на България, прилагането на модела на Портър дава възможност за по-добро разбиране на предизвикателствата и възможностите, които страната среща в рамките на ЕС.

Прегледът на ключови икономически индекси е основен за оценка на международната конкурентоспособност на всяка страна, включително България.

Глобалният индекс на конкурентоспособността е един от най-широко използваните показатели, разработен от Световния икономически форум. Той оценява производителността и конкурентните предимства на различните икономики, като се фокусира върху фактори като иновации, инфраструктура, макроикономическа стабилност и трудова заетост. За България, този индекс подчертава както потенциала за растеж, така и областите, където са необходими подобрения.

Индексът за човешко развитие, създаден от Програмата за развитие на ООН, измерва развитието на страните, като комбинира показатели за очаквана продължителност на живота, образование и доход на глава от населението. България показва умерени резултати, с предизвикателства в образованието и здравеопазването, които ограничават потенциала за пълноценно развитие на човешкия капитал.

Индексът за възприятие на корупцията, изготвен от Прозрачност без граници, оценява нивото на възприятие на корупцията в публичния сектор. По-ниските резултати на България в този индекс подчертават проблемите с прозрачността и управлението, които затрудняват усилията за устойчиво развитие и икономически просперитет.

Тези индекси предоставят важна основа за сравнение на България с останалите държави от ЕС и подчертават не само предизвикателствата, но и възможностите за подобряване на конкурентоспособността.

Взаимовръзката между Модела на Портър за конкурентоспособност и анализа чрез международните индекси като Глобалният индекс на конкурентоспособността, Индексът за човешко развитие и Индексът за възприятие на корупцията, се състои в синергията между теоретичната оценка на пазарните структури и реалните данни за представянето на икономиките.

Моделът на Портър изследва основните фактори, които влияят на конкурентоспособността на една икономика, като се фокусира върху структурата на пазара, наличието на ресурси и иновационния капацитет. Тези фактори се проявяват в резултатите, които виждаме в индексите – Глобалният индекс на конкурентоспособността, например, пряко оценява икономическата продуктивност, докато Индексът за човешко развитие акцентира върху качеството на човешкия капитал, а Индексът за възприятие на корупцията обхваща управленската етика и прозрачност.

Комбинирането на тези два метода създава по-пълна картина на икономическата реалност на България, като показва не само структурните предимства и слабости, но и как те се отразяват в международната икономическа среда и сравненията с други европейски държави.

## **Анализ на конкурентоспособността на България с Модела на Портър**

*Структура на пазара: Оценка на макроикономическите показатели, ефективност на институциите и ролята на конкуренцията*

Ролята на конкуренцията в България често се влияе от исторически обусловените олигополни структури на някои пазари, което ограничава потенциала за иновации и развитието на малки и средни предприятия (МСП). Например в Енергийният сектор – българският енергиен пазар, включително електричеството и природния газ, дълго време е доминиран от няколко големи компании като „Булгаргаз“ и „Националната електрическа компания“ (НЕК). Монополното положение на тези компании ограничава навлизането на нови играчи и реалната конкуренция, въпреки опитите за либерализация на пазара. Телекомуникациите – пазарът на мобилни и интернет услуги също е концентриран в ръцете на малко на брой оператори като „А1“, „Виваком“ и „Йтел“. Въпреки че тези компании предлагат различни услуги и конкурентни оферти, високата концентрация на пазара затруднява реалното навлизане на нови оператори. Петролната индустрия – пазарът на горива в България е силно концентриран в ръцете на няколко големи компании като „Лукойл“. Това създава условия за ограничена ценова конкуренция и често води до съмнения за картелни споразумения. Фармацевтичната индустрия – съществуват малък брой основни дистрибутори на лекарства, които имат значително влияние върху пазарните условия, включително цените и достъпа до различни продукти. Тези олигополни структури ограничават навлизането на нови играчи и конкуренцията, което намалява иновациите и ефективността в тези сектори, ограничавайки по този начин общата конкурентоспособност на българската икономика.

Според Световния икономически форум, България продължава да има сравнително слаба позиция в категорията „Ефективност на институциите“, като ниската ефективност на правната система, корупцията и липсата на прозрачност в управлението на публични средства все още са значителни пречки за конкурентоспособността. Това е видно и от резултатите на Индекса за възприемане на корупцията, който отчита България като една от страните с най-висока корупция в Европейския съюз.

*Наличност на ресурси: Природни ресурси, човешки капитал и дигитални умения в контекста на България*

Наличието на ресурси е основен компонент в анализа на конкурентоспособността според Модела на Портър. В България природните ресурси включват минерални залежи, земеделски земи и водни ресурси, които играят важна роля в

сектори като земеделието, минната индустрия и енергетиката. Независимо от това, приносът на природните ресурси към конкурентоспособността на страната е ограничен поради ниска степен на иновации и инвестиции в нови технологии.

Човешкият капитал е друг важен фактор за конкурентоспособността на всяка икономика. В България, един от основните предизвикателства остава миграцията на висококвалифицирани специалисти, което ограничава достъпа до таланти на вътрешния пазар. Въпреки че страната има силна традиция в областта на инженерството и природните науки, недостигът на кадри с дигитални умения и в новите технологични сектори става все по-осезаем. Според доклада на Европейската комисия за цифровите икономики и общества (DESI), България е на едно от последните места по ниво на дигитализация и по-специално по отношение на дигиталните умения на населението. Това създава сериозни предизвикателства пред компании, опериращи в сектора на информационните технологии и комуникациите, и ограничава конкурентоспособността на страната на глобалния пазар.

*Иновационен потенциал: Положението на България в европейската иновационна екосистема; преглед на инвестициите в научно-изследователска и развойна дейност*

Иновационният потенциал е ключов елемент в рамките на модела на Портър, и тук България се сблъсква с още по-сериозни предизвикателства. Според Глобалния индекс на иновациите, България се класира сред държавите с умерено ниво на иновации, но остава далеч от водещите иновационни икономики в Европейския съюз като Германия, Швеция и Нидерландия. Основни бариери пред иновациите в България включват ниски нива на финансиране за научноизследователска и развойна дейност и липсата на интеграция между бизнеса и академичните среди.

Въпреки някои опити за подобряване на иновационния капацитет, инвестициите в научни изследвания и развойна дейност остават под средното за ЕС ниво. През 2020 г., България инвестира едва 0.7% от своя БВП в научноизследователска и развойна дейност, което е значително под средното за ЕС от 2.1%. Липсата на стимули за частните компании да участват в иновационни дейности също е пречка пред развитието на високотехнологични сектори. Ниското ниво на сътрудничество между университетите и индустрията допълнително забавя трансфера на знания и технологии.

И все пак, съществуват положителни примери за иновационен прогрес в страната. В София, например, се наблюдава растеж на стартиращи компании в сектора на технологиите и финтех, подкрепяни от увеличаващото се наличие на акселератори и инкубатори. Европейската комисия също отбелязва, че България има потенциал за значителен иновационен растеж, особено в сектора на информационните технологии.

Анализът на конкурентоспособността на България с Модела на Портър разкрива комбинация от силни и слаби страни. Докато макроикономическите показатели и природните ресурси представляват стабилна основа, слабите институ-

ции, недостигът на квалифициран човешки капитал и ниските нива на иновации ограничават пълния потенциал на българската икономика. България има възможността да подобри своята конкурентоспособност чрез засилване на инвестициите в научно-изследователска и развойна дейност, реформа на институционалната ефективност и стимулиране на по-голямо участие на бизнеса в иновациите.

## Компаративен анализ с други държави в ЕС

През 2023 г., Глобалния индекс на конкурентоспособността (GCI) поставя България на по-ниски позиции спрямо водещите икономики в Европейския съюз. Основни слабости се отчитат в ефективността на правната система, особено в управлението на институциите и съдебната власт. Страни като Дания и Швеция продължават да се представят по-добре благодарение на стабилни регулаторни рамки и висок иновационен потенциал. Въпреки това, България има предимства в сферата на ниските разходи за бизнес, което привлича производствени инвестиции, но липсват значителни иновации и технологичен напредък.

В Индекса за човешко развитие (HDI) за 2023 г., България се нарежда сред страните с висок човешки потенциал, но остава назад спрямо западноевропейските членки на ЕС. Продължителността на живота и достъпът до здравеопазване продължават да се подобряват, но икономическата неравенство остава съществено предизвикателство, особено в селските райони. Страни като Словения и Естония, които са с подобен икономически профил, постигат по-добри резултати благодарение на интегрирани социални политики и високи нива на дигитализация.

Индексът за възприятие на корупцията (CPI) за 2023 г. сочи, че България е сред най-засегнатите страни в ЕС от корупционни практики. Това води до намалена инвестиционна активност и по-ниско доверие в публичните институции. В същото време, държави като Чехия и Унгария също се сблъскват с подобни проблеми, но в тях се наблюдават по-стабилни механизми за борба с корупцията и по-голяма прозрачност.

Чехия и Унгария прилагат различни механизми за борба с корупцията и повишаване на прозрачността, които обаче имат различна степен на ефективност. В Чехия, основните механизми включват:

- Засилена законодателна рамка: Чехия е приела редица закони за прозрачност и борба с корупцията, като Закона за достъп до информация, който насърчава гражданите да имат лесен достъп до правителствени документи и решения.
- Антикоруptionни комисии и институции: Специализирани органи като \*Антикорупционната комисия\* играят важна роля в разследването на корупционни действия и в мониторинга на държавните търгове и обществени поръчки.

- Електронни системи за обществени поръчки: Чехия използва електронни платформи за провеждане на обществени поръчки, като по този начин ограничава възможностите за манипулации и фаворизиране.
- Медийна и гражданска активност: Силните и независими медии в Чехия допринасят за разкриване на корупционни схеми и подкрепят публичния натиск за по-голяма прозрачност.

В Унгария, механизмите са малко по-различни, въпреки че някои мерки имат по-ниска ефективност поради политическата обстановка:

- Европейската прокуратура: Въпреки че Унгария не е член на Европейската прокуратура (EPPO), в определени случаи тя работи съвместно с нея по дела, свързани с корупция, особено такива, включващи злоупотреби с еврофондове.
- Прозрачност в обществените поръчки: Унгария има специализирани системи за електронни търгове и мониторинг, въпреки че корупционните практики в тази област все още са сериозен проблем.
- Омбудсман и антикорупционни агенции: Унгария разчита на институции като Омбудсмана, който има правомощия да разследва злоупотреби с власт и неправомерно използване на държавни средства.
- Програми за сътрудничество с ЕС: Въпреки скептицизма на ЕС към Унгария заради авторитарни практики, правителството участва в различни програми за сътрудничество с европейски агенции за предотвратяване на корупцията.

Чехия демонстрира по-ефективно прилагане на тези механизми, като отново ролята на независимата съдебна система и медии се явява ключова за постигането на по-висока прозрачност и борба с корупцията.

Една от силните страни на България е относително ниската цена на труда в сравнение с други страни в ЕС като Хърватия и Румъния. Това дава възможност за привличане на инвестиции в определени индустрии, като информационните технологии и аутсорсинг сектора. В допълнение, София се развива като важен регионален център за стартиращи компании в областта на технологиите и финтех.

Въпреки това, слабостите на България се проявяват в структурните проблеми на икономиката и слабата подкрепа за иновациите. Въпреки потенциала за развитие, страната изостава значително в областта на инвестициите в научно-изследователска дейност. Освен това, корупцията и недостатъчното качество на инфраструктурата също представляват съществени пречки пред дългосрочната конкурентоспособност на България.

## **Ключови изводи и заключение**

В заключение, анализът на конкурентоспособността на България в Европейския съюз чрез Модела на Портър и сравнителния анализ на ключови международни индекси разкрива едно противоречиво състояние. От една страна, Бълга-

рия има значителен потенциал за развитие, който се основава на географското ѝ положение, относително евтината работна ръка и нарастващия иновационен сектор, особено в сферата на информационните технологии и финтех. Тези фактори създават възможности за икономическо развитие и устойчив растеж, ако се използват ефективно и стратегически.

От друга страна, страната се сблъсква със съществени предизвикателства, които забавят този прогрес. Липсата на адекватна инфраструктура, високи нива на корупция и неефективни институции са сред основните пречки пред пълноценното участие на България в европейската икономическа екосистема. Въпреки че индексите като Глобалният индекс на конкурентоспособността и Индексът за възприемане на корупцията показват известни подобрения в последните години, те продължават да демонстрират сериозни слабости в ключови области като институционална стабилност и инвестиции в иновации и научно-изследователска дейност.

Следователно, за България пътят към повишаване на конкурентоспособността ѝ изисква дълбоки структурни реформи, които да включват подобряване на институциите, борба с корупцията, инвестиране в човешкия капитал и развойната дейност. Включването на България в нови европейски и глобални инициативи за насърчаване на иновациите, заедно с усъвършенстването на образователната система, ще бъде критично за постигане на дългосрочна устойчивост и конкурентоспособност. Тези усилия могат не само да укрепят икономическата стабилност на страната, но и да я превърнат в стратегически играч на международната сцена.

В заключение, макар България да се сблъсква с предизвикателства, тя разполага със значителен потенциал за конкурентоспособност в Европа. Чрез съчетаване на своите силни страни и непрекъснати усилия за подобряване на слабостите си, България може да укрепя своята позиция на европейския и световен пазар и да осигури устойчиво икономическо развитие за бъдещите поколения. Просперитетът не е мираж и е съпътстван от труд и иновации.

### **Използвана литература**

1. Porter, M. E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, pp. 72 – 90.

2. World Economic Forum, 2019. *The Global Competitiveness Report 2019*. Available at: <<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2019>> [Accessed 10 Oct. 2024], pp. 10 – 30.

3. United Nations Development Programme (UNDP), 2023. *Human Development Report 2023*. Available at: <<https://hdr.undp.org/en/reports/global-report-2023>> [Accessed 10 Oct. 2024], p. 12.

4. Transparency International, 2023. *Corruption Perceptions Index 2023*. Available at: <<https://www.transparency.org/en/cpi/2023>> [Accessed 10 Oct. 2024], pp. 4 – 6.

5. World Economic Forum, 2023. The Global Competitiveness Report 2023. Available at: <<https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2023>> [Accessed 10 Oct. 2024].

6. United Nations Development Programme (UNDP), 2023. Human Development Report 2023. Available at: <<https://hdr.undp.org/en/2023-report>> [Accessed 10 Oct. 2024].

7. Transparency International, 2023. Corruption Perceptions Index 2023. Available at: <<https://www.transparency.org/en/cpi/2023>> [Accessed 10 Oct. 2024].

8. European Commission, 2023. European Innovation Scoreboard 2023. Available at: <<https://ec.europa.eu/innovation-scoreboard>> [Accessed 10 Oct. 2024].

## **INTERNATIONAL STAGE: THE BULGARIAN ECONOMY IN THE RACE FOR COMPETITIVENESS IN THE EUROPEAN UNION**

*Dobromira Veleva, master student, UNWE  
dveleva\_2221253@unwe.bg*

### **Abstract**

The report, titled International Stage: The Bulgarian Economy in the Race for Competitiveness in the European Union, examines Bulgaria's position within the framework of European economic competitiveness. The primary analysis is based on Porter's Competitiveness Model, which explores the key factors shaping the competitiveness of the Bulgarian economy—market structure, resource availability, innovation capacity, and investment climate. In addition to this analysis, the report includes data from various international indices such as the Global Competitiveness Index, Human Development Index, Corruption Perceptions Index, and Global Innovation Index. These indices provide an objective basis for comparing Bulgaria with other European Union member states, shedding light not only on economic challenges but also on the social and political obstacles the country faces. The report evaluates Bulgaria's opportunities for sustainable development and its ability to adapt to the rapidly evolving global economy within the European Union, aiming to offer insights into improving the country's position in the European market, with a focus on innovation, business climate, and resource management.

**Keywords:** economic competitiveness; market structure; business relations; innovation climate; global international indices

**JEL:** F590

# ВЛИЯНИЕТО НА АКТИВИТЕ ПОД УПРАВЛЕНИЕ ВЪВ ВЗАИМНИ ФОНДОВЕ ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА

*Мартин Петков<sup>1</sup>*

## Увод

Индустрията за управление на активи играе ключова роля в европейската икономика като трансферира капиталите от спестяванията на физическите лица към реалната икономика, засилва стабилността на финансовия пазар и икономическия растеж в целия Европейски съюз. С над 29 трилиона евро в активи под управление (AUM), Европа е важен световен финансов център. Този материал цели да разгледа развитието на пазара на активи под управление в Европейския съюз и България като част от него, изследвайки факторите, които допринасят както за развитието на индустрията, така и влиянието на инвестициите във Взаимни фондове върху реалната икономика. Въпреки сравнително скромния си дял, българският сектор за управление на активи отразява тенденциите за изпреварващ растеж и развитие в сравнение с развитите икономики в Европейския съюз.

## Взаимните фондове като форма на инвестиране

Взаимният фонд е инвестиционен инструмент, който обединява пари от множество инвеститори за закупуване на диверсифициран портфейл от акции, облигации или други ценни книжа (според заявената стратегия на фонда).

Той позволява на отделните инвеститори да получат експозиция към професионално управлявано портфолио и същевременно да разпределят риска между множество активи:<sup>2</sup>

- Взаимния фонд е портфейл от акции, облигации или други ценни книжа, закупени с обединения капитал на инвеститорите;
- Взаимните фондове дават на отделните инвеститори достъп до диверсифицирани, професионално управлявани портфейли;
- Взаимните фондове инвестират в различни видовете ценни книжа, според инвестиционната политика, цели и нивото на възвръщаемост, което се стремят да постигнат;
- Взаимните фондове са достъпен, лесен и удобен начин за инвестиране на средства на световните финансови пазари;

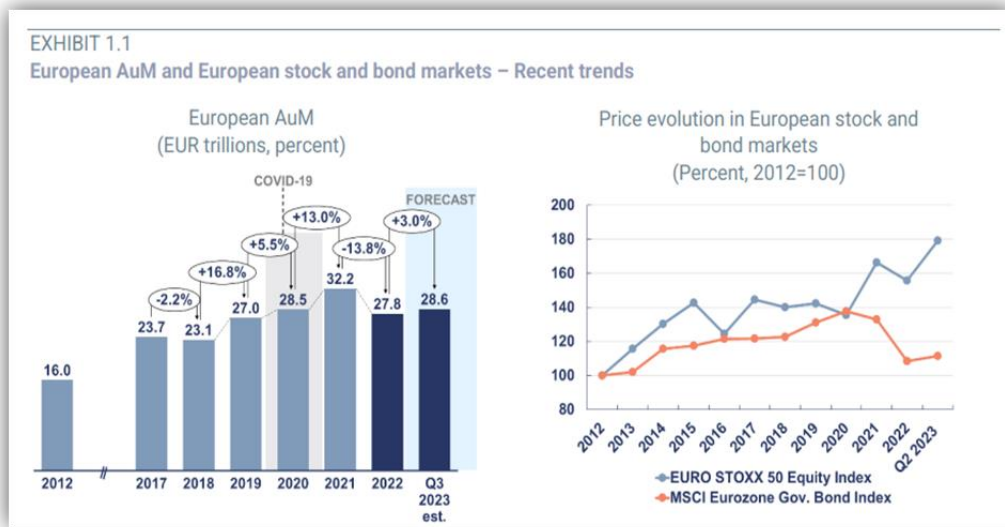
---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

<sup>2</sup> What are Mutual Funds and How to invest in them? – <https://www.investopedia.com/terms/m/mutualfund.asp>, достъпен на 31.08.24

Мениджърите на взаимния фонд управляват вложените средства, като вземат решение как да разпределят инвестициите в различни активи (акции, облигации и др.) ,сектори, отрасли и географско разположение спрямо предварително определена стратегията на фонда.

## Развитието на пазара за активи под управление в Европа



Източник: ЕФАМА, доклад Декември 2023г. Калкулациите за пазарния ефект са на база индекса MSCI и данни от Deutsche Borse.<sup>1</sup>

Общите активи под управление (AuM) в Европа отбелязват стабилен растеж между 2012 – 2017 г., благодарение на комбинация от стабилно представяне на финансовия пазар и притокът от нови инвестиции, поверени за управлени във Взаимните фондове.

Рязък спад на фондовите пазари в края на 2018 г. доведе до първия спад на активите под управление (AuM) за десетилетието (-2,2%). Пазарът се възстанови силно през 2019 г. (+16,8%). През 2020 г. избухването на пандемията от Covid-19 през Март доведе до рязък спад на финансовите пазари, който беше последван от силно движение на пазара, което продължи през 2021 г. и доведе до рекорд от 32,2 трилиона евро активи под управление до края на 2021 г.

За разлика от това, 2022 г. се оказа година на предизвикателства за сектора на управление на активи. Забавянето на икономическия растеж, предизвикан от войната на Русия срещу Украйна и затягането на паричната политика подкопа

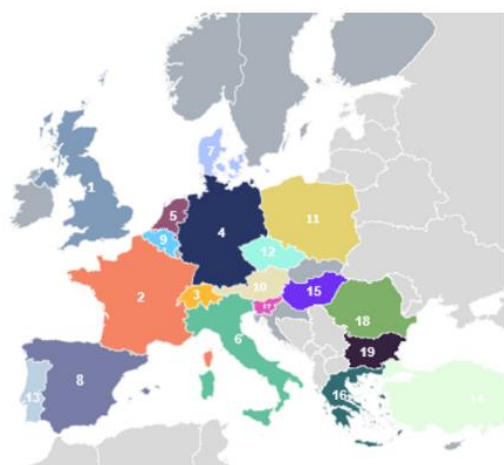
<sup>1</sup> ЕФАМА, доклад Декември 2023 г. Калкулациите за пазарния ефект са на база индекса MSCI и данни от Deutsche Borse, достъпен на 31.08.24.

доверието на инвеститорите и доведе до спад на фондовите пазари. В същото време активните действия на Централните банки (ЕЦБ и ФЕД) и последователните увеличения на основните лихвени проценти също имаха подчертано отрицателно въздействие върху оценката най-вече на облигациите. Индексът на държавните облигации на еврозоната MSCI Eurozone Government Bond index<sup>1</sup> се срива с повече от 18% в течение на 2022 г. Тези едновременни спадове в оценките както на акции, така и на облигации доведоха до свиване с 13,8% на активите във фондовете за годината, основно поради пазарния ефект, който силно влияе на общите обеми под управление.

Тъй като фондовите пазари се повишиха в началото 2023 и инфлацията започна да намалява, доверието на инвеститорите се възстанови. В края на 2023 г., активите във фондовете се увеличават с 3% до 29 трилиона евро, според данни на ЕФАМА.

EXHIBIT 1.2

European assets under management at the end of 2022



	Country	AuM (€bn)	Market Share
1	UK	9,923	35.7%
2	France	4,589	16.5%
3	Switzerland	2,852	10.3%
4	Germany	2,748	9.9%
5	Netherlands	1,841	6.6%
6	Italy	1,418	5.1%
7	Denmark	492	1.8%
8	Spain	449	1.6%
9	Belgium	365	1.3%
10	Austria	177	0.6%
11	Poland	57	0.2%
12	Czech Republic	52	0.2%
13	Portugal	42	0.2%
14	Turkey	36	0.1%
15	Hungary	32	0.1%
16	Greece	16	0.1%
17	Slovenia	7	<0.1%
18	Romania	6	<0.1%
19	Bulgaria	2	<0.1%
	Rest of Europe	2,667	9.6%
	<b>Total</b>	<b>27,771</b>	

Източник: ЕФАМА, доклад Декември 2023 г.<sup>2</sup>

Както се вижда от показаните данни, активите под управление в Европа са съсредоточени предимно в шест държави, които управляват колективно около 85% от активите на сектора. Във всяка от тези страни през 2022 г. активите във фондове надхвърлят 1,4 трилиона евро. Обединеното кралство е най-големият европейски пазар за управление на активи, следван от Франция, Швейцария,

<sup>1</sup> MSCI Eurozone Government Bond index – сравнителен индекс за пазара на облигации, предназначен да измерва представяне на облигации с фиксиран купон, местна валута, инвестиционен клас от държавни емитенти в Европа – <https://www.msci.com/documents/1296102/16680544/MSCI+Eurozone+Government+Bond+Index.pdf>

<sup>2</sup> ЕФАМА, доклад Декември 2023 г., достъпен на 01.09.24

Германия, Нидерландия и Италия. Наличието на големи финансови центрове като Лондон, Париж, Франкфурт и Цюрих, както и значителните вътрешни пазари, могат да обяснят тази пазарна концентрация в тези държави. Анализирайки данните извън тези шест държави, мениджърите на активи също в Дания, Испания, Белгия и Австрия управляват значителни суми. В Централна и Източна Европа, Полша се очертава като забележителен център за управление на активи, следван от Чехия и Унгария.<sup>1</sup>

## Развитие на пазара на активите под управление в България

На графиката, която показва активите под управление за държавите в Европа се вижда, че България е на последно място по инвестирани средства във фондове. Тенденцията през последните години е положителна което води до 3% инвестирани средства във Взаимни фондове от общите спестявания на българите, по данни на Българска народна банка. За последните 20 години процентът на инвестирани средства в такъв тип активи нараства от 1.02% до 3% от спестяванията в България. За Централна и Източна Европа инвестирани средства във Взаимни фондове и други колективни схеми са 16% от спестяванията на населението.



Източник: БНБ, БАУД (Българска асоциация на управляващите дружества) – Активи под управление на български и чуждестранни дружества в България, данни в млн. лв.<sup>2</sup>

През последните 12 години активите под управление (AUM) в България показват значителен ръст, особено във фондовете, предлагани от банките в нашата страна. Този растеж е повлиян от различни фактори – икономическа стабил-

<sup>1</sup> EFAMA, ASSET MANAGEMENT IN EUROPE, An overview of the asset management industry 15th EDITION, December 2023, достъпен на 03.09.24.

<sup>2</sup> БАУД (Българска асоциация на управляващите дружества) – Активи под управление на български и чуждестранни дружества в България.

ност, увеличение на реалната работна заплата, ръста на БВП на страната, увеличаването на спестяванията на домакинствата и стабилната банкова система.

Според данните от БАУД (Българска асоциация на управляващите дружества) и БНБ активите под управление, инвестирани в местни и чуждестранни управляващи дружества в България са нараснали от 352 милиона лева до 2.74 милиарда лева за периода от 2012 г. до края на 2023 г. Данните, които се разглеждат на графиката отчитат и ръста на финансовите пазари през последни 12 години, което влияе позитивно на активите под управление. Въпреки това нетният ефект от инвестираните средства значително изпреварва държавите от Еврозоната (Todorov & Boneva, 2022). Само за последната година ръста на активите под управление е близо 20% в следствие на новите обеми от инвестирани средства и положителния пазарен ефект през 2023 г.

Въпреки увеличаващите се инвестиции делът на България в активите под управление в Европа е незначителен, което отразява малкия финансов пазар на нашата страна, значително по-ниският процент на инвестирани средства спрямо спестяванията, липсата на широки познания сред населението и развиващия се характер на индустрията за управление на активи. Секторът се развива и все още е в начален етап в сравнение с големите финансови центрове в Европа. Потенциалът за растеж обаче в България е налице като все повече инвеститори се възползват от възможностите, които предоставят Взаимните фондове, както и световни лидери в управлението на активи започват да предлагат фондовете си в България.

## **Влиянието на активите под управление във Взаимни фондове върху европейската икономика**

Инвестициите във Взаимни фондове и компаниите за управление на активи играят важна роля за европейската икономика, като насочват капитали към продуктивни сектори на икономиката, предоставят инвестиционни възможности за индивидуалните и институционални инвеститори и допринасят за заетостта. Компаниите за управление на активи влияят в няколко основни аспекта на европейската икономика:

### ***Финансиране на реалната икономика***

Компаниите, които търсят средства за финансиране на бизнес проектите си, освен традиционните методи за финансиране с банкови заеми могат да емитират облигации и акции на капиталовите пазари. Чрез инвестиции във Взаимни фондове физическите лица предоставят ресурс на компаниите за управление на активи да закупуват акции на първично предлагане (IPO, частен капитал) и вторични пазари, както и дългово финансиране чрез облигации на компании и правителства. Това помага на икономическите субекти да посрещнат своите краткосрочни нужди от финансиране и дългосрочни капиталови инвестиции, което

прави инвестициите във фондове важен елемент от финансирането на реалната икономика със спестяванията на населението.

Базираните в еврозоната инвестиционни фондове държат значителен дял от 20% от акциите на европейски компании, смитирани от нефинансови предприятия в различни сектори на икономиката. Делът на държавните и корпоративни облигации, притежавани от базираните в еврозоната инвестиционни фондове е 36% към края на 2022 г.<sup>1</sup>

Тези проценти дават реална представа за значението на приноса на инвестиционните фондове във финансирането на правителствата и компаниите в Еврозоната, чрез насочване на големи обеми от инвестиции в тях. Тази важна роля на посредник осигурява жизненоважен източник на финансиране и ликвидност за нови проекти.

### *Генериране на възвръщаемост за инвеститорите*

Мениджърите на активи се стремят да постигнат позитивна възвръщаемост в дългосрочен период, чрез активно управление на вложените средства. Целта на взаимните фондове е да се представят по-добре от сравнителните индекси на съответния пазар, на който се инвестират средствата.

В доклад за участието на домакинствата на финансовите пазари ЕФАМА изследва очакваната стойност на примерен балансиран портфейл от 50% акции и 50% облигации на европейските пазари за периода 2012 – 2022 година и сравняват резултатите с това парите на домакинствата да стоят в банков депозит. Данните, базирани на реалното представяне на пазара показват 10 000 евро инвестирани в такъв портфейл през 2012 година, като вземат предвид всички разходи на фонда и влиянието на инфлацията, постигнатият резултат възлиза на 12 056 евро до края на 2022 година. Реалната стойност на банков депозит от 10 000 евро, спрямо инфлацията в еврозоната възлиза на 8 526 евро за същия период. Въпреки спадовете на финансовите пазари през 2022 г. и отрицателната доходност на акциите и облигациите разликата в двете вложения е значителна.<sup>2</sup>

### **Принос към заетостта**

Нивото на пряка заетост в дружествата за управление на активи е друга важна мярка за приноса на индустрията към общата икономика. Въз основа на данни, събрани от членовете на ЕФАМА е изчислено, че около 120 000 лица са пряко наети в индустрията за управление на активи в цяла Европа.

Когато се разгледа общата заетост, генерирана от индустрията за управление на активи, е важно да се вземе предвид непряката заетост, свързана с банките и финансовите институции. Свързаните услуги и поддържащи функции, като сче-

---

<sup>1</sup> EFAMA, Key Finding and Figures, Report December 2023

<sup>2</sup> EFAMA, Household participation in capital markets, January 2024 – [https://www.efama.org/sites/default/files/files/Household%20participation%20in%20capital%20markets\\_final.pdf](https://www.efama.org/sites/default/files/files/Household%20participation%20in%20capital%20markets_final.pdf), достъпен на 03.09.24

товодство, одит, попечителство, информационни технологии, правни, маркетингови, изследователски и FinTech, също трябва да бъдат взети под внимание. Като се изчисли заетостта с тези свързани услуги по веригата на управление на активи се получава, че европейските мениджъри на активи и всички фирми, предоставящи услуги на индустрията за управление на активи, генерират около 670 000 работни места на пълен работен ден.<sup>1</sup>

### ***Насърчаване на устойчивото инвестиране***

С нарастването на осведомеността за заплахите, породени от изменението на климата и социалното неравенство, все повече хора искат инвестиции, които правят да помагат на околната среда и обществото, като същевременно осигуряват възвръщаемост на техните спестявания.

Компаниите за управление на активи играят ключова роля в политиките на Европа към по-устойчива икономика, като се ангажират с инвестиции в компании, свързани с опазването на околната среда, устойчивото управление и социалната отговорност. Това помага за насочването на капиталовите потоци в продуктивни и устойчиви сектори, свързани с ESG политиките в Европейския съюз. Като предоставят финансиране за нови устойчиви проекти или технологии, мениджърите на активи могат да подкрепят компании, които имат положително въздействие върху планетата. Това обикновено включва закупуване на зелени облигации или новоemitирани акции на първичния пазар. Освен това, чрез закупуване на акции на „зелени“ или „устойчиви“ компании, мениджърите на активи могат да предизвикат повишаване на оценките на такива компании, като по този начин намалят бъдещите им разходи за финансиране.

За да идентифицират компании и правителства, ангажирани с устойчиво развитие, мениджърите на активи разчитат на ESG рейтинг и доставчици на данни, собствени вътрешни ESG рейтинги, както и анализатори, за да оценят представянето на компаниите и емитентите по широк набор от ESG критерии.<sup>2</sup>

### ***Повишаване на ефективността на пазра***

Хипотезата за пазарната ефективност се разработва от икономиста Юджийн Фама се отнася до степента, в която пазарните цени отразяват цялата налична релевантна информация. Ако пазарите са ефективни, тогава цялата информация вече е включена в цените и няма начин да се „победи“ пазара, защото няма налични подценени или надценени ценни книжа.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> EFAMA, The role of asset management, December 2024 – <https://www.efama.org/about-our-industry/role-asset-management>, достъпен на 03.09.24.

<sup>2</sup> ВААМС, EFAMA, Устойчиво инвестиране обяснено с 9 въпроса – Ноември 2023 – [https://www.efama.org/sites/default/files/news/baamc\\_bulgarian.pdf](https://www.efama.org/sites/default/files/news/baamc_bulgarian.pdf), достъпен на 04.09.24.

<sup>3</sup> Market Efficiency Explained: Differing Opinions and Examples – <https://www.investopedia.com/terms/m/marketefficiency.asp>, достъпен на 15.09.24.

Взаимните фондове се управляват активно от екипи с многогодишен опит на световните финансови пазари. Всеки фонд се управлява спрямо предварително определената инвестиционна цел и чрез анализ на редица макроикономически, политически, секторни, монетарни и др. индикатори при определянето на активите, които да се добавят към портфолиото на фонда. Инвестициите във взаимните фондове помагат за създаването на ефективни пазари чрез разпределяне на капитал въз основа на внимателни съображения за риск/възвръщаемост. Мениджърите на фондове насочват капитал към компании със стабилни основи или силен потенциал за растеж като по този начин с течение на времето помагат за привеждане в съответствие на пазарните цени с присъщите стойности, насърчайвайки ефективното разпределение на ресурсите и икономическата продуктивност.

## **Заклучение**

Въздействието на взаимните фондове върху европейската икономика е значимо и е важно индустрията да продължава да се развива. Активите под управление играят решаваща роля в разпределението на капитала, пазарната ликвидност и икономическата диверсификация, като допринасят за финансовата стабилност и растеж в целия континент. Чрез насочване на инвестиции в различни сектори и региони, взаимните фондове подпомагат както големи корпорации в развитието на техния бизнес, така и развитието на малки и средни предприятия. Нарастването на устойчивото и отговорно инвестиране, особено чрез критериите за опазване на околната среда, социалната отговорност и устойчивото управление (ESG), подчертава ролята на взаимните фондове в оформянето не само на реалната икономика, но и въздействието на индустрията върху политиките на Европейския съюз.

## **Използвана литература**

What are Mutual Funds and How to invest in them? <https://www.investopedia.com/terms/m/mutualfund.asp>, достъпен на 31.08.24.

ЕФАМА, доклад Декември 2023 г. Калкулациите за пазарния ефект са на база индекса MSCI и данни от Deutsche Borse.

MSCI Eurozone Government Bond index – сравнителен индекс за пазара на облигации, предназначен да измерва представяне на облигации с фиксиран купон, местна валута, инвестиционен клас от държавни емитенти в Европа – <https://www.msci.com/documents/1296102/16680544/MSCI+Eurozone+Government+Bond+Index.pdf>

ЕФАМА, доклад Декември 2023 г., достъпен на 01.09.24.

EFAMA, ASSET MANAGEMENT IN EUROPE, An overview of the asset management industry 15th EDITION, December 2023.

БАУД (Българска асоциация на управляващите дружества) – Активи под управление на български и чуждестранни дружества в България.

EFAMA, Key Finding and Figures, Report December 2023.

EFAMA, Household participation in capital markets, January 2024 – [https://www.efama.org/sites/default/files/files/Household%20participation%20in%20capital%20markets\\_final.pdf](https://www.efama.org/sites/default/files/files/Household%20participation%20in%20capital%20markets_final.pdf), достъпен на 03.09.24.

EFAMA, The role of asset management, December 2024 – <https://www.efama.org/about-our-industry/role-asset-management>, достъпен на 03.09.24.

БААМС, EFAMA, Устойчиво инвестиране обяснено с 9 въпроса – Ноември 2023 – [https://www.efama.org/sites/default/files/news/baams\\_bulgarian.pdf](https://www.efama.org/sites/default/files/news/baams_bulgarian.pdf), достъпен на 04.09.24.

Market Efficiency Explained: Differing Opinions and Examples – <https://www.investopedia.com/terms/m/marketefficiency.asp>, достъпен на 15.09.24.

Todorov, I., Boneva, S. (2022). THE EU-15. *Economic Alternatives*, (1), 5 – 16.

# СЪЩНОСТ, ПОСЛЕДИЦИ И УПРАВЛЕНИЕ НА ГЛОБАЛНИЯ РИСК – НЕТОЧНА ИНФОРМАЦИЯ И ДЕЗИНФОРМАЦИЯ

Диляна Димитрова<sup>1</sup>  
dilyanamdimitrova@unwe.bg

## Резюме

В дигиталната ера технологиите се развиват с изключително бързи темпове и са предпоставка за възникване на нови глобални рискове, които допринасят за формирането на сложната геополитическа обстановка и несигурната макроикономическа среда. Като такъв риск се утвърждава разпространението на неточната информация и дезинформация, което не е ново явление, но през дигиталната ера достига безпрецедентни мащаби, достигайки до огромна аудитория. Разпространението на неточна информация може да бъде в широк кръг от области, докато дезинформацията е със стратегически характер и се използва за осъществяване на политически, идеологически или икономически цели, което води до сериозни последици в посочените сфери. Ефективното управление на глобалния риск разпространение на неточна информация и дезинформация изисква цялостни и съвместни усилия, както на националните правителства, така и на международната общност.

**Ключови думи:** глобални рискове, неточна информация, дезинформация, управление на рискове, Европейски съюз

**JEL:** F

## Увод

Единодушно всички представители на академичната общност, правителствата, бизнеса и гражданското общество споделят тезата, че светът се намира в изключително сложна геополитическа обстановка и несигурна макроикономическа среда.

Геополитическите рискове сред които са активните военни действия в много региони, сред които са: войната на Русия в Украйна, войната на Израел с бойците на Хамас, действията на хутите срещу корабите в Червено море, увеличаващия се военен натиск от страна на Китай над Тайван, както и други „горещи точки“ в Латинска Америка и Африка, както и нерешените последици от пандемията от Covid-19 и климатичните промени се допълват и от категорията на икономическите рискове.

В „плоския свят“ се поражда необходимостта от нов подход и инструменти, които да идентифицират и управляват глобалните рискове, от геополитически, макроикономически, демографски, климатичен и технологичен характер, пред които са изправени държавите и човечеството като цяло.

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

В дигиталната ера технологиите се развиват с много бързи темпове, но все още липсват организационни принципи, морални концепции и набор от ограничения, което е предпоставка за възникване на нови глобални рискове. Такъв риск се явява разпространението на неточна информация и дезинформация.

Целта на разработката е да се постави акцент върху значимостта и влиянието на глобалния риск – разпространение на неточна информация и дезинформация за международната система и участниците в нея, както и да се представят подходи на международната общност за управлението на това явление.

Разглеждането и определянето на неточната информация и дезинформацията като глобални рискове е добра основа за тяхното идентифициране и анализиране на произтичащите от тях процеси. Също така изследването на тези рискове би допринесло за извеждане на превантивни механизми и решения, както и кохерентен подход за тяхното управление.

## **Глобални рискове**

Глобалните рискове, които са предмет на настоящата разработка, са изведени на база на Доклада на Глобалните рискове (Global Risk Report 2024) на Световния икономически форум 2024 г. Докладът представя резултатите от Проучване за възприятие на глобалните рискове (The Global Risks Perception Survey (GRPS)), в което участват почти 1500 представители на гражданското общество, академичната общност, правителствата и бизнеса. Глобалните рискове са представени в три времеви рамки, като общото между тях е, че ще се характеризират с несигурна и нестабилна глобална обстановка и задълбочаваща се фрагментация.

В Доклада за глобалните рискове за 2024 г. като „глобален риск“ се определя „възможността за настъпване на събитие или състояние, което, ако се случи, би повлияло отрицателно върху значителна част от глобалния БВП, населението или природните ресурси.

Категориите, в които са разгърнати глобалните рискове, отново изведени в доклада, биват:

- „Изменението на климата“ обхваща траекториите на глобалното затопляне и възможните последици за земните системи, отразявайки антропогенни действия и промени в околната среда;

- „Демографски дисбаланси“ се отнася до промени в размера, растежа и структурата на националното, регионалното или глобалното население и произтичащото от това въздействие върху социално-икономическите и политическите структури. Също така включва, но не се ограничава само до миграция, плодовитост и нива на застаряване;

- „Геостратегически промени“ се отнася до променящата се динамика на геополитическата сила. Той обхваща глобални и регионални съюзи и отношения, офанзивната и отбранителна проекция на различни източници на власт (вклю-

чително икономическа) и национални нагласи, свързани с ключови участници, механизми на управление и стратегически цели;

- „Структурна сила“ е дългосрочната промяна в подредбата и връзката между системните елементи на глобалния пейзаж. Тези промени не са рискове сами по себе си, но имат потенциал да повлияят съществено на скоростта, разпространението и обхвата на глобалните рискове. Те включват, но не се ограничават до: геостратегически промени, технологично ускорение, изменение на климата и демографско раздвоение;

- „Развитие на технологиите“ се отнася до технологични разработки, активирани от експоненциален растеж на изчислителната мощност и анализа. Има потенциала да размие границите между технологията и човечеството и бързо да породи нови и непредсказуеми глобални рискове;

- „Риск, скрит от радара“, при който при процеса на взимане на ключова решение се взема предвид и сериозността на риска (вероятност или въздействие).

В настоящата разработка ще бъдат разгледан глобалния риск от неточна информация и дезинформация от категорията „Развитие на технологиите“.

## **Неточна информация и дезинформация**

Използването на термините „неточна информация“ („misinformation“) и „дезинформация“ („disinformation“) заместват, както и допълват използването на словосъчетанието „фалшиви новини“ („fake news“). Двата термина стават все по-разпространени, оказвайки влияние върху обществения дискурс и оформяйки мнения в глобален мащаб. Те често се използват като взаимозаменяеми, но трябва да се отбележи, че понятията имат различни значения, което има важна роля в разпространението на неточна или подвеждаща информация.

Европейската Комисия дава следната дефиниция за двете понятия :

- Дезинформацията е невярно или подвеждащо съдържание, което се разпространява умишлено, с цел измама или осигуряване на политическа и икономическа изгода, което може да причини обществена вреда;

- Неточната информация е невярно или с подвеждащо съдържание, споделяно без вредни намерения, въпреки, че ефектите могат да бъдат вредни.

### ***Неточната информация и дезинформацията като глобален риск***

Неточната информация и дезинформацията, не са ново явление, но през дигиталната ера превръщат информацията в оръжие, което достига безпрецедентни мащаби. Разпространяването на неточна информация може да бъде в широк кръг от области, докато дезинформацията е със стратегически характер и се използва за осъществяване на политически, идеологически или икономически цели. Държавни актьори, лоби групи и отделни индивиди могат да участват в кампании за дезинформация. Независимо от подбудите – непреднамерено или злонамерено неточната и подвеждаща информация се разпространява светка-

вично из целия свят, поради развитието в последните години на социалните медии и онлайн платформите, което осигурява бързо споделяне на информация отвъд всякакви граници, достигайки до огромна аудитория и по този начин засилват своето внушение.

Платформи като Facebook, Twitter, Tik Tok и YouTube играят значителна роля в разпространението на неточна информация и на дезинформация, поради своите огромни потребителски бази и алгоритми, които дават приоритет на съдържанието, което в някаква степен е в съответствие с вярванията и предпочитанията на потребителите. По този начин потребителите избирателно четат и споделят информация. Емоционалните призови, сензациите и теориите на конспирацията бързо ангажират широката публика.

Традиционните механизми за контрол като редакционен надзор и проверка на фактите липсва или е крайно неефективно, поради комуникационните канали в реално време, както и поради огромния обем съдържание, което се генерира.

Развитието на технологиите и най-вече на изкуствения интелект, който е достъпен за широк кръг от хора, се използва като инструмент за манипулиране на изображения, видеоклипове и аудио, с което се създава убедително, но невярно съдържание.

Разпространението на неточна информация и дезинформация допринася за намаляване на доверието в традиционните медии и институциите, както и насърчава среда на скептицизъм и поляризация сред обществото и подкопаване на устоите на демокрацията.

Неточната информация и дезинформацията се очертават като един от най-съществените рискове, защото се очаква близо 3 милиарда души да упражнят правото си на глас за национални избори в едни от най-големите икономики, включително Бангладеш, Индия, Индонезия, Мексико, Пакистан, Обединеното кралство и Съединените щати.

Със способите и инструментите на разпространението на неточна информация и дезинформация може да се подкопае легитимостта на новоизбраните правителства, да възникнат безредици, които да варират от бурни протести и престъпление от омраза до граждански конфронтации и тероризъм. Отвъд изборите, възприятията за реалността ще стават все по-поляризирани, разделяйки обществото по въпроси, вариращи от общественото здраве до социалната справедливост.

Потвърждава се негативната роля на изкуствения интелект при манипулиране на обществените маси. Възможни са нови престъпления като „deepfake“ порнография или манипулация на стоковия пазар.

### ***Стратегии за справяне с неточната информация и дезинформация***

Стратегиите, които могат да бъдат предприети са разделени в две групи „индивидуални“ и „колективни“ действия. Има няколко подхода за управление на глобалния риск в рамките на държавата и те са: обществената информираност и образование, финансови инструменти и национални регулации.

Обществената информираност и образователните инициативи могат да противодействат на разглеждания в разработката риск за разпространение на неточна информация и дезинформация, като по този начин няма да спрат потоците от невярна информация, но могат да образуват населението по въпросите на изкуствения интелект с образователни инициативи и да посочат надеждни източници на информация или проверка на фактите.

Когато отделни действия на редици държави, които разглеждат регулирането и законовите мерки като решение на проблема и усилията на технологичните гиганти за отстраняване на неточната информация и дезинформацията от своите платформи са насочени към обща цел, но за да има съществена промяна в световен мащаб, действията им трябва да бъдат синхронизирани.

### **Подход при управлението на риска от разпространение на неточна информация и дезинформация на Европейския съюз**

В официалните документи Европейският съюз също застъпва разбирането, че разпространението на неточна информация и дезинформация може да има редица неблагоприятни последици, като заплахата за демокрациите, поляризиране на дебатите и излагане на риск на здравето, сигурността на гражданите на ЕС.

Кампаниите за дезинформация са голямо предизвикателство за Европа и изискват координиран отговор от страните от ЕС, институциите на ЕС, онлайн платформите, новинарските медии и гражданите на ЕС. Комисията е разработила редица инициативи за справяне с дезинформацията:

- Комюникето относно „Борба с дезинформацията онлайн: европейски подход“ (The Communication on ‘tackling online disinformation: a European approach’) предоставя набор от инструменти за справяне с разпространението на дезинформация и гарантиране на защитата на ценностите на ЕС;

- Планът за действие (The Action plan on disinformation) относно дезинформацията цели укрепване на капацитета и сътрудничеството на ЕС в борбата срещу дезинформацията;

- Европейският план за действие за демокрация (the European Democracy Action Plan) разработва насоки за задължения и отчетност на онлайн платформите в борбата срещу дезинформацията;

- Практическият кодекс относно дезинформацията от 2018 г. (The 2018 Code of Practice on disinformation) за първи път в световен мащаб, в който индустрията се съгласява, на доброволна основа, със стандарти за саморегулиране за борба с дезинформацията. Той е насочен към постигане на целите, определени в съобщението на Комисията, представено през април 2018 г. Безпрецедентен успех е постигнат, след като бива подписан от онлайн платформите Facebook, Google, Twitter и Mozilla, както и от представители на рекламната индустрия през октомври 2018 г. Процесът на подписване на този документ продължава дори след тези първоначални подписи (Microsoft подписва Кодекса през май 2019 г., а

TikTok го подписа през юни 2020 г.). Между януари и май 2019 г., в месеците преди изборите за Европейски парламент, Европейската комисия специално наблюдава действията в тази област чрез доклади, представени от три мощни технологични компании, подписали Кодекса – Facebook, Google и Twitter. През този период тези три компании (основателите на интернет платформи) подадоха месечни отчети за задълженията, които са поели като подписали Кодекса за практика относно дезинформацията. Освен това Европейската комисия публикува първия годишен доклад – самооценка на подписалите този кодекс на практиката. В този документ се посочва, че ситуацията в областта на борбата с дезинформацията е по-добра, отколкото преди приемането на кодекса, и се отбелязва, че подписалите страни са положили значителни усилия, за да изпълнят ангажиментите си. Някои от ангажиментите, като действия за овластяване на потребителите и др.;

- Програмата за наблюдение на дезинформацията за COVID-19 (The COVID-19 disinformation monitoring programme), изпълнявана от подписалите Кодекса на практиката, действа като мярка за прозрачност, за да се гарантира отчетността на онлайн платформите за справяне с дезинформацията.

- Европейската обсерватория за дигитални медии (EDMO) е независима обсерватория. Основните ѝ дейности включват: „картографиране на организации за проверка на факти в Европа; картографиране, подпомагане и координиране на изследователски дейности по дезинформация; изграждане на публичен портал за повишаване на осведомеността, изграждане на устойчивост срещу онлайн дезинформация и подкрепа на кампании за медийна грамотност; проектиране на рамка за осигуряване на сигурен и защитен от поверителност достъп до данните на платформите за академични изследователи; и предоставяне на подкрепа на публичните органи при наблюдение на политиките за ограничаване на разпространението и въздействието на дезинформацията“ (ЕС EDMO, 2020 г.)

- Допълнения кодекс за практиката относно разпространение на дезинформацията (the Strengthened Code of Practice on Disinformation), подписан на 16 юни 2022 г., обединява широк кръг от участници, които да се ангажират с широк набор от доброволни ангажименти за противодействие на дезинформацията.

## **Заключение**

Борбата с разпространението на неточна информация и дезинформацията изисква цялостни и съвместни глобални усилия. Разбирането в дълбочина на глобалната обстановка и глобалните рискове е от решаващо значение за създаване и управление на успешни стратегии за възпиране на неблагоприятните ефекти. Ефективното управление на глобалните рискове могат да защитят устойчивостта на демокрацията и да допринесе за по-устойчиво бъдеще. Противодействието на разпространението на неточна информация и дезинформация включва мерки като образование и дигитална грамотност и инициативи за проверка на

фактите биха дали един по-критичен поглед за оценка на информацията от отделния индивид. Местните регулации също биха допринесли положително върху този процес. Пример за предприети такива инициативи е политиката на Европейския съюз в тази проблемна сфера.

Развитието на технологиите и изкуствения интелект няма да забави ход, затова човечеството трябва да бъде добре подготвено като установи морални концепции, ясно дефиниран набор от стремежи и ограничения, както и нови концепции за последващите трансформации.

## Използвана литература

Кисинджър, Х., Шмит, Е., Хутенхолер, Д., „Ерата на изкуствения интелект и нашето човешко бъдеще“. Книгоиздателска къща „Труд“, 2024.

„Журналистика, „фалшиви новини“ и дезинформация“, поредица на ЮНЕСКО, 2020.

Schwab, K., *The Fourth Industrial Revolution*, WEF, 2017.

Industry 5.0: Human-centric, Sustainable and Resilient, Publications Office of the European Union, 2020.

Friedman, Thomas, *The world is flat. A brief history of the globalized world in the 21<sup>st</sup> century*“, 2005.

The Global Risk Report 2024, World Economic Forum [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Global\\_Risks\\_Report\\_2024.pdf?\\_gl=1\\*1wphcy8\\*\\_up\\*MQ..&gclid=Cj0KCQjw4MSzBhC8ARIsAPFOuyXi24459xjYsKYthxtFlcxIB4rKI\\_0x6mXdnIjOIqVm9RV2yWbLvb4aAsUEEALw\\_wcB](https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2024.pdf?_gl=1*1wphcy8*_up*MQ..&gclid=Cj0KCQjw4MSzBhC8ARIsAPFOuyXi24459xjYsKYthxtFlcxIB4rKI_0x6mXdnIjOIqVm9RV2yWbLvb4aAsUEEALw_wcB)

Annual Global Risks Perception Survey 2023 – 2024.

European Commission (2018). Final report of the High-Level Expert Group on Fake News and Online Disinformation. Available at: [http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc\\_id=50271](http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=50271) [accessed 03/04/2018]. 44European Commission (2017). Next steps against fake news: Commission sets up High-Level Expert Group and launches public consultation.[online] Available: at [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-4481\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-4481_en.htm) [accessed 03/04/2018].

Tackling online disinformation: a European Approach, European Commission, Brussels, 26.4.2018, COM(2018) 236 final.

European Commission, Action plan against Disinformation, Brussels, 5.12.2018, JOIN(2018) Final.

## CONCEPT, CONSEQUENCES AND MANAGEMENT OF THE GLOBAL RISK – MISINFORMATION AND DISINFORMATION

*Dilyana Dimitrova,  
International Economic Relations and Business,  
International Economics and Politics,  
University of National and World Economy  
dilyanamdimitrova@unwe.bg*

### **Abstract**

In the digital era technologies develop with extremely fast paces and are precondition for the inception of new global risks which contribute to the formation of the complex geopolitical and the uncertain macroeconomic environments.

Such a risk is the misinformation and disinformation. It is not a new event, however during the digital era it reaches unprecedented scales, reaching wide audience. Misinformation can be focused in wide range of areas, while disinformation is with strategic character and is used for conducting political, ideological or economical purposes, which leads to significant consequences in the named areas. The effective management of the global risk distribution of misinformation and disinformation requires a comprehensive and joint efforts by both national governments as well as the international community.

**Keywords:** Global risk, Misinformation, Disinformation, Risk management, European Union

**JEL:** F60

# УЧАСТИЕТО В ТРЕТИЯ ЕТАП НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ – ПРАВО И ЗАДЪЛЖЕНИЕ

*Теодора Петрова<sup>1</sup>*  
*petrova.d.teodora@gmail.com*

## Резюме

С въвеждането на еврото за обща парична единица Европейският съюз навлиза в третия етап на Икономическия и паричен съюз. За да се гарантира устойчивостта на единната валута и на Съюза като цяло, преди да станат част от еврозоната, държавите членки трябва да изпълнят Маастрихтските критерии, посочени в съюзното първично право. 25 години след въвеждането на еврото в Европейския съюз само 7 от 27-те държави-членки са „държави-членки с дерогация“. В настоящия доклад се подчертава временния характер на дерогационния режим и се разглеждат условията, които трябва да бъдат изпълнени за неговата отмяна. Акцентира се и върху напредъка на България по пътя към приемане на еврото.

**Ключови думи:** задължение, дерогация, критерии, конвергенция, Икономически и паричен съюз (ИПС)

**JEL:** L

## Увод

Създаването на Икономическия и паричен съюз (ИПС) с Договора от Маастрихт, в сила от 1 ноември 1993 г., е следваща стъпка по пътя към задълбочаване на европейската интеграция. Държавите членки (ДЧ) си поставят за цел най-късно от 1 януари 1999 г. да преминат към третия етап на ИПС, като въведат единна парична единица – евро. Тази задача обаче се оказва трудно постижима, тъй като 25 години по-късно не всички ДЧ са част от т.нар. еврозона. За да се гарантира стабилността на съюзната валута, ДЧ определят критерии, спрямо които се извършва оценка на устойчивостта на финансовата система и на степента на икономическа конвергенция на всяка една от тях, за да се гарантира стабилността на бъдещата съюзна валута. Още в началния етап ЕС среща трудности в лицето на Обединеното кралство и Дания, които договарят спрямо тях да се прилага специален дерогационен режим. За всички останали ДЧ е в сила правилото, че те стават част от третия етап на ИПС от момента, в който Съветът вземе решение за това. Следваща трудност пред въвеждането на единната парична единица е невъзможността всички ДЧ да достигат нужната степен на конвергенция на икономическите политики в един и същ момент. Поради

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „Международно право и международни отношения“, докторска програма „Право на Европейски съюз“ в СУ „Св. Климент Охридски“, Магистър по Право на ЕС – СУ „Св. Климент Охридски“.

тази причина европейският законодател включва в Учредителните договори („УД“) и разпоредби, относно общ дерогационен режим, с който се ползват онези ДЧ, които не отговарят на конвергеционните критерии и които запазват националната си валута до момента на присъединяването им към третия етап на ИПС. Въпреки всички тези условности, всички ДЧ имат правно регламентирано задължение да приемат еврото за своя парична единица, за да може ЕС да продължи по пътя на задълбочаване на интеграционния процес.

След 17 години членство в ЕС, България продължава да бъде една от седемте ДЧ, които не са преминали в третия етап на ИПС. Това поражда необходимостта от правен анализ доколко предприемането на тази стъпка е право и доколко представлява задължение не само за България, но и за всички членуващите в ЕС държави с дерогация. Анализът ще акцентира върху временния характер на дерогационния режим, с който се ползват някои от ДЧ, както и върху критериите за конвергенция, които трябва да бъдат изпълнени с цел потвърждаване на тезата, че участието в третия етап на ИПС е не само право, а и задължение на всяка ДЧ на ЕС.

### **Статут на държава членка и на държава членка с дерогация**

Една държава – кандидат за членство в ЕС, трябва да отговаря на определени условия – т.нар. критерии от Копенхаген – за да стане част от Съюза. Членството в ЕС обаче изисква всяка ДЧ да се присъедини и към третия етап на ИПС, т.е. да замени своята национална валута с общата парична единица – евро като следваща стъпка по пътя към създаване на все по тесен съюз. За целта всяка държавата трябва да покрие втори набор от условия – критериите за конвергенция, наричани още Критерии от Маастрихт. Докато не изпълни това свое задължение, тя има статут на ДЧ с дерогация, което представлява своеобразно отклонение от общия режим.

Една държава, всеобщо призната като такава по правилата на международното публично право, която е европейска държава по своето географско местоположение и по своите културни, исторически и др. особености и която зачита основните ценности на ЕС, закрепени в чл. 2 ДЕС, може да поиска да стане част от Съюза. В чл. 49 ДЕС е закрепена процедурата, по която държавата-кандидат може да отправи официално искането си до ЕС. Тя трябва да подаде молба до Съвета, който с единодушие, след консултация с Комисията и одобрение от страна на Европейския парламент, взема решение за сключване на споразумение между нея и настоящите ДЧ. Подписаното многостранно съглашение подлежи на ратификация от всички договарящи държави. От момента на влизането му в сила държавата-кандидат получава статут на ДЧ. (Мутон, 2009, р. 187 – 240) Според чл. 49 §1 ДЕС при вземане на решение за бъдещо членство на държава – кандидат в ЕС, Съветът трябва да вземе предвид *„критериите за присъединяване, одобрени от Европейския съвет“*. Тези критерии не са изрично по-

сочени в първичното право на ЕС, а в заключенията от проведеното в Копенхаген заседание на Европейския Съвет на 21 – 22 юни 1993 г. (European Council, 1993, p. 13) Критериите от Копенхаген условно могат да бъдат разделени на три групи – политически, икономически и юридически. Според първата група бъдещите ДЧ трябва да имат стабилни институции, които да гарантират демокрацията, законността, правата на човека и защитата на малцинствата. Втората група критерии поставя изискване икономиката на държавата-кандидат да бъде добре функционираща, да може да се справи с конкурентния натиск на пазарните сили, действащи в ЕС. Към тази група принадлежат и т.нар. критерии за икономическа конвергенция. Последната условно обособена група критерии са юридически по своя характер. Спрямо тях се оценява доколко бъдещата ДЧ би могла да изпълни всички задължения, произтичащи от членството в ЕС. Това включва и капацитет за ефективно прилагане на правилата, стандартите и политиките, които съставляват законодателния корпус на ЕС. (Martucci, 2021, p. 134 – 139) България е член на ЕС от 1 януари 2007 г. и като такава има задължението да постигне необходимото ниво на конвергенция и да се присъедини към еврозоната, както всички останали ДЧ с дерогация. Приемането на еврото не зависи от суверенната воля на държавата, а е задължителен елемент от участието на една държава в Съюза.

Още преди влизането в сила на Договора от Маастрихт, ДЧ заявяват, че конвергиционните критерии принадлежат към *acquis communautaire* на ЕС, т.е. към достиженията на правото на ЕС, които следва да бъдат интегрирани във вътрешния правен ред на всяка една от тях. Те представляват своеобразно доразвиване и детайлизиране на икономическите критерии, представляващи условия за присъединяване на държава към ЕС. (Amttenbrink, F., Herrmann, Ch., 2020, p. 198) Участието в еврозоната е задължение на всяка ДЧ, но то не възниква автоматично, нито от момента на присъединяване на държавата към Съюза. Възможно е в бъдеще държавните и правителствени ръководители на ДЧ да вземат решение за изменение на критериите за членство в ЕС и държавите-кандидати да бъдат задължени да покриват конвергиционните критерии преди сключване на споразумение за присъединяване към Съюза. Към настоящия момент влизането в ЕС и в третия етап на ИПС са два отделни, но неизменно свързани процеса. Според разпоредбите на първичното право, за да стане член на ЕС, една държава трябва да отговаря на Копенхагенските критерии. След присъединяването си към Съюза, тя разполага с колкото време ѝ е необходимо да постигне нужното ниво на устойчивост на публичните финанси и висока степен на икономическа конвергенция, за да и да приеме и еврото. По този начин тя изпълнява поетите от нея договорни ангажменти и участва в най-високата степен на европейския интеграционен процес, изразяващ се във въвеждането на общата парична единица, провеждането на обща парична политика и спазването на строга бюджетна дисциплина, гарантираща финансовата стабилност на ДЧ и на ЕС като цяло.

Със създаването на ИПС с Договора от Маастрихт в УД е установен механизъм за оценка на нивото на икономическа конвергенция на ДЧ във връзка с членството им в еврозоната. Европейският съвет, на базата на препоръка от страна на Съвета и след консултация с Европейския парламент, определя момента, от който ЕС следва да премине към въвеждането на единната парична единица. Решението на най-високо ниво зависи от готовността на ДЧ, но според разпоредбите, закрепени в първичното право, еврото трябва да бъде въведено в Съюза най-късно от 1 януари 1999 г. При извършените оценки обаче се установява, че мнозинството от ДЧ не отговарят на установените конвергенционни критерии. Така се прилага правно закрепената в УД възможност само отговарящите на Маастрихтските критерии ДЧ приемат еврото за своя парична единица. Останалите ДЧ получават статут на ДЧ с дерогация и продължават да работят над покриване на необходимите условия. (Готрон, Ж-К., 2006, с. 434 – 436) Така през 1998 г. Европейският съвет определя, че 11 ДЧ отговарят на условията за въвеждане на общата парична единица. Това са Белгия, Германия, Испания, Франция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерландия, Австрия, Португалия и Финландия. В решението е посочено, че Гърция и Швеция не покриват конвергенционните критерии. (Décision du Conseil du 3 mai 1998.) Двете ДЧ придобиват статут на ДЧ с дерогация по смисъла на чл. 139, § 1 ДФЕС, според който *„държавите членки, за които Съветът не е решил, че отговарят на необходимите условия за приемане на еврото, са наричани по-нататък „държави-членки с дерогация“*. Използваната терминология подчертава, че неучастието в третия етап на ИПС е преходно състояние на ДЧ и че те трябва да насочат усилията си към изпълнението на критериите за конвергенция и въвеждане на еврото във възможно най-близко бъдеще. (Amttenbrink, F., Herrmann, Ch., 2020, с. 197 – 201) При преминаването на ЕС към третата фаза на ИПС се обособява още една група на ДЧ – такива, които се ползват от специален дерогационен режим. Обединеното кралство и Дания заявяват, че ще приемат еврото от момента, в който те сами вземат това решение, а не по общоустановения по чл. 140 ДФЕС ред – при решене от страна на Съвета. До момента на оттеглянето си от ЕС на 1 февруари 2020 г. Обединеното Кралство не заявявало такова намерение. Понастоящем единствено Дания се ползва със специален статут на ДЧ с дерогация, както е посочено в Протокол (№ 16) за някои разпоредби относно Дания. Спрямо нея процедурата за отмяна на дерогацията може да бъде приложена само по нейно изрично искане. (Amttenbrink, F., Herrmann Ch., 2020, с. 201 – 202) Гърция влезе в третия етап на ИПС от 1 януари 2001 г., а Швеция и към днешна дата не покрива конвергенционните критерии и има статут на ДЧ с дерогация. (Convergence report, 2024, p. 73).

За всички присъединили се към ЕС държави след 1 януари 1999 г. се прилага общия режим членство в ЕС, в това число и задължението за присъединяване към третия етап на ИПС по решение на Съвета. Това е видно и от чл. 5 от Акта относно условията за присъединяване на Република България и Румъния и про-

мените в Учредителните договори, според който „България и Румъния участват в икономическия и паричен съюз от датата на присъединяване като държави-членки с дерогация...“. Спрямо всички ДЧ, които не са част от еврозоната, освен Дания, се прилага прилага процедурата, закрепена в чл. 140 ДФЕС. На всеки две години Комисията и Европейската централна банка („ЕЦБ“) изготвят доклади, чрез които информират Съвета за напредъка на ДЧ с дерогацията относно покриване на условията за премиване в третия етап на ИПС. Такива доклади могат да бъдат изготвени и по искане на съответната ДЧ с дерогация. Ако Съветът стигне до заключение, че на база на направената оценка, съответната държава вече изпълнява необходимите конвергеционни и правни критерии за въвеждане на еврото, той отменя дерогацията и тя става част от третия етап на ИПС. Към момента конвергеционните доклади на Комисията и на ЕЦБ включват 6 ДЧ. Това са България, Румъния, Унгария, Чехия, Полша и Швеция. Всички останали ДЧ, освен Дания са приели еврото за своя парична единица. ДЧ с дерогация, включително България, имат задължението да поставят за своя приоритетна цел изпълнението на критериите за конвергенция и въвеждането на еврото в най-близко бъдеще. 17 години след влизането в ЕС, България е на крачка от членство в еврозоната, но все още има критерии, които не успява да покрие. Това е заключението от конвергеционните доклади на Комисията и на ЕЦБ от юни 2024. (Convergence report, 2024, p. 74 – 82).

Към настоящия момент 20 общо 27-те ДЧ са въвели еврото за своя парична единица и се ползват с всички права и задължения, произтичащи от участието в третия етап на ИПС.

Дания е единствената държава, за която въвеждането на еврото е въпрос на избор. Останалите 6 ДЧ имат задължението да вземат всички необходими мерки за изпълняване на условията, водещи до отмяна на временния дерогационния режим, който се прилага спрямо тях. Само така може да се постигне пълен ИПС и ЕС да продължи по пътя задълбочаване на интеграционния процес.

## **Критерии за присъединяване на ДЧ към третия етап на ИПС**

Маастрихтските критерии са част от достиженията на правото на ЕС, но за разлика от критериите от Копенхаген, те са изрично закрепени в УД. Това отново идва в подкрепа на тезата, че докато присъединяването към ЕС е въпрос на избор на дадена държава, влизането в третия етап на ИПС е задължение на всички ДЧ и е от съществено значение за задълбочаване на ЕС като съюз.

В чл. 140 §1 ДФЕС са посочени четири икономически критерия, отнасящи се до динамиката на цените, на фиска, на обменните курсове и на дългосрочните лихвени проценти. Протокол (№13) относно критериите за конвергенция допълнително уточнява тези четири критерия. В същото време чл. 140 §1 ДФЕС съдържа и юридически критерии, отнесен към съвместимостта между националните законодателства на ДЧ с дерогация и разпоредбите на УД и към неза-

висимостта на техните централни национални банки. В своите доклади Комисията и ЕЦБ следят за изпълняването на всички посочени критерии кумулативно. Ако ДЧ с дерогация не са постигнали нужния напредък, Съветът не прекратява дерогацията. Мониторингът продължава да се извършва поне веднъж на две години, докато съответната ДЧ не изпълни всички посочени в първичното право на съюза условия. Тази процедура се прилага и спрямо България, която към настоящия момент, не успява да покрие посочените условия и да стане част от третия етап на ИПС. (Martucci, F., 2018, p. 71 – 112)

Първият критерий изисква ДЧ с дерогация да поддържа висока степен на ценова стабилност. За да бъде изпълнено това условие, за период от една година средният темп на размера на инфлацията в държавата не трябва да превишава с 1,5% средния темп на размера на инфлацията, който съществува в трите ДЧ, които имат най-добри резултати в областта на ценовата стабилност. За референтна се приема годината, предхождаща годината, в която се извършва оценката. Вземат се предвид резултатите на всички ДЧ, а не само на тези, чиято парична единица е еврото, чрез което се затвърждава концепцията, че всички ДЧ трябва да станат пълноправни членове на ЕС, т.е да приемат общата парична единица. (Amttenbrink, F., Herrmann Ch., 2020, с. 205) Според ЕЦБ това е единственият критерий, който България не успява да покрие към момента и поради тази дерогацията продължава да действа. (Convergence report, 2024, p. 74 § 82)

Вторият критерий, посочен в чл. 140, § 1ДФЕС се отнася до бюджетната политика и по-конкретно до спазване на бюджетна дисциплина. Всяка ДЧ определя самостоятелно политиката си в областта на фиска, а ЕС не разполага с достатъчно силен бюджет, за да може да играе стабилизиращ фактор при възникнал прекомерен бюджетен дефицит и така да подпомогне стабилизирането на финансите на изпадналата в затруднение държава. Поради тази причина ЕС използва механизми за превантивна и корекционна намеса в бюджетните политики на ДЧ. Намесата от страна на Съюза е своеобразен стимул ДЧ да поддържат бюджетите си в състояние, близко до баланс или с излишък. От тук следва, че за да може една ДЧ стане част от еврозоната, освен поддържане на ценова стабилност, тя трябва да поддържа и бюджет без прекомерни дефицити. Това обстоятелство се установява чрез констатация за липса на активирана процедура по прекомерен бюджетен дефицит, закрепена в чл. 126ДФЕС. Според разпоредбите на първичното право бюджетният дефицит, на ДЧ не трябва да надвишава 3% от брутния ѝ вътрешен продукт (БВП), като структурният бюджетен дефицит следва да е до 1,5% от общия бюджетен дефицит. В същото време държавният дълг ѝ не следва да надвишава 60% от БВП. С цел по-ефикасното прилагане на правилата за бюджетна дисциплина, европейският законодател доразвива закрепените в привичното право разпоредби чрез Пакта за стабилност и растеж, в сила от момента на преминаване към третия етап на ИПС. Чрез него следва да бъдат прецизирани закрепените в чл. 121ДФЕС процедура за многостранно наблюдение и в чл. 126ДФЕС процедура за прекомерен бюджетен дефицит. С

течение на времето Пакта за стабилност и растеж е допълван и детайлизиран чрез приемането на допълнителни пакети от законодателни актове, като последното му изменение е в сила от април 2024 г. Правилата за бюджетна дисциплина са насочени както към ДЧ, чиято парична единица е еврото, така и към държавите, които все още не са част от еврозоната. Интензитетът на правната уредба обаче е различен. Правилата за бюджетна дисциплина спрямо ДЧ, чиято парична единица е еврото, са по-строги, а санкциите – по тежки, в сравнение с тези, приложими за ДЧ с дерогация. Не случайно парична санкция за липса на ефикасни действия за намаляване на установен прекомерен бюджетен дефицит може да бъде наложена само спрямо ДЧ, които са част от еврозоната. ( Кристоф-Чакалов, 2013, р. 63 – 105.)

Механизмът на обменните курсове II („МОК II“) влиза в сила от момента на премиване на Съюза към третия етап на ИПС. Системата има за цел намаляване на флукуацията на обменните курсове в рамките на ЕС, което от своя страна гарантира на финансовата стабилност на Съюза. МОК II е създаден чрез споразумение между ЕЦБ и националните централните банки на ДЧ и е своеобразен правоприменик на съществуващата преди това Европейска парична система. Съгласно чл. 142 ДФЕС всяка ДЧ с дерогация следва да *„разглежда политиката си на обменния курс като въпрос от общ интерес“*. Чрез прилагането на тази система, не трябва да се допускат смущения в търговския обмен между ДЧ, породени от прекомерно големи колебания в номиналните обменни курсове между еврото и националните валути, които продължават да са законно платежно средство в ДЧ с дерогация. МОК II осигурява на ДЧ, който не са част от еврозоната, насоки за стабилни икономически политики, което им дава възможност да се подготвят за бъдещото им присъединяване към еврозоната. Участието в МОК II е доброволно, въпреки, че е един от критериите за конвергенция, посочени в чл. 140 § 1 ДФЕС. Една ДЧ трябва да участва най-малко 2 години в МОК II при спазване на предвидените в него нормални граници на отклонение и без да девалвира централния курс на валутата си спрямо еврото преди да може да пристъпи към еврозоната. Това е и следващият критерий за конвергенция, посочен в първичното съюзно право. Понастоящем 2 валути участват в МОК II – българският лев и датската крона. Българският лев се присъедини към механизма на 10 юли 2020 г. като беше поет ангажимент едностранно да се продължи съществуващия до този момент валутен борд в рамките на МОК II. Чехия, Унгария, Полша, Румъния и Швеция, все още не участват в системата за намаляване на променливостта на валутните курсове, което ги отдалечава значително от участие в еврозоната.

Четвъртият критерий за конвергенция, посочен в чл. 140 § 2 ДФЕС, се отнася до дългосрочния лихвен процент. Средният размер на номиналния лихвен процент по дългосрочните кредити на ДЧ, за която следва да се извърши оценка, не трябва да надвишава с повече от 2% номиналните лихвени проценти на дългосрочните кредити на трите ДЧ, имащи най-добри резултати в областта на цено-

вата стабилност. Тук отново за референтна се приема годината, предхождаща годината, в която се извършва оценката, и се вземат предвид резултатите на всички ДЧ. Този критерий също е индикация за трайността на конвергенцията, която ДЧ е постигнала чрез участието си в механизма МОК II. (Amtenbrink, F., Herrmann Ch., 2020, с. 207)

Според последния критерий, посочен в чл. 140, §1 ДФЕС, Комисията и ЕЦБ следва да преценят доколко националното законодателство на ДЧ с дерогации е съвместимо с УД и Протокола за устава на Европейската система на централните банки и на ЕЦБ. Оценява се доколко са изпълнени законово установените изисквания. Например чрез националното законодателства следва да се гарантира независимостта на съответната национална централна банка. Само по този начин тя би могла да стане неразделна част Европейската система на централните банки, а държавата – част от еврозоната. (Convergence report, 2024, р. 3) Швеция не изпълнява този критерий и към настоящия момент не предприема необходимите действия, за да изпълни това условие, което е в разрез с целите на ЕС.

Всяка ДЧ с дерогация има задължението да постигне „висока степен на устойчива конвергенция“, както е посочено в чл. 140, §1 ДФЕС и да се присъедини към третия етап на ИПС. Дерогационният режим има защитна функция – чрез него ЕС дава времева възможност на ДЧ да покрият минимума от изисквания, заложи в първичното право на Съюза. По този начин европейският законодател цели запазване устойчивостта на общата парична единица и на ЕС като цяло. В същото време, даденият толеранс не отменя задължението на ДЧ с дерогация да приемат еврото.

## **Заключение**

От общо 7-те ДЧ с дерогация единствено България проявява решимост за присъединяване към еврозоната. Тази крачка е заложила като основен приоритет на българското правителство, което се потвърждава и от приетия и обнародван в Държавен вестник, бр. 70 от 20.08.2024 г. Закон за въвеждане на еврото в Република България. Останалите 6 ДЧ – Дания, която се ползва със специален дерогационен режим и Чехия, Унгария, Полша, Румъния и Швеция, които не са част от МОК II – оставят грешното впечатление, че приемането на общата парична единица е въпрос на избор и зависи от тяхната суверенната воля. Макар, че държавните политики, водени от ДЧ с дерогация имат решаваща роля за изпълняването на Маастрихтските критерии и за приемането на еврото, следва да се подчертае, че покриването на тези минимални изисквания, само по себе си, представлява юридическо задължение по силата на членството в ЕС. Веднъж станали част от Съюза, всички ДЧ трябва да зачитат принципа на лоялно сътрудничество, заложи в чл. 4 ДЕС. Те трябва да предприемат своевременно необходимите действия, гарантиращи изпълнението на задълженията им, произтичащи от правото на ЕС, включително и преминаването към третия етап на ИПС.

## Използвана литература

1. Готрон, Ж.-К. (2006). *Европейско право*. София: УИ „Св. Климент Охридски“, Христоф-Чакалов, М.-Ф (2013). Актуални проблеми на развитието на ЕС. в Христоф-Чакалов, М.-Ф., Беноа Ромер, Ф., Жаке, Ж.-П., Ридо, Ж., Крики, Е. Мутон, Ж.Д., Семов, А., (2013). *Лекции на Международната магистърска програма Право на ЕС. Том II : Актуални проблеми на ЕС*, София: УИ „Св. Климент Охридски“, 63 – 105.
2. Мутон, Ж.-Д. (2009). Конституционно право на Европейския съюз в Беноа Ромер, Жаке, Ж.-П., Готрон, Ж.-К., Ридо, Ж., Крики, Е., Мутон, Ж.-Д., *Записки по Право на ЕС*. Том 1. София : УИ „Св. Климент Охридски“, 187 – 240.
3. Amtenbrink, F., Herrmann Ch. (2020). *The EU Law of Economic and Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
4. Martucci F. (2021). HyperCours. : Droit de l'Union européenne. 3ed. Paris: Dalloz,
5. Martucci F. (2018). La longue crise des principes directeurs de l'Union économique et monétaire. in Gaudin, H. (édic.), (2018). *Crise de l'Union européenne.*, S.I., Mare & Martin.
6. European council, (1993, June 21-22), Conclusions of the Presidency Copenhagen, SN 180/1/93 REV. <https://www.consilium.europa.eu/media/21225/72921.pdf> ,[ последно достъпен на 26.08.2024г]
7. Европейска централна банка (2024), Генерален съвет [online]. <https://www.ecb.europa.eu/ecb/decisions/genc/html/index.bg.html> [последно достъпен на 27.08.2024]
8. Европейска комисия, ERM II – Механизъм на обменните курсове на ЕС. [online] [https://economy-finance.ec.europa.eu/euro/enlargement-euro-area/adoption-fixed-euro-conversion-rate/erm-ii-eus-exchange-rate-mechanism\\_en?prefLang=bg&etrans=bg](https://economy-finance.ec.europa.eu/euro/enlargement-euro-area/adoption-fixed-euro-conversion-rate/erm-ii-eus-exchange-rate-mechanism_en?prefLang=bg&etrans=bg) [последно достъпен на 28.08.2024].
9. European Central Bank (21 juin 2024). Convergence Report. [online] <https://www.ecb.europa.eu/press/other-publications/convergence/pdf/ecb.cr202406~475c2172bc.en.pdf> [последно достъпен на 29.08.2024].
10. Décision du Conseil du 3 mai 1998 conformément l'article 109 J, paragraphe 4, du trait. (98/317/CE), JOCE, L 139, 11.5.1998 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:31998D0317>

## THE PARTICIPATION IN THE THIRD PHASE OF ECONOMIC AND MONETARY UNION – RIGHT AND OBLIGATION

*Teodora Petrova*  
*petrova.d.teodora@gmail.com*

### **Abstract**

With the introduction of the euro as a common currency, the European Union enters the third stage of the Economic and Monetary Union. In order to ensure the sustainability of the single currency and the Union as a whole, Member States must meet the Maastricht criteria set out in union primary law before becoming part of euro area. 25 years after the introduction of the euro in the European Union, only 7 out of 25 Member States are „Member States with a derogation“. This report highlights the temporary nature of the derogation regime and examines the conditions to be met for its repeal. Emphasis is also placed on Bulgaria’s progress on the path to adopting the euro.

**Keywords:** obligation, derogation, criteria; convergence, Economic and Monetary Union (EMU)

**JEL:** L

# ТРИЛЕМИ НА ПАРИЧНАТА И ФИНАНСОВАТА ПОЛИТИКА

Елена Димитрова-Цонева<sup>1</sup>  
elena.dimitrova@unwe.bg

## Резюме

Трилемите на политиката (способността да се постигнат само две политически цели измежду самостоятелна парична политика, стабилност на обменния курс и свободна мобилност на капитали и/или национална финансова политика, международна финансова интеграция, и финансова стабилност) остават валидна макроикономическа рамка, която търпи развитие. Финансовата глобализация намалява стабилността на обменния курс и паричната автономия. Нежелана последица е нарастващото излагане на малките-отворени и развиващите се страни на изтичане на капитали. Нововъзникващите пазари често съчетават нарастващата си финансова интеграция със значително натрупване на резерви, като средство за самозастраховане на експозициите си от финансови сътресения. Глобалната финансова криза показва както полезността, така и ограниченията на натрупването на резерви като механизъм за самозастраховане. Докладът е опит за задълбочен обзор на значителната по сложност финансова система и значението на различните трансмисионни механизми. Потвърждава необходимостта от стабилна рамка за ориентация на капиталовите потоци и насочване на националните политики и сериозността на предизвикателството, свързано с разработването на такава. Модифицирането на глобалната финансова архитектура за справяне с предизвикателствата на 21. век е в процес на развитие и разширената и допълнена рамка на класическата Trilemma продължава да предоставя важна информация за компромисите и предизвикателствата, пред които са изправени политиците, инвеститорите и централните банки в постигането на целите.

**Ключови думи:** трилема, парична политика, финансова политика, трансмисионни механизми, финансова стабилност

**JEL:** F33, F36, F42, F65

## Увод

Хипотезата, че една страна може да постигне само две, но не и трите цели – парична независимост, стабилност на валутния курс и свободно движение на капитали – или невъзможната троица, е крайъгълен камък на международната макроикономика. Трите цели на паричната политиката са *обвързани*. Страните са изправени пред компромис между три политически решения. Промяната, на която и да е от променливите в трилемата предизвиква промяна в баланса и със-

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, факултет „Международна икономика и политика“, УНСС.

тоянието на другите две. Турбуленциите на световните финансови пазари са сериозно предизвикателство за стабилността на конфигурацията.

Много проучвания на хипотезата, заключават, че тя продължава да е валидна, други намират доказателства в подкрепа на хипотеза за дилема или кварталерлема, а трети твърдят, че двете хипотези са частично валидни. Въпреки че гъвкавите обменни курсове продължават да осигуряват на периферните страни по-голяма парична независимост, с нарастване на финансовата интеграция, амортизираната роля на обменния курс отслабва.

Натрупването на резерви в Източна Азия се разглежда като фактор, допринасящ за ниските лихвени проценти, обвинявани от някои за спекулациите, предшествали глобалната финансова криза. Способността на нововъзникващите пазарни икономики да се възползват от гъвкав валутен курс е бил от решаващо значение за широко успешния им отговор на световната финансова криза от 2007 – 2009 г., за разлика от икономиките, които тогава посвещават паричната си политика на фиксирането на лихвения процент. Промените във валутните курсове, обаче, не са достатъчни за да изолират икономиките от чуждестранните финансови и парични промени.

Финансовата глобализация е мощен източник на икономически ползи, но има и обратна страна за икономическото управление. При навигирането между множество вътрешни цели се влошават компромисите, пред които е изправена паричната политика. Повишава се пределната стойност на допълнителните инструменти на макроикономическата и финансовата политика. Наличието на такива инструменти е ограничено от трилемата на финансовата политика – различна от монетарната трилема. Тази втора трилема постулира невъзможността за едновременно пълно постигане на националната отговорност за финансовата политика, международната финансова интеграция и финансовата стабилност. Поради това, националните пруденциални политики не могат да бъдат ефективни, когато капиталовите пазари са отворени за трансгранични сделки (Schoemaker, 2013).

Определянето на начина, по който класическата трилема е ограничила политическия избор, е въпрос, на който трябва да се отговори, за да се разбере как световната икономика е стигнала до този момент. Това изследване има за цел да предложи общ преглед на дебата трилема-дилема, да проследи развитието на разговора за трилемите, започвайки от дебата за паричната независимост в отворените икономики, през обстоен преглед на *класическата* и *финансовата* трилеми, за да изследва взаимодействието – класическа монетарна трилема и финансова трилема.

Тук се появява и феноменът Еврозона, където страните доброволно заместват националните си валути с единна европейска валута и възприемат паричната политика на Европейската централна банка. Имаме частично елиминиране на валутния риск (в рамките на Еврозоната) и се доверяваме на паричната политика на ЕЦБ, в рамките на относително широка федерална икономика, със зна-

чителни географски, исторически, културни, етнически и политически-обусловени различия с идеята да се намери баланс, в името на съвременната глобална цел – финансова стабилност.

Посредством наблюдение, хронологичен системен анализ и чрез тематично изследване на рефлексивни влияния ще проследим процесите, в опит за цялостно разбиране на последиците и поуките от икономическите кризи за бъдещото разработване на политики.

#### *Преглед на процесите и литературата*

Мнението, че независимата монетарна политика е осъществима за финансово отварящите се и нововъзникващи пазарни икономики, но ограничена в това, което може да постигне, заема средно положение между крайните позиции в дебата за паричната независимост в отворените икономики и твърдението на Rey (2013), че монетарната трилема всъщност е дилема, тъй като нововъзникващите пазарни икономики не могат да упражняват парична автономия от глобалния финансов цикъл, освен ако не наложат капиталов контрол. Те имат интерес да смекчат ефектите от глобалните промени в портфейла, особено когато капиталовото пиршество, е следвано от капиталов глад. Паричната политика, по принцип, е жизненоважна, но тя не може да отвърне на скока на капитала сама.

Най-успешните в управлението на капиталовите потоци държави, прилагат всеобхватен пакет от политики и не разчитат на един-единствен инструмент. В началото на скока на входящите потоци, те ги третират като временни и се противопоставят на номиналното поскъпване на валутния курс; Валутната интервенция е предимно стерилизирана. Тъй като притокът продължава, усилията за стерилизация намаляват и на местната валута е позволено да поскъпне. За да се смекчи степента на реалното поскъпване и да се предотврати прегриването на икономиката, фискалната политика е затегната. За да се намали обемът на входящите потоци и да се удължи падежът им, гъвкавостта на валутния курс е увеличена и се прилагат мерки за ограничаване на входящите потоци.

По-малко продуктивната комбинация от политики се състои в постоянна стерилизация (която поддържа краткосрочните лихвени проценти сравнително високи), тежка намеса на валутния пазар (което води до малка краткосрочна несигурност на валутния курс) и липса на контрол върху краткосрочното движение на капитали. Тези политики са особено силни стимули за краткосрочни притоци на капитали.

Опитът от 90-те години на миналия век показва, че за някои страни, последният подход е труден за прилагане. Валутното несъответствие и необходимостта от лесно проверима номинална котва придават силно пристрастие към стабилността на валутния курс и ограничават паричната политика (Hausmann и др. (2001); Calvo & Reinhart (2002)). При наличието на фиксирани или силно управлявани валутни курсове, поредицата политически провали подготвят почвата за кризите от края на 90-те години на миналия век.

Международните финансови потоци се увеличават по мащаб, особено в брутно изражение, движени до голяма степен от международните банкови потоци. Същевременно, вътрешните финансови системи се разширяват и задълбочават. Позицията на нововъзникващите пазарни икономики значително се променя. Въпреки че промените не са толкова екстремни, колкото при развитите страни, те са много значими и ги правят по-изложени на промени в нагласите на световните финансови пазари. Компаниите и банките в нововъзникващите пазарни икономики, все по-често емитират облигации в офшорни зони, като тези задължения в чуждестранна валута, които не са обхванати в стандартните данни за нетната международна инвестиционна позиция, базирани на пребиваване, са потенциален източник на валутно несъответствие и пряка експозиция в условия за чуждестранно финансиране (Turner, 2014; Shin, 2013).

Една от проявите на глобалните финансови връзки е значението на трансграничното кредитиране, както в местна, така и в чуждестранна валута (Vogio и др., 2011). В съотношението на трансграничния и националния банков кредит по региони, измерено чрез глобалните показатели за ликвидност на Банката за международни разплащания<sup>1</sup> се открояват три закономерности. Първо, с изключение на Азиатско-тихоокеанската група (която смесва развити и нововъзникващи икономики), трансграничното кредитиране има значителен дял в сравнение с местното банково кредитиране. Второ, във всички региони съотношението между трансграничните и вътрешните кредити варира положително – при световния кредитен бум в средата на 2000-та година и последвалия срив (брутните финансови потоци подхранват Глобалната финансова криза). Трето, коефициентът на трансгранично банково кредитиране спада секуларно в Латинска Америка и нововъзникващите пазарни икономики от много високо равнище в началото на хилядолетието до равнище приблизително съответстващо на Съединените щати и еврозоната. Отчасти намаляващата зависимост от трансграничното банково кредитиране отразява вътрешното финансово задълбочаване, намаляването на глобалните дейности на банките и растежа на облигационното финансиране след Голямата финансова криза. За много нововъзникващи пазарни икономики остава, макар и намалена в сравнение с 2000 г., значителна експозиция на глобалните банкови колебания и доказателствата сочат, че нетните трансгранични дългови потоци стимулират растежа на вътрешното кредитиране.<sup>2</sup> Нарастващото прибягване към небанкови източници на финансиране за нововъзникващи пазарни икономики създава нови експозиции, някои от

---

<sup>1</sup> BIS's global liquidity indicators.

<sup>2</sup> Банкови данни за местоположение (на принципа на пребиваване) могат да подценят банковата експозиция, тъй като централните офиси на местни филиали ще отклонят финансиране при криза (Cetorelli & Goldberg, 2011). Lane & McQuade (2014) документират връзката между нетните трансгранични дългови потоци и растежа на вътрешните кредити.

които не се виждат в данните за брунтите външни задължения на база *пребиваване*, като например данните на Lane и Milesi-Ferretti (2007) за избрани държави.<sup>1</sup>

В противодействие на повишената уязвимост са някои политически и институционални подобрения (Obstfeld, 2014 & 2021) нововъзникващите пазарни икономики, постепенно, изместват позициите си от брутни пасиви в дълга, към капиталови инструменти (портфейлни собствени инвестиции и преки чуждестранни инвестиции). В това отношение, международната финансова интеграция насърчава споделянето на риска – следователно може да бъде стабилизиращ фактор. Регистрира се силно изместване на външните задължения към собствен капитал (Lane & Shambaugh, 2010 и Prasad, 2012). Автоматичното обезценяване на валутата обезценява съответната част от външните задължения; останалият външен и вътрешен дълг все повече се деноминира в местна валута (Lane & Shambaugh (2010), Miyajima и др. (2012), Turner (2012)). Важен подкрепящ фактор е растежът на вътрешните пазари на облигации – най-напредналият сред нововъзникващите пазари на облигации в Азия – където корпорациите са значими играчи заедно с правителствата. Преминаването от котва на номиналния валутен курс към някаква алтернатива (често управлявано плаващо движение в контекста на инфлационна цел) донася дивиденди за много нововъзникващи пазарни икономики, както за осигуряване на умерена инфлация, така и за освобождаване на правителствата от необходимостта да защитават определена линия в пясъка с паричната политика или резервите. Намалява честотата на валутните кризи, отчасти чрез освобождаване на валутни резерви за цели, различни от защитата на целта на валутния курс.<sup>2</sup>

По-надеждната умерена инфлация спомага за деноминацията на вътрешните и чуждестранните задължения.

Промените в макроикономическия режим се допълват от по-ефективен финансов надзор, включващ макропруденциален компонент. Натрупването на големи валутни резерви в много от нововъзникващи пазарни икономики, особено в Азия, позволяват на вътрешния паричен орган да играе ролята на кредитор от последна инстанция за финансови институции с краткосрочни задължения в чуждестранна валута. Пазарните възприятия, че властите желаят и могат да играят тази роля, както много от тях доста ефективно постъпват по време на Глобалната финансова криза, са стабилизиращ фактор за капиталовите потоци. Големите предпазни резерви се допълват и от по-високо равнище на ограничения на капиталовата сметка, отколкото в развитите икономики; Bussière и др. (2014)

---

<sup>1</sup> С изключение на данъчните убежища.

<sup>2</sup> Ghosh и др. (2014) обсъждат доказателства за податливостта на твърдите и регулируеми връзки към криза. Ако валутните резерви не са предназначени за защита на валутния курс, повече от тях могат да бъдат използвани в операции на кредитор от последна инстанция в подкрепа на местни субекти с краткосрочни задължения в чуждестранна валута. Относно връзката между използването на резерви по време на Глобалната финансова криза и икономическите резултати вж. Dominguez и др. (2012).

представят данни за стабилизиращия ефект на резервните запаси и използването на мерки по капиталовата сметка. Докато напредналите и напредващите страни са либерализирали трансграничните финансови потоци през последните четири десетилетия, групата развиващи се страни е либерализирала по-малко и е натрупала повече международни резерви.

До каква степен структурните промени изолират нововъзникващите икономики от паричните промени и финансовите цикли в напредналите страни? Обичайно те показват нежелание да оставят валутните курсове да поемат пълната тежест на корекциите. Някои от структурните промени, посочени като подобрения за стабилността, могат да имат недостатъци. Вътрешните пазари на облигации могат да бъдат доста волатилни, като възвръщаемостта на дългосрочните облигации е тясно свързана с тази на пазарите в напредналите страни (Shin, 2013).<sup>1</sup> Ако чуждестранните притежатели на валутни облигации хеджират валутния риск с контрагентите в емитентската държава, потенциално създават валутно несъответствие: местните контрагенти поемат задължение в чуждестранна валута, което е еквивалентно на емитиране на облигации в чуждестранна валута (He & McCauley, 2013).

За да се оцени заплахата от потенциални уязвимости, следва внимателно да се обмисли кои механизми за пренос работят между напредналите и финансовите пазари на младите и развиващи се икономики и има ли ефективни инструменти, които малките пазари могат да използват, за да се справят с финансови сътресения от чужбина.

## Трилеми и компромиси

### *Класическа трилема*

Класическата трилема в монетарната икономика се основава на стандартния модел IS-LM в отворена икономика. При перфектна мобилност на капитала и фиксирани валутни курсове, най-малката разлика в лихвените проценти причинява безкрайни капиталови потоци. Ако централната банка затегне паричната си политика, увеличавайки вътрешния лихвен процент, притежателите на портфейли по цял свят прехвърлят богатството си, за да се възползват от по-висока лихва. Чужденците купуват местни активи, като са склонни да предизвикат поскъпване на обменния курс. Това принуждава централната банка да се намеси, за да поддържа валутния курс постоянен. Тя купува чуждестранни пари в замяна на местни пари, обръщайки първоначалното затягане на паричната политика. Този процес приключва, когато вътрешният лихвен процент се изравни с външния лихвен процент.

Хипотезата за класическата трилема или невъзможното триединство се основава на работата на Mundell (1963) и Fleming (1962) и постулира, че режимът на

---

<sup>1</sup> Calvo & Mendoza (2000) твърдят, че мениджърите на силно диверсифицирани фондове може да имат малък стимул да се съсредоточават върху икономическите основи на определени страни.

фиксиран валутен курс, свободното движение на капитал и независимата монетарна политика не могат да се прилагат едновременно – политиките трябва да изберат две от трите цели.

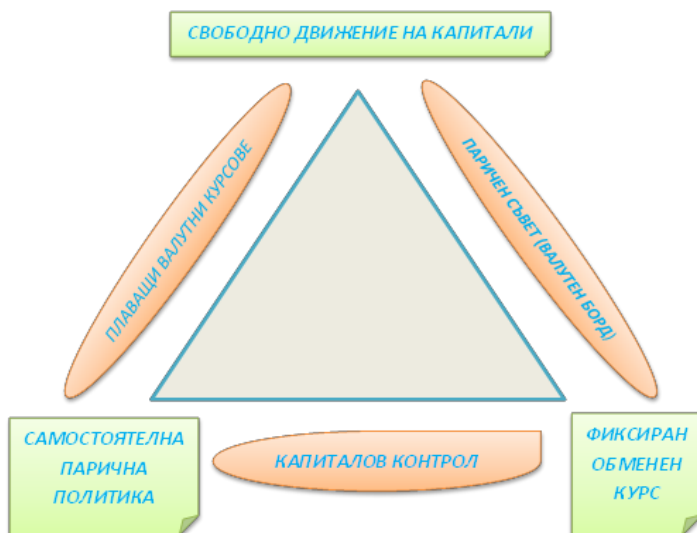
„Невъзможната троица“ схематично е представена с таблица 1 и фигура 1.

Таблица 1. Парична трилема (невъзможно триединство)

Парична трилема	Случай А	Случай Б	Случай В
самостоятелна парична политика	да	да	не
фиксиран валутен курс	да	не	да
свободно движение на капитали	не	да	да
примери	Китай	Тайланд*, Индонезия	Хонконг

Примери за всеки случай, в който едно от условията трябва да бъде пожертвано, могат да са: Китай, Тайланд (след 1998 г.) и Хонконг. Ако една страна се опита да постигне всички цели, както се случва с Тайланд през 1994 – 96 г., тя се озовава в криза.

Хипотезата за класическата трилемата обикновено се изобразява с триъгълник. Всеки връх е един от трите възможни варианта на политиката. Една държава може да избере само два върха на триъгълника – това състояние предполага отказ от опцията в третия връх. Или, може да бъде избрана само комбинация на две политики от три възможни (Feng & Cheng, 2016:5; Klein & Shambaugh, 2015:34).



Източник: Klein & Shambaugh, 2015:34.

Фигура 1. Класическа трилема

На базата на свои проучвания и доказателства Rey (2013) обобщава, че чуждестранните финансови шокове освен чрез лихвените проценти се пренасят през националните граници, дори когато обменните курсове са гъвкави и заключава, че:

„Паричните условия се предават от основните финансови центрове към останалия свят чрез брутни кредитни потоци и ливъридж, независимо от режима на обменния курс. Колебливите обменни курсове не могат да изолират икономиките от глобалния финансов цикъл, когато капиталът е мобилен. „Трилемата“ се превръща в „дилема“ – независимите парични политики са възможни тогава и само ако капиталовата сметка се управлява, пряко или непряко, независимо от режима на валутния курс.“

Страните, които не обвързват обменните си курсове, имат възможност да променят краткосрочните номинални лихвени проценти независимо от чуждестранните номинални лихвени проценти. Промените в краткосрочните лихвени проценти отразяват промените във вътрешните променливи като инфлация и производство. Независимо от валутния режим, външната зависимост на дългосрочните лихвени проценти е по-висока, а връзката на промените в дългосрочните лихвени проценти с ключови вътрешни макропроменливи е по-слаба.

Тъй като независимостта на номиналния лихвен процент, очевидно е по-малка там, където валутите са обвързани, възниква въпроса, дали тази независимост на лихвените проценти има значение? Има ли предимство гъвкавия обменен курс? Rose (2014), показва, че е трудно да се открият системни разлики между икономическите резултати за фиксиране на твърдата валута и режимите за таргетиране на инфлацията за малките икономики. Той обаче признава, че изборът на валутен режим не е екзогенен, а изглежда свързан със степента на демокрация. Di Giovanni & Shambaugh (2008) възприемат по-директен подход, за да търсят ползи от частичната независимост на лихвените проценти. Те показват, че сравнителната независимост на лихвените проценти позволява на държавите с гъвкави валутни курсове да се предпазят от ефекта на свиване на производството от по-високите лихвени проценти в чужбина. За разлика от тях, страните с обвързани курсове страдат повече.<sup>1</sup>

Колкото повече централна банка в млада пазарна икономика запазва способността да управлява икономиката и е готова да позволи на валутните курсове да се колебаят и да се отклоняват от избран базов лихвения процент, основният лихвен процент се отразява на други вътрешни лихвени проценти и търсене, капацитетът е по-голям. Klein & Shambaugh (2013) твърдят, че дори страните, които потискат колебанията на валутните курсове, все още се радват на краткосрочна независимост от лихвените проценти (макар и не толкова, колкото при свободно движение). А страните, които управляват валутните курсове гъвкаво –

---

<sup>1</sup> Aizenman и др. (2010) съобщават за подобно откритие и проследяват с течение на времето подходите на различните групи държави за навигиране в паричната трилема.

оставят ги да плават – не предоставят еднопосочен залог. Те изглеждат са по-малко податливи на различни видове кризи, включително сривове на растежа.<sup>1</sup>

Не ми се струва смислено да продължавам да се питам дали режимът на валутен курс оказва влияние върху възможностите за независимост на паричната политика. Както твърди Rey (2013), „паричните условия се предават от основните финансови центрове към останалия свят чрез брутни кредитни потоци и ливъридж“. Режимът на обменния курс обаче е от основно значение за каналите за предаване и за обхвата на наличните политически отговори. Паричната трилема остава валидна.

Това не означава, че когато капиталовата сметка е напълно отворена, паричната независимост прави менюто от опции привлекателно. Скоро след падането на системата Бретън Уудс, през 1973 г. се разбира, че плаващите валутни курсове могат да бъдат полезни при някои икономически сътресения, но почти никога не осигуряват пълна изолация срещу смущения от чужбина. Те по-скоро предоставят разширено меню за избор на парична политика, но без гаранция, че наличният избор ще бъде приятен. Това се оказва особено вярно в лицето на последните финансови цикли в богатите икономики. Монетарната трилема остава, но трудността на компромисите, свързани с алтернативните политически избори, може да се влоши от финансовата глобализация.

За да разберем проблема с компромиса, трябва да се запитаме какво точно означава свобода или независимост на паричната политика? Бих я определила като способност да се преследват редица вътрешни цели; но когато капиталът преминава свободно през граница, обвързването на валутния курс ясно изключва преследването на вътрешни цели или дори запазването на посока. Анализът на Woodford (2010) показва, че когато има само една цел – инфлация – ако обменният курс плава, паричната автономия е възможна. В различни нови кейнсиански модели Woodford показва, че централната банка винаги може да измести кривата на динамичното съвкупно търсене, за да постигне желаната инфлационна цел.

Обикновено обаче, паричният орган има множество цели и тук възниква проблемът с компромиса.

Дори в хипотетична затворена икономика паричната политика е изправена пред трудни компромиси. Взаимовръзката между инфлация и безработица е основна. Ценовият натиск (новокейнсианска крива на Филипс) зависи само от разликата между производството и първото най-добро ниво на инфлация. При определени благоприятни условия – по същество няма компромис – тъй като паричната политика може да постигне двете цели едновременно. Това е *божественото съвпадение* на Blanchard & Galí (2007). Но като цяло – примерно при твърдост на реалните заплати – съвпадението се проваля и единственият инструмент на паричната политика трябва по някакъв начин да се движи между це-

---

<sup>1</sup> Вижте Ghosh и др. (2014). Дискусията на Rose (2014) посочва неотдавнашната трайност на гъвкавите режими за таргетиране на валутния курс/инфлацията.

лите, като минимизира функцията на загуба на политиката, търсейки по-неблагоприятен, но работещ компромис между инфлация и безработица.

Отварянето на икономиката може да породи допълнителни нефинансови проблеми, тъй като въздействието на промените във валутните курсове върху секторното разпределение на ресурсите и разпределението на доходите не е неутрално. Не съществува *божествено съвпадение* за обменния курс – нито на теория, нито на практика.

Fischer (2010), говорейки от гледна точка на централния банкер, обобщава:

*„Нерядко чуваме централните банкери да казват нещо като: „Имаме само един инструмент – растеж на парите (или лихвен процент) – и затова можем да имаме само една цел – инфлацията“. Този възглед може да се основава на подхода на целите и инструментите на Tinbergen<sup>1</sup> от преди повече от 50 години, чийто краен резултат е, че се нуждаете от толкова инструменти, колкото са целите. Тази гледна точка е правилна, ако трябва да уцелите точно целта.*

*Но не е правилно, ако проблемът е поставен, типично за микроикономиката, където целта е да се максимизира функцията на полезността, подложена на ограничения, в ситуация, в която по различни причини не е възможно да се постигнат всички цели точно и за целия период от време. Сред причините, поради които може да не успеем да постигнем целите си точно и през цялото време, е, че може да има повече цели, отколкото инструменти, например когато максимата на централната банка е функция на производството и растежа. В този случай трябва да намерим пределни условия за максимум и да говорим за компромиси при обяснението на оптимума.“*

Най-важни за настоящата дискусия са последиците за финансовата стабилност. Глобалната финансова криза и кризата в еврозоната, подчертават, че проблемът с компромиса възниква дори в затворена икономика, когато паричната политика е допълнително обременена със задача за финансова стабилност. В икономика с номинална ригидност, прекомерното вземане на заеми може да доведе до отрицателни външни ефекти на търсенето, които не се усвояват (Eggertsson & Krugman, 2012 и Farhi & Werning, 2013). Високият дълг може да доведе до рецесия и капани на ликвидността. Ако властите не разполагат с най-добрите инструменти за коригиране на външните ефекти от емитирането на дълг, дори в икономика, характеризираща се с *божествено съвпадение* между целите за производство и инфлация, може да се наложи паричната политика да се отклони от ценовата стабилност и пълната заетост, за да ограничи натрупва-

---

<sup>1</sup> Jan Tinbergen (1903 – 1994) е първият Нобелов лауреат по икономика (1969), с многобройни приноси към макроиконометричното моделиране, анализ на бизнес цикъла, създаване на икономическа политика, икономика на развитието, разпределение на доходите, международна икономическа интеграция и оптимален режим, с подчертано желание за принос в решаването на неотложни социално-икономически проблеми и стремеж към един по-хуманен свят.

нето на дълг. При липсата на ефективни макропруденциални инструменти оптималната парична политика може да се отклони от изключителната ангажираност с традиционните макроикономически цели (дори ако те биха били постижими при липса на опасения за финансовата стабилност).

В хипотетичната среда на затворена икономика паричната политика не е неэффективна – *независимостта* на паричната политика остава – но тъй като властите се изправят пред компромис между макро цели и други цели, те умишлено ще определят паричната политика така, че да пропуснат всички цели по начин, който балансира пределните разходи на различните несъответствия. Чистата парична политика носи по-голяма тежест, отколкото би била след изкривяванията на финансовите пазари.

Този проблем няма да изчезне и в отворена икономика, особено ако капиталовата ѝ сметка е напълно отворена. Промените във валутните курсове няма да блокират глобалното финансово развитие дори за политиките, които искат да позволят на валутните курсове да се движат без намеса. И в нереалистично благоприятния случай, когато националните политики си сътрудничат, теоретичните модели потвърждават, че финансовите търкания, които не могат да бъдат преодоляни чрез други инструменти, ще доведат до отклонения от ценовата стабилност.

Проблемът с паричната политика вероятно ще бъде по-сериозен в отворена икономика, тъй като отвореността към световните финансови пазари ще влоши ефективността на наличните макропруденциални инструменти.

Компромисът между макростабилизацията и финансовата стабилност става по-лош – оптималната парична политика се отклонява повече от първата най-добра макростабилизация, в затворената икономика. Ако ефектите от паричните инструменти бъдат отслабени поради отвореността, компромисите ще станат по-сериозни. Въпреки това, независимата парична политика все още ще бъде възможна – толкова по-възможна, колкото по-малко стриктно се управлява обменният курс. Ако е необходима по-голяма промяна в лихвения процент, за да се постигне дадена реакция на търсенето в отворена икономика, това може да влоши макропруденциален проблем чрез увеличаване на нестабилността на банките и насърчаване на брутните финансови потоци.

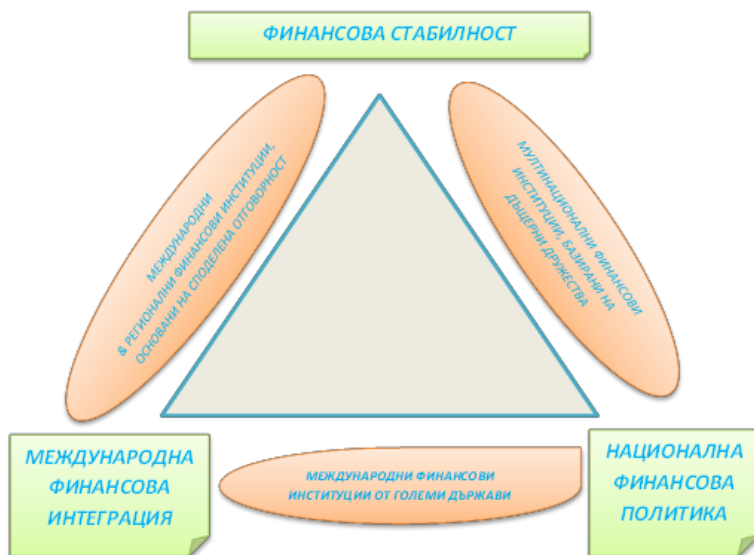
### ***Финансова трилема***

Финансовата трилема, формулирана от Schoenmaker (2013) твърди, че ефикасността на политиките за финансова стабилност е отслабена в отворената икономика. Според тази трилема могат да се постигнат едновременно само две от следните три: Национален контрол върху финансовите политики; Финансова интеграция с глобалния пазар; Финансова стабилност.

Новата финансова трилема схематично е представена с таблица 2 и фигура 2:

Таблица 2. Финансова трилема

Финансова трилема	Случай А	Случай Б	Случай В
национален контрол на финансовите политики	да	да	не
международна финансова интеграция	да	не	да
финансова стабилност	не	да	да



Източник: Dirk Schoenmaker, Economics Letters, Volume 111, Issue 1, April 2011, pp. 57 – 59. Research Article: 2017 Vol: 18 Issue: 3.

Фигура 2. Финансова трилема

Трилемата отново означава, че всеки опит за постигане и на трите цели може да завърши с криза, точно като при класическата трилема. В първия случай, ако една държава поддържа национална финансова политика, която може да е или да не е в съответствие с международната, и нейните финансови пазари са напълно интегрирани с останалата част от света, тогава финансовата стабилност не може да бъде постигната. Във втория случай, държави като Китай, Тайланд и други нововъзникващи пазарни икономики в Азия поддържат капиталов контрол, така че вътрешните финансови пазари да не са напълно интегрирани с глобалния финансов пазар. Това позволява на страните да поддържат контрол върху вътрешната финансова политика и финансовата стабилност. Последният случай, има своите поддръжници и критици. Какво означава да няма национален контрол на финансовите политики? Означава ли да се абонирате за Базел III

и Икономическия и Паричен съюз на Европа, запазвайки фискалната и до някъде финансова самостоятелност на страните и давайки приоритет на многонационални икономически интереси? Европа, или по-скоро еврозоната, като голяма икономическа зона със собствена валута, представлява специален случай в света на глобализираните финансови пазари.

Как следва да реагират отварящите се пазарни икономики на финансовата интеграция? Връзката между паричната и финансовата трилеми са капиталовите движения. Но, капиталовият контрол е загубил своята стигма, а прилагането му е изправено пред редица трудности, както технически, така и концептуални. Не е от полза да се налагат ограничения на кредитори в юрисдикция, в рамките на която чуждестранните кредитори могат да навлязат на пазара и да работят без ограничения; прякото ограничаване на заемите в чуждестранна валута на резидентите е по-малко ефективно, ако субектите могат да емитират дълг в чуждестранна валута на офшорни пазари.<sup>1</sup> За малките и млади пазарни икономики е ключово предизвикателство последователността на конституиране, функциониране и либерализиране на финансовите пазари и установяване на стабилна вътрешна финансова среда.

Като фонов фактори за новата трилема на финансовата политика, са на лице няколко действия на централните банки от 2008 г. насам и свързаните с тях проблеми. Първо – количествени облекчения и странични ефекти към нововъзникващите пазарни икономики; второ – глобална ликвидност и синхронни кредитни цикли; и трето – истерията на намаляването и обръщането цикъла на кредита.

От 1974 г. насам Базелският комитет по банков надзор постепенно и непрекъснато разширява обхвата и ефикасността на международното регулаторно сътрудничество с идеята да се постигне оптимизация, която да минимизира конфликтите на финансовата трилема. Важно е, както отбелязват Borio и др. (2011), че в последната вълна на реформи, „Базел III“ призовава за юрисдикционна реципрочност при прилагането на антициклични капиталови буфери, така че чуждестранните банки със заеми за държава, която се е позовала на допълнителния капиталов буфер, също да подлежат на буфера по отношение на тези заеми.<sup>2</sup> Важно да се приеме подходяща макропруденциална политика, смятана за сребърния куршум за постигане на финансова стабилност в страни с международно интегрирани финансови пазари; и национална финансова политика. Чрез повишаване на ефективността на макропруденциалните инструменти на нацио-

---

<sup>1</sup> Ostry и др. (2012) оценява ефектите от макропруденциалните политики и политиките за контрол на капитала за извадка от 51 нововъзникващи пазарни икономики през периода 1995 – 2008 г. Въпреки че констатират, че тези политики могат да повлияят благоприятно на съвкупните показатели за финансова нестабилност, те отбелязват трудността при ефективното използване на макропруденциалната политика, когато дейността може да мигрира към нерегулирани места.

<sup>2</sup> Базелският комитет по банков надзор (2011 г., стр. 58, бележка под линия 49).

налните органи, би се намалила тежестта върху паричната политика.<sup>1</sup> Гъвкавият обменен курс е подходящият отговор на паричната трилема, а банковият съюз плюс макропруденциалният надзор имат за цел да насърчат финансовата стабилност, ако не и да я гарантират.

За да обобщим, дори за малките икономики, засегнати от глобалния финансов цикъл, монетарната трилема все още е валидна: при отворени капиталови пазари монетарните власти имат много повече пространство за маневриране, отколкото ако обвържат валутния курс. Това обаче не означава, че животът им ще бъде лесен. Поради финансовата трилема въздействието на паричната политика върху финансовата стабилност неизбежно играе по-голяма роля в решението им. Изправени пред по-неблагоприятен компромис между финансовата и макро стабилността, те могат да бъдат принудени да се отдалечат и от двете. Дали международната координация на паричната политика е подходящият отговор, ако искаме да избегнем отрицателните ефекти на обратната връзка от глобалната финансова интеграция и дали това изобщо е желателно? Необходимо е прецизно обсъждане, как да се проектира паричната политика в ситуация с гъвкави валутни курсове в Европа.

Има сериозен риск за паричната и финансова стабилност, в случай на подчиняване на паричната политика на общата политика и/или постигане на съгласие по модел, който подкопава приоритета на ценовата стабилност. Доколкото е възможно, централните банки трябва да обмислят страничните ефекти на политиката си, тъй като интернационализирането отива твърде далеч. Постигането на едни и същи вътрешни цели, а именно ценова стабилност или ниска и стабилна инфлация, ще послужи като важна котва за световната икономика. Таргетирането на инфлацията, не е достатъчно. Паричното и кредитното развитие не трябва да се пренебрегват в интерес на отделните страни и на световната икономика. Координацията на правилата за макропруденциалните политики е абсолютно необходима, за да се избегне регулаторен арбитраж.

## Трансмисионни механизми

В началото на 70-те години на миналия век инфлацията скача в световен мащаб. Механизмът, движещ синхронизираната глобална инфлация, е системата на фиксирани валутни курсове – Бретън Уудс, при която всички страни се обвързват с щатския долар (отказват се от парична автономия), докато Съединените щати запазват паричната свобода на преценка (доминират глобалните монетарни условия). Относително разхлабената парична политика на САЩ и ог-

---

<sup>1</sup> Някои държави предприемат едностранни действия. През февруари 2014 г. Федералният резерв изиска от чуждестранните банкови организации с достатъчно големи активи в САЩ да създадат американски посреднически холдингови компании за своите дъщерни дружества, така че холдинговете компании да бъдат обект на регулиране от САЩ.

ромното спекулативно изместване в портфейла към щатския долар в очакване на неговото обезценяване, водят до голямо увеличение на валутните резерви и паричните доставки извън Съединените щати.

Основна мотивация за последвалото преминаване към плаващи валутни курсове е възстановяването на контрола върху вътрешната инфлация. След изоставянето на фиксираните валутни курсове нивата в индустриалните икономики продължават да се покачват съгласувано, а през следващото десетилетие спадат значително. Ciccarelli & Mojon (2010) документират мощен общ компонент в темповете на инфлация в 22 страни от ОИСР за периода 1960-2008 г. През 80-те години на миналия век темповете на инфлация остават по-високи в някои страни, особено в Латинска Америка, но от 90-те години се сближават надолу. Въпреки че темповете на инфлация се различават в отделните държави, диапазонът на вариации е относително малък. Твърдението, че държавите могат да контролират темповете на инфлация в дългосрочен план, тогава е широко прието и наблюдаваното сближаване на инфлацията се разглежда като специфично за държавата или валутния съюз явление, отразяващо синхронизираните подобрения в икономическата грамотност и икономическото управление.<sup>1</sup>

Когато финансовите пазари на държавите са свързани, дори и несвършено, макроикономическите модели предполагат, че политическите и други сътресения ще бъдат прехвърлени на търговските партньори, което води до нежелани ефекти, дори при свободно движение на валутните курсове. По отношение на възможностите за независима и ефективна парична политика от страна на младите икономики, особено важно е дали те могат да компенсират промените в паричната политика на напредналите страни чрез собствените си парични инструменти, и какви възможности имат в условията на глобален финансов цикъл, който принципно се различава от циклите на паричната политика, но води до промени в портфейла по отношение на активите, за ефективна реакция на политиката? Най-провокативно е твърдението на Rey (2013), че по същество няма място за самостоятелна парична политика: монетарната трилема всъщност е дилема, като независимата парична политика е възможна, когато и само ако капиталовите пазари са сегментирани от външния свят. От тази гледна точка, не националната, а глобалната ликвидност е от основно значение.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> McKinnon (1982) предполага, че дори при плаващи валутни курсове, високата степен на заменяемост между основните валути на индустриалните страни прави националната инфлация зависима от растежа на световното парично предлагане. Хипотезата му за *глобалния монетарист* има теоретична и емпирична подкрепа, но някои автори използват глобалните монетарни агрегати като прокси променливи в условията на глобална ликвидност. Пример за емпирична критика е Wallace (1984).

<sup>2</sup> За последните оценки на концепцията за глобална ликвидност вж. Borio и др. (2011), Комитет по глобалната финансова система – BIS (2011), Gourinchas (2012) и Landau (2014).

Ще разгледаме някои основни механизми за предаване на чуждестранни парични и финансови сътресения към финансовите пазари на младите отворени икономики.<sup>1</sup>

### ***Преки лихвени връзки***

В света на интегрираните финансови пазари, преките лихвени връзки между страните отразяват влиянието на трансграничния арбитраж върху нормите на възвръщаемост. Конвенционалната парична политика манипулира краткосрочния лихвен процент директно, но има ефект при всички падежи и тези ефекти предизвикват прехвърляне на портфейла в чуждестранни активи. Промените в портфейлите обикновено засягат обменните курсове, цените на активите, капиталовите сметки и макроикономическите политики в чужбина.

Ако страна фиксира обменния си курс спрямо основна валутата, тогава тя няма друг избор, освен да приравни основния си лихвен процент към последната. При условие, че обвързването на валутния курс е приложимо постоянно, безрисковите номинални лихвени проценти *при всички падежи* трябва да съответстват. По този начин паричната политика се внася пасивно, в съответствие с монетарната трилема.

Гъвкавостта на валутния курс от различни видове и степени може да промени международното предаване на лихвените проценти. Централните банки на нововъзникващите пазарни икономики, все още могат да определят основния лихвен процент, който предпочитат, но рязка промяна на валутния курс може да има ефекти върху икономиката им, които да повлияят силно на реакцията на паричната политика.

Мощно възпрепятстване за допускане на пълна корекция на валутния курс при такива обстоятелства е отрицателното въздействие върху конкурентоспособността на износа. Централната банка на малка пазарна икономика може да се намеси, за да намали поскъпването, като обикновено придобива международни резерви и позволява скок в нетния приток на частен капитал в икономиката си. От своя страна увеличеното парично предлагане води до увеличаване на местното банково кредитиране. Стерилизацията на паричните ефекти може да повиши дългосрочните лихвени проценти у дома и (ако се осъществи в достатъчно голям мащаб) да ги понижи в базовата икономика, предизвиквайки допълнителен натиск по капиталовата сметка. Динамиката на *carry trade* може да бъде подсилена от усещането, че централната банка просто забавя неизбежното поскъпване на валутата си, и вероятният ефект в този случай е трансмисия към паричната валута на базовата икономика.

Тъй като стерилизираната валутна интервенция е ограничена по своята ефективност, по-големите усилия за ограничаване на поскъпването на валутата вероятно ще засилят корелацията между местните лихвени проценти и лихвените про-

---

<sup>1</sup> За допълнителни дискусии – Caruana (2012, 2014) и McCauley и др. (2015).

центи на базовата икономика. Дори напълно плаващ валутен курс не може да осигури пълна изолация от разширяването на брутните чуждестранни активи и пасиви.

Чрез дългосрочните лихвени проценти, определени на пазарите на облигации се осъществяват допълнителни международни връзки. Тези лихвени проценти влияят върху активността в ключови икономически сектори и стимулират реалното богатство чрез ефектите от оценката на активите. Прекият арбитраж между националните пазари свързва дългосрочните лихви и валутните курсове, както в случая с краткосрочните лихвени проценти; Дългосрочните лихвени проценти обаче отразяват не само краткосрочните лихвени проценти, но и очакваните бъдещи краткосрочни лихвени проценти, както и рисковите фактори. Доколкото паричната политика въздейства върху дългосрочните лихвени проценти, чрез лихвени проценти по ипотечните кредити или лихвени проценти по корпоративните заеми, по-силните международни връзки между дългосрочните лихвени проценти могат да възпрепятстват паричната автономия, в смисъл на изискване за по-резки промени в краткосрочните лихвени проценти (насочването за тези лихвени проценти), за да се постигне желаният резултат.

Променливостта на валутните курсове е от значение както за краткосрочните, така и за дългосрочните безрискови корелации на лихвените проценти в отделните държави, но доколкото очакваните движения на валутните курсове са склонни да се забавят или обръщат с течение на времето, дългосрочните лихвени проценти могат да бъдат по-силно свързани от краткосрочните лихвени проценти. Дори централната банка на млада икономика, да позволява краткосрочни движения, нейната дългосрочна инфлационна цел е подобна на тази в базовата икономика, и очакваните промени в реалния валутен курс са малки. Високата международна корелация между срочните премии предизвиква дългосрочна корелация между страните. He & McCauley (2013) и Turner (2014) твърдят, че политиките за количествено облекчаване, които намаляват срочните премии, преливат в намаляване на срочните премии в чужбина<sup>1</sup> и така неконвенционалните облекчения на базовата икономика се разпространяват.

Емпирично, дългосрочните лихвени проценти са по-силно свързани между страните, отколкото краткосрочните. С времето срочните премии на държавите са все по-тясно обвързани с премиите за облигации на базовата икономика (Hellerstein, 2011; Dahlquist & Hasseltoft, 2012). Надеждността на премиите, от гледна точка на структурните им модели, е ограничена, но те ясно показват нежеланието на инвеститорите да рискуват. Доколкото дългосрочните лихвени проценти са обект на глобални сили, силата на краткосрочните лихвени проценти да направляват икономиката отслабва.<sup>2</sup> Високата междудържавна корелация

---

<sup>1</sup> Neely (2013) провежда иконометрично проучване.

<sup>2</sup> Анекдотичното доказателство за *главоблъсканицата на Грийнспан*: относителното постоянство на дългосрочната инфлация в лицето на политика на растящи лихвени проценти в средата на 2000-та година. Фактор е и, че непокрытият лихвен паритет важи по-тясно за

в месечните премии отразява факторите, които движат глобалните финансови цикли – например промените в апетита за риск.<sup>1</sup>

### **Финансов цикъл**

Наред с други фактори, нивото на лихвените проценти има каталитична роля (Dell'Agiccia и др., 2013). Подобно на паричната политика, финансовият цикъл има ефекти, които се предават в чужбина. Промените в обема на кредитирането и банковите потоци имат силно трансгранично въздействие. В средата на 2000 година се наблюдава мощен кредитен цикъл, който произхожда от Съединените щати и Европа, и е свързан с модела на глобалните дисбаланси по текущата сметка. Въпреки че някои страни имат проблеми с притока на капитали и поскъпването, до срива на цикъла през септември 2008 г., повечето нововъзникващи пазарни икономики се справят доста успешно.

Първият канал за предаване идва от натиска на рисковите премии. Спадът на желанието за риск, произхождащ от базовите икономики, може да понижи срочните премии както у дома, така и в чужбина. Последното може да бъде мощен източник на ефекти в паричната политика. Наблюдавайки отношението на дългосрочния лихвен паритет, забелязваме, че може да се наложи незабавната промяна на валутния курс да бъде доста голяма, ако дългосрочните лихвени проценти на нововъзникващите пазарни икономики и дългосрочният номинален обменен курс не се коригират. Точно както малките движения във валутните курсове могат да бъдат съвместими с големи несъответствия между краткосрочните лихвени проценти, малките несъответствия между дългосрочните лихвени проценти изискват значителни движения на валутните курсове, освен ако не бъдат компенсирани от промени в рисковата премия.

Финансовите условия могат да мигрират през границите, чрез облекчаване на количествените ограничения за заемане. Финансовият бум в Съединените щати прелива в увеличаване предлагането на кредити в чужбина, което води до поскъпване на чуждестранните валути и повишаване стойността на чуждестранните активи. Това развитие повишава стойността на обезпеченията в държавите получатели, което има процикличен ефект върху техните пазари на заеми и активи. Видно от редица модели, процесът може да се самоподсилва – Gertler & Karadi (2011) и Bruno & Shin (2013).

Примерите за криза, причинена от *прекалено големи капиталови потоци и внезапен обрат*, са нещо като *déjà vu*. Дали финансовата криза, дължаща се на изтичане на капитали, може да бъде избегната, зависи от това как страната се

---

дългосрочните номинални лихвени проценти, отколкото за краткосрочните лихвени проценти; виж Chinn & Quaterni (2012).

<sup>1</sup> В съответствие с гледната точка за финансовия цикъл са доказателствата на González-Rozada & Levy Yeyati (2008), че спредовете на облигациите на развиващите се пазари (върху дълга в чуждестранна валута) реагират силно на апетита за риск и ликвидността на базовата икономика.

справя с капиталовите потоци при входящия поток. Ако прекалено големите капиталови потоци се управляват добре, внезапният обрат може лесно да се управлява. Ако текущата сметка се коригира бавно в краткосрочен план (плавно), финансовият приток ще бъде съпътстван от равен изходящ поток. При липса на намеса на централната банка, по-високият частен приток ще е съпътстван от по-висок частен изходящ поток. Пакетът контрамерки срещу внезапен скок на капиталовите потоци включва: леко поскъпване на местната валутата, интервенция за натрупване на резерви, чилийски тип данък при източника върху краткосрочните входящи потоци и изискване на съотношение заем/стойност, за да се предотврати балон в местната икономика. Паричната политика, сама по себе си, не може да се справи със ситуацията, тъй като повишаването на основния лихвен процент за предотвратяване на прегряване, съчетано с балона в местната икономика, води до допълнителни краткосрочни капиталови потоци. Същевременно понижаването на основния лихвен процент, за да се обезкуражи краткосрочният приток на капитали, подхранва балон в местната икономика. Възможно е, произтичащото нарастване на брутните пасиви и активи да влоши баланса на рисковете за финансовата стабилност, увеличавайки предизвикателствата пред макропруденциалната политика. Значителното чуждестранно банково присъствие може да намали паричната независимост, измерена чрез независимост на лихвените проценти (Goldberg, 2013). Основен канал за облекчаване на външните финансови условия е свиването на корпоративните спредове, което води и до облекчаване на вътрешните финансови условия.

### *Международен валутен кредит*

Когато кредитите в долари, евро и йени се предоставят на нерезиденти, доларът е доминиращ, като кредитните транзакции често са между двама нерезиденти на САЩ (Wogio и др., 2011). Повече от една трета от глобалното кредитиране в долари от банки на небанкови институции се извършва извън границите на САЩ. Наред с офшорните банкови кредити, има значително офшорно емитиране на дългови ценни книжа от нефинансови кредитополучатели. Докато през 2000-та г. тази емисия възлиза на около половината от офшорните банкови заеми от небанкови институции, до Глобалната финансова криза съотношението рязко спада, тъй като международното банкиране се разширява в среда на ниски лихвени проценти. Следва свиване на банковото кредитиране навсякъде. В последствие, обаче, офшорното банково кредитиране и емитирането на дълг започват да се разширяват в тандем, като емитирането на дълг нараства особено бързо (McCauley и др., 2014).

Кредитирането в чуждестранна валута е най-важния канал за предаване на шокове, произхождащи от финансовите пазари в САЩ. Ефективната цена на заемите, ако те бъдат заменени в местна валута, е вътрешния лихвен процент, при покрит лихвен паритет, а недостигът на финансиране за арбитраж с покрити лихви (Ivashina и др., 2012) повишава цената на покритите доларови заеми.

Лихвеният процент и достъпността на доларовите заеми пряко влияят на кредитните потоци в младите икономики. Местните жители, които хеджират заеми в чуждестранна валута, ще продължат да се сблъскват с вътрешния лихвен процент, ако покритият лихвен паритет се запази. Някои ще участват в нехеджирани сделки, защото са финансово неопитни или смятат, че обезценяването на местната валута е малко вероятно. Тогава, спадът в цената на нехеджираните чуждестранни заеми ще бъде експанзионистичен в краткосрочен план, и вероятно силно свиващ се, по-късно, ако, или когато, местната валута се обезцени.

Голямото участие на неамерикански банки в посредничеството за щатски долари създава мощен канал за паричното и финансовото развитие на САЩ, повлиявайки балансите и кредитните дейности, включително вътрешно и външно кредитиране, деноминирано в недоларови валути. Шоковете върху недоларовия компонент на баланса на международна

банка, преливат в останалата част от баланса. Спадът в процентите на финансиране в долари повишава банковите печалби, стимулирайки разширяването на активите във всички валути. Прекъсването на финансирането в долари има силно отрицателни ефекти върху неамериканските банки. Независимо дали заемат от банки или на капиталовите пазари, небанковите кредитополучатели, също усещат ефекта от промените в условията за финансиране в долари.

### *Последици от предаването*

Както пише Woodford (2010), паричната политика има допълнителни цели и глобализацията може да влоши компромиса между тях и инфлацията. Някои са свързани с обменния курс, където големите промени могат да имат неблагоприятни последици за финансовата стабилност или вътрешното разпределение на ресурсите. Страна, която обвързва обменния си курс с базова валута и има отворени капиталови пазари, внася паричната политика на базовата икономика, докато гъвкавият валутен курс би ѝ позволил да контролира вътрешната инфлация независимо. При гъвкавост на валутния курс в отворена икономика, влиянието на паричната политика върху дългосрочните лихвени проценти може да бъде намалено в сравнение със затворена икономика. Когато страните по света са изправени пред общи сътресения, страничните ефекти може да са лесни за балансиране, но те са по-малко усвояеми, когато позициите им са асиметрични, каквато е действителността. Допълнителни аспекти на финансовите условия, под формата на начални, нетни или брутни капиталови потоци от напредналите икономики, също могат да се разпространят през границите към младите икономики. Те могат да окажат значително въздействие върху обменните курсове, цените на активите и обема на кредитите, а оттам и върху икономическата активност, инфлацията и финансовата стабилност.

## Заклучение

По-малките икономики изпитват затруднения с живота в глобализация. Съществува вътрешно напрежение между намаляването на търговските бариери – подход, който предлага редица ползи за търговията – и последващото излагане на сътресения и тенденции от чужбина. Чуждестранните смущения варират от външни относителни ценови тенденции до финансово развитие. Правителствените политики, включително паричната и финансовата политика, имат потенциала да придвижат икономиката до предпочитаната точка на компромиса между недостатъци и ползи.

Неефективността на един политически инструмент увеличава тежестта върху останалите. Дори при гъвкави валутни курсове глобализацията поставя ограничения на паричната политика. Постигането на ефективна финансова политика при отворена икономика е трудно. Що се отнася до паричната политика, повечето нововъзникващи икономики, избрали решение на паричната трилема в края на ХХ – началото на ХХІ в. въз основа на гъвкавостта на валутния курс, в момента се развиват успешно.

Дългосрочните лихвени проценти са един от най-мощните канали за международна парична и финансова трансмисия. Необходимо е да изследваме кои фактори са най-важни при определяне на корелациите – очаквани краткосрочни лихвени проценти, срочни премии или премия за валутен риск ... и какви са последиците за вътрешния паричен контрол. Или са важни всички, и имат комплексно влияние, със съответната им тежест. За постигането на оптимален резултат е необходимо да продължи изследването на процесите, да се анализират тенденциите и възможностите за ефективна политика, да се обсъжда проектирането на политиките.

Ако капиталовите потоци създават проблем с компромиса и макропруденциалните политики са отслабени от несъвършена международна координация, разходите и ползите от капиталовия контрол са определящи – Rey (2013). Трябва да продължим да изследваме кога капиталовият контрол е полезен, какви видове контрол са ефективни, какви норми и процедури му позволят да бъде конструктивен в международната система; по какви начини държавите да прилагат капиталов контрол, за целите на конкурентоспособност и финансова стабилност.

Ако системната координация на паричните политики на централните банки не е напълно постижима, какви други области за сътрудничество има, които биха могли частично да компенсират и/или да допълнят Базелския процес? Потенциален пример е мрежата от суап линии на централните банки, създадена по време на Глобалната финансова криза от шест централни банки на напреднали държави. Тази иновация ефективно позволява функцията на кредитор от последна инстанция да се упражнява в множество валути, а кръга от участващи държави постепенно се разширява.

Интеграцията на финансовите пазари насърчава не само разширяването на brutния дълг чрез двупосочни капиталови потоци и парични обеми, но и международното споделяне на риск. Тенденцията за преминаване от външен дълг към капиталово финансиране има стабилизиращ ефект, с потенциал да направи вътрешната парична политика по-ефективна. Разискването на проблема с капиталовите потоци в света на количествените облекчения води до дискусия в Банката за международни разплащания, относно свързаната хипотеза за разделяне на паричната и финансовата политика: балансът между паричната политика и финансовата стабилност е възможен.

## Използвана литература

Aizenman, J, M D Chinn and H Ito (2010): „The emerging global financial architecture: tracing and evaluating new patterns of the trilemma configuration“, *Journal of International Money and Finance*, vol 29, no 4, June, pp 615-41.

Bernanke, B S (2013): „Long-term interest rates“, speech at the Federal Reserve Bank of San Francisco, 1 March, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20130301a.pdf>.

Blanchard, O J and J Galí (2007): „Real wage rigidities and the new Keynesian model“, *Journal of Money, Credit, and Banking*, supplement to vol 39, no 1, pp 35 – 65.

Borio, C and P Disyatat (2011): „Global imbalances and the financial crisis: link or no link?“, *BIS Working Papers*, no 346, May.

Borio, C, R McCauley and P McGuire (2011): „Global credit and domestic credit booms“, *BIS Quarterly Review*, September, pp 43 – 57.

Bruno, V and H S Shin (2013): „Capital flows and the risk-taking channel of monetary policy“, *NBER Working Papers*, no 18942, April.

Bussière, M, G Cheng, M Chinn and N Lisack (2014): „For a few dollars more: reserves and growth in times of crises“, *NBER Working Papers*, no 19791, January.

Calvo, G A and C M Reinhart (2002): „Fear of floating“, *Quarterly Journal of Economics*, vol 117, no 2, May, pp 379 – 408.

Calvo, G A and E G Mendoza (2000): „Rational contagion and the globalization of securities markets“, *Journal of International Economics*, vol 51, no 1, June.

Caruana, J (2012): „International monetary policy interactions: challenges and prospects“, speech at the CEMLA- SEACEN Conference, Punta del Este, Uruguay, 16 November, <http://www.bis.org/speeches/sp121116.pdf>.

Caruana, J (2014): „Global liquidity: where it stands, and why it matters“, IMFS Distinguished Lecture at Goethe University, Frankfurt, 5 March

Cetorelli, N and L S Goldberg (2011): „Global banks and international shock transmission: evidence from the crisis“, *IMF Economic Review*, vol 59, no 1, pp 41 – 76.

Ciccarelli, M and B Mojon (2010): „Global inflation“, *Review of Economics and Statistics*, vol 92, no 3, August, pp 524 – 35.

Dahlquist, M and H Hasseltoft (2012): „International bond risk premia“, Stockholm School of Economics and University of Zurich, August, mimeo.

Dell’Ariccia, G, L Laeven and G Suárez (2013): „Bank leverage and monetary policy’s risk-taking channel: evidence from the United States“, *IMF Working Papers*, no WP/13/143, June.

Di Giovanni, J and J C Shambaugh (2008): „The impact of foreign interest rates on the economy: the role of the exchange rate regime“, *Journal of International Economics*, vol 74, no 2, pp 341 – 61.

Dominguez, K M E, Y Hashimoto and T Ito (2012): „International reserves and the global financial crisis“, *Journal of International Economics*, vol 88, no 2, November, pp. 388 – 406.

Eggertsson, G B and P Krugman (2012): „Debt, deleveraging, and the liquidity trap: a Fisher-Minsky-Koo approach“, *Quarterly Journal of Economics*, vol 127, no 3, August, pp. 1469 – 513.

Farhi, E and I Werning (2013): „A theory of macroprudential policies in the presence of nominal rigidities“, *NBER Working Papers*, no 19313, August.

Feng, M. and Cheng, H. (2016), „RMB Exchange Rate Regime Reform and the Trilemma Facing LOEs“, *China Finance and Economic Review*, Vol. 4, No. 15: 1 – 15.

Fischer, S (2010): „Myths of monetary policy“, *Israel Economic Review*, vol 8, no 2, pp. 1 – 5.

Fleming, J.M. (1962) Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates. *IMF Staff papers*: Vol. 9(3), 369 – 379.

Gertler, M and P Karadi (2011): „A model of unconventional monetary policy“, *Journal of Monetary Economics*, vol 58, no 1, January, pp. 17 – 34.

Ghosh, A R, J D Ostry and M S Qureshi (2014): „Exchange rate management and crisis susceptibility: a reassessment“, *IMF Working Papers*, no WP/14/11, January.

Goldberg, L S (2013): „Banking globalization, transmission, and monetary policy autonomy“, *Penning- och valutapolitik*, no 3, pp. 161 – 93.

González-Rozada, M and E Levy Yeyati (2008): „Global factors and emerging market spreads“, *Economic Journal*, vol 118, November, pp. 1917 – 36.

Gourinchas, P-O (2012): „Global imbalances and global liquidity“, in R Glick and M M Spiegel (eds), *Asia’s role in the post-crisis global economy*, 2011 Asia Economic Policy Conference, Federal Reserve Bank of San Francisco.

Hausmann, R, U Panizza and E Stein (2001): „Why do countries float the way they float?“, *Journal of Development Economics*, vol 66, no 2, pp. 387 – 414.

He, D and R N McCauley (2013): „Transmitting global liquidity to East Asia: policy rates, bond yields, currencies and dollar credit“, *BIS Working Papers*, no 431, October.

Hellerstein, R (2011): „Global bond risk premiums“, *Staff Report*, no 499, Federal Reserve Bank of New York, June.

Ivashina, V, D S Scharfstein and J C Stein (2012): „Dollar funding and the lending behavior of global banks“, Harvard University, October, mimeo.

Klein, M. W. and Shambaugh, J. C. (2015), „Rounding the corners of the policy trilemma: sources of monetary policy autonomy“, *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 7(4), pp. 33 – 66.

Lane, P R and G M Milesi-Ferretti (2007): „The external wealth of nations, mark II: revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970 – 2004“, *Journal of International Economics*, vol 73, no 2, November, pp. 223 – 50.

Lane, P R and J C Shambaugh (2010): „Financial exchange rates and international currency exposures“, *American Economic Review*, vol 100, no 1, March, pp. 518 – 40.

Lane, P R and P McQuade (2014): „Domestic credit growth and international capital flows“, *Scandinavian Journal of Economics*, vol 116, no 1, January, pp. 218 – 52.

McCauley, R N, P McGuire and V Sushko (2015): „Global dollar credit: links to US monetary policy and leverage“, *Economic Policy*, vol. 30(82), pp. 187 – 229.

McKinnon, R I (1982): „Currency substitution and instability in the world dollar standard“, *American Economic Review*, vol 72, no 3, June, pp. 320 – 33.

Miyajima, K, M S Mohanty and T Chan (2012): „Emerging market local currency bonds: diversification and stability“, *BIS Working Papers*, no 391, November.

Mundell, R. (1963) Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Fixed and Flexible Exchange Rates.

*Canadian Journal of Economics and Political Science*, 29, 475 – 485.

Neely, C J (2013): „Unconventional monetary policy had large international effects“, *Working Papers*, no 2010–018E, Federal Reserve Bank of St Louis, August.

Obstfeld, M (2014): „Never say never: commentary on a policymaker’s reflections“, *IMF Economic Review*. Obstfeld, M. (2021) Capital Flows in the Decade Ahead: Implications for Monetary Policy and Financial Stability, *Berkeley, PIIE, CEPR, NBER*

Ostry, J D, A R Ghosh, M Chamon and M S Qureshi (2012): „Tools for managing financial-stability risks from capital flows“, *Journal of International Economics*, vol 88, no 2, pp. 407 – 21.

Prasad, E S (2012): „Role reversal in global finance“, in *Achieving maximum long-run growth*, proceedings of the Federal Reserve Bank of Kansas City Jackson Hole symposium, 2011, pp. 391 – 98.

Rey, H (2013): „Dilemma not trilemma: the global financial cycle and monetary policy independence“, in *Global dimensions of unconventional monetary policy*, proceedings of the Federal Reserve Bank of Kansas City Jackson Hole symposium, 2013, pp. 285 – 333.

Rose, A K (2014): „Surprising similarities: recent monetary regimes of small economies“, University of California, Berkeley, February, mimeo.

Schoenmaker, D (2013): *Governance of international banking: the financial trilemma*, Oxford University Press. Sheets, N and R A Sockin (2013): „Why are long-term rates so correlated across countries? – the role of U.S. monetary policy“, *Perspectives*, Citi Research, 5 September.

Shin, H S (2013): „The second phase of global liquidity and its impact on emerging economies“, speech at the Federal Reserve Bank of San Francisco, 7 November,

[http://www.princeton.edu/~hsshin/www/FRBSF\\_2013.pdf](http://www.princeton.edu/~hsshin/www/FRBSF_2013.pdf). Turner, P (2014): „The global long-term interest rate, financial risks and policy choices in EMEs“, *BIS Working Papers*, no 441, February.

Wallace, M S (1984): „World money or domestic money: which predicts US inflation best?“, *Journal of International Money and Finance*, vol 3, no 2, August, pp. 241 – 44.

Woodford, M (2010): „Globalization and monetary control“, in J Galí and M Gertler (eds), *International dimensions of monetary policy*, University of Chicago Press.

## TRILEMMAS OF MONETARY AND FINANCIAL POLICY.

*Elena 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

The policy trilemmas (the ability to achieve only two policy goals among Monetary policy independence, Exchange rate stability and Free capital flows and/or National control over financial policies, Financial integration with the global market, and Financial stability) remain a valid macroeconomic framework which is undergoing development. Financial globalization reduces exchange rate stability and monetary autonomy. An unintended consequence is the increasing exposure of small-open and developing countries to capital flight. Emerging markets often combine their increasing financial integration with significant reserve accumulation as a means of self-insuring their exposures to financial shocks. The global financial crisis demonstrates both the usefulness and limitations of reserve accumulation as a self-insurance mechanism. This paper is an attempt at an in-depth overview of the considerable complexity of the financial system and the importance of the various transmission mechanisms. It confirms the need for a robust framework to guide capital flows and guide national policies and the seriousness of the challenge involved in developing one. The modification of the global financial architecture to meet the challenges of the 21st century is a work in progress, and the expanded and supplemented framework of the classic Trilemma continues to provide important insights into the trade-offs and challenges that policymakers, investors and central banks face in achieving the goals.

**Keywords:** trilemma, monetary policy, financial policy, transmission mechanisms, financial stability

**JEL:** F33, F36, F42, F65

# РОЛЯТА НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ВЪВ ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФАРМАЦЕВТИЧНИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

*Валентин Маринов<sup>1</sup>*  
*valentin.marinov@unwe.bg*

## Резюме

В условията на увеличаващи се инвестиции от страна на мултинационалните компании в интегрирането на изкуствен интелект в глобалните вериги за доставка, фармацевтичната индустрия не прави изключение. Изкуственият интелект намира приложение по цялата верига за доставка, като основният фокус на производителите на лекарства и биотехнологии в това направление е в самото начало на веригата, а именно в етапа на научноизследователската и развойна дейност. Използването на алгоритми в тази сфера не е нещо ново и датира още от начало на нашия век, но днес темповете на развитие на този тип технологии, както и ефективността от използването им са на съвсем различно ниво. Целта на настоящия доклад е да изследва степента на навлизане на изкуствения интелект във фармацевтичните вериги за доставка на база на опита на европейските производители. Методите на изследване включват: индукция, дедукция и казусен подход. Резултатите показват, че въпреки редица предизвикателства, фармацевтичният сектор в Европа успешно интегрира технологиите, базирани на изкуствен интелект във веригите си за доставка.

**Ключови думи:** вериги за доставка, изкуствен интелект, фармацевтична индустрия

**JEL класификация:** D21, O31, O32

## Увод

В последното десетилетие глобалните вериги за доставка са обект от значителни промени в резултат на постоянно променящата се среда. Белязани от последиците от ковид пандемията, борбата за надмощие между световните лидери, доставящи стоки и услуги, така и от неспиращите военни конфликти в различни части на Света. Грижата за околната среда, еволюцията на средствата за транспорт и не на последно място внедряването на достиженията на високите технологии са неделима част от съвременната концепция за устойчивост на веригите за доставка. Изкуственият интелект прави редица процеси много по-ефективни и допринася за по-бързото преодоляване на множество препятствия, особено в развойната дейност. Фармацевтичната индустрия, за която използването на изкуствен интелект не е новост, бележи прогрес в тази посока и успява да намери приложение на този тип технологии във всички етапи от веригата за доставка. С поставените високи цели, особено по отношение на устойчивостта, европейски-

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

те фармацевтични компании правят значителни по обем инвестиции в тази посока. Разглежданият проблем е обект на научноизследователски интерес от години, но предвид изместването на фокуса на приложение на изкуствения интелект от предимно логистични процеси към такива, изискващи по-задълбочен анализ, темата е особено актуална. Изследването обхваща периода след 2020 г.

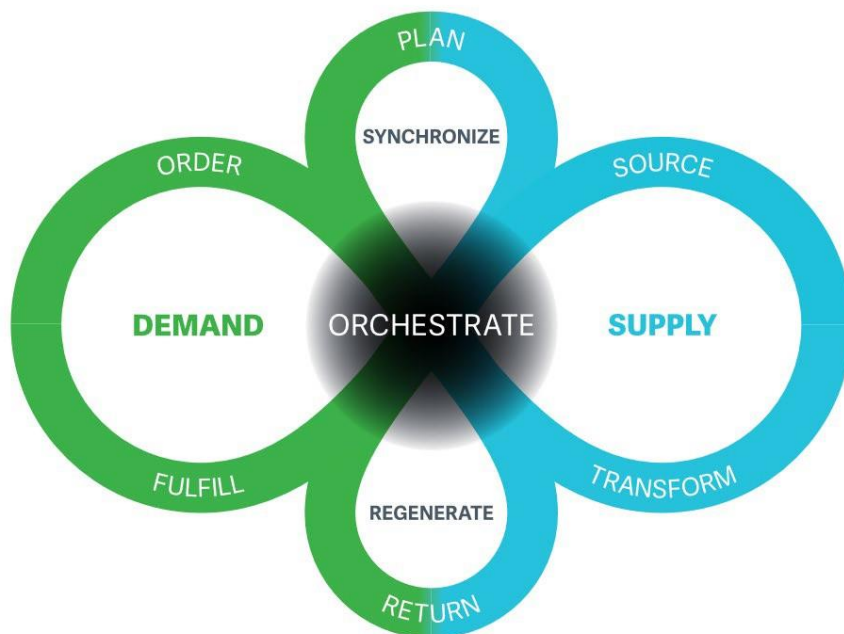
## **Вериги за доставка**

Веригата за доставка е ключов елемент от веригата на стойността, която се фокусира основно върху физическото придвижване на стоки и материали, заедно с необходимата за това информация, през етапите на доставка, производство и дистрибуция. Глобалната верига за доставка е мрежа, която свързва добива на материали, производителите на компоненти, фабриките за асемблиране, складовете, дистрибуторите и клиентите на различни континенти (Collier & Evans, 2024). Те е динамична и включва непрекъснат поток от информация. Въпреки че понятието верига за доставка може да се отнася само до един участник във всички етапи, повечето вериги са всъщност мрежи, при които на всеки етап се получават материали от няколко доставчика и се изпращат готови продукти до няколко клиента (Chopra, 2019).

### *Управление на веригите за доставка*

Съществува стандартен модел в управлението на веригите за доставка по отношение на решенията, които трябва да се вземат, като компаниите правят това заедно или поотделно в пет области: производство – какъв продукт очаква пазарът, какво количество трябва да се произведе и докога; запаси – какви запаси трябва да бъдат предвидени във всеки етап на веригата за доставка, каква част от тях трябва да бъдат съхранявани като суровини, полуготови или готови продукти, чиято роля е на буфер в случай на несигурност по веригата за доставка; местоположение – къде трябва да се намират производствените мощности и складовите наличности; транспорт – начина на придвижване на запасите от една локация по веригата за доставка до друга; информация – колко данни трябва да бъдат събрани и колко информация да бъде споделена (Hugos, 2024). При определяне на дизайна на веригата за доставка компаниите трябва да имат предвид редица ключови характеристики като избор на стратегия, начина на упражняване на контрол, цифровото съдържание, технологиите, които ще бъдат използвани, степента на устойчивост на производството, произхода на ресурсите, какъв риск да поемат и др. (Collier & Evans, 2024). Независимо от това кои точно процеси касаят взетите решения, свързани с веригите за доставка, всички решения, взети от мениджърите, имат времеви хоризонт, за който се отнася съответното решение: дългосрочни, средносрочни и краткосрочни (Моллов, 2022). Въз основа на това може да се направи и по-задълбочен анализ на всичко, което се случва в една верига за доставки. Има редица модели, които са подходящи за

подобен анализ, като най-разпространеният от тях е SCOR на Американската асоциация за управление на веригите за доставка (ASCM). Това е модел, използван повече от 25 години, като в края 2022 г. претърпява известно осъвременяване, за да бъде в крак с актуалните тенденции в развитието на разглеждания проблем като текущият вариант на модела е SCOR DS (Digital Standard). Той разглежда седем процеса на различни нива от веригата за доставка: планиране, поръчка, осигуряване на суровини, преработка, изпълнение и връщане. Едно ниво над тези процеси е процесът по управление на веригата за доставка.



Източник: Association of Supply Chain Management.

**Фигура 1.** Модел SCOR DS

Хората заемщи ръководни позиции в компаниите, често пъти са изправени пред сложния избор на стратегия за веригата за доставка. Наблюдаваме много примери за разнообразни структури на вериги за доставка в различните сфери на икономическа активност (Collier & Evans, 2024).

### ***Устойчивост на веригите за доставка***

Темата за устойчивостта глобален мащаб е изключително популярна и актуална. Тази тенденция не подминава и глобалните вериги за доставка. За неизкушените от темата понятието устойчивост често пъти се свързва предимно с инициативи свързани с екологията и опазването на околната среда. Устойчивостта всъщност е едно много по-всеобхватно понятие, което обхваща всички

сфери на социално икономическа активност. Редица глобални инициативи опитват да насочат вниманието на човечеството към темата и да заострят вниманието на хората, заемащи ръководни позиции, като същевременно ги подтикнат към вземане на социално отговорни решения. Една от тези инициативи, например, са 17-те цели за устойчиво развитие на ООН, които илюстрират всеобхватността на темата, минавайки през теми като бедността, равенството, климатичните промени и др. Що се отнася до веригите за доставка, всички процеси по веригата в различна степен допринасят за цялостната ѝ степен на устойчивост. От особена важност са условията на труд при производството на даден продукт, начинът на добиване на суровини, методите на транспорт, въглеродният отпечатък, възможностите за рециклиране и др. Тук е и основната роля на съвременните технологии.

### *Съвременните технологии в глобалните вериги за доставка*

Интернет на нещата, блокчейн технологии, облачни пространства – това са само част от инструментите, които се използват в глобалните вериги за доставки от години. Целта е да се повишат ефикасността и конкурентните предимства на всяка една верига като се направи тя по-прозрачна, по-сигурна, по-адаптивна като същевременно се постигне по-добра услуга за клиента, а защо не и по-ниски разходи за доставчика. По този начин информационните технологии допълват традиционните методи, използвани до момента. При транспортирането на един продукт от производителя до крайния потребител може да се използва едно и също средство, но благодарение на технологиите да бъде избран по-оптимален маршрут, в резултат на което продуктът ще пристигне при клиента по-бързо, разходите за транспорт на доставчика ще бъдат по-малки. Голяма част от стандартизираните процеси в производството, свързани с еднотипни дейности, за които до неотдавна са използвани дълги поточни линии и голямо количество работници, днес са заменени от роботи. Същото се отнася и за складовите помещения, при които много от рутинните операции, свързани с преместване на стока и окомплектоване продукти за доставка се подпомагат от компютърни системи и роботизирани платформи. Разбира се това е свързано с мащабни инвестиции от страна на компаниите и не всички са готови за това, макар и да осъзнават, че в дългосрочен план този тип промени в организационната структура на предприятията биха им осигурили значителни предимства. Не бива да се подминава и факта, че много от показателите, които автоматизираните системи, използвани във веригите за доставка, постигат са били немислими преди тяхното въвеждане. Само част от тях са времето за изпълнение на задачите, вероятността от допускане на грешки, намирането на алтернативни методи за реакция, поддържането на адекватна складова наличност на база на автоматизирани системи, а не на физическа проверка и други. Запасите като един от ключовите елементи във веригата са обект на оптимизация посредством възможността за планиране на производството по дни и часове, благодарение на което

преместването на материалите между различните етапи на асемблиране на дадено изделие се осъществява непосредствено преди самото действие. Така се елиминира нуждата от поддържане на огромни складови пространства и често пъти излишни запаси. Възможностите на съвременните технологии от гледна точка на ресурси са на практика неограничени. Облачните пространства са пример за тази това – те осигуряват на крайните клиенти достъп до място за съхранение на огромен обем от данни и изчислителна мощност, която при стандартните условия биха били много по трудно достъпни за дадено предприятие или индивидуален потребител.

Софтуерните решения в областта на веригите за доставка също допринасят изключително много за оптимизацията на процесите. Програмите за планиране на ресурсите (ERP), за управление на взаимоотношенията с клиентите (CRM), за управление на складовете (WMS) и др. са в основата на устойчивите модели за правене на бизнес. Благодарение на програмите за планиране на ресурси компаниите имат възможност да събират информация от различни звена и по този начин да планират производството по покупките на суровини и складовите наличности на готовата продукция. CRM системите пък от своя страна дават възможност както на отговорните фактори в компанията, така и на служителите, ангажирани пряко с комуникацията с клиенти, да проследяват историята на взаимоотношението с конкретен клиент, както и резултата от определени дейности. Новите реалности в световен мащаб дават тласък на компаниите да бъдат по-гъвкави и да се адаптират към нуждите на своите клиенти. Установените вече принципи и методи на работа в рамките на една верига за доставка няма как да бъдат радикално променени за кратко време, но се налага да се интегрират и различни иновативни практики. Новите технологии не заместват старите, а просто ги осъвременяват и допълват. Популярни съвременни технологии, които в момента се използват за допълване на традиционните вериги за доставка, са индустриалните роботи, дронове за доставка, изкуствен интелект, интернет на нещата, 3D принтиране и други. И докато по голямата част от тези технологии имат предимно физически предимства и заместват физическия труд на определен брой хора в производството и доставките, изкуственият интелект има значително по-големи възможности, част от които нерядко се преувеличават, както от потребителите на стоки и услуги, така и от хората, вземащи решения както в икономиката, така и на наднационално равнище.

## **Изкуственият интелект**

Темата за изкуствения интелект не е нова нито за човечеството, нито за различните сфери на индустрията. Първите стъпки се правят през петдесетте години на миналия век. И въпреки десетилетията натрупано знание по въпроса и активната дейност на изследователите, все още витаят редица митове при дефинирането на какво точно представлява изкуственият интелект и докъде се разп-

ростират неговите възможности. Въпреки многото предложени дефиниции, може да се каже, че повечето следват концепцията за създаване на компютърни програми или машини, способни на поведение, което би било считано за интелигентно, в случай че бъде демонстрирано от човек (Kaplan, 2024). Много често изкуственият интелект се свързва с машинното самообучение. Друга дефиниция определя изкуствения интелект през призмата на рационалното действие (Russel & Norvig, 2020). Общият елемент на всички дефиниции е, че изкуственият интелект не може да компенсира човешкия фактор, въпреки че може логичните си действия. Съществуват три вида изкуствен интелект:

- Тесен изкуствен интелект
- Общ изкуствен интелект
- Изкуствен свръх интелект

Тесният изкуствен интелект е и най-широко приложим в днешно време. Характерно за него е, че изпълнява определени задачи. Именно такъв е и т.нар. генеративен изкуствен интелект, който е и най-популярен в ежедневието на хората днес. Той е способен да създава съдържание, да разпознава, да прави изводи, да анализира информацията, с която се самообучава. Примери за платформи, базирани на генеративния изкуствен интелект са: ChatGPT, Scribe, Copilot, Synthesia и др.

### ***Приложение на изкуствения интелект във веригите за доставка***

Тенденцията за дигитализация на глобалните вериги за доставка е факт. Процесите по планиране на маршрути, управление на запасите, подбор на най-удачния източник на суровини са само част от възможностите, които изкуственият интелект предоставя на компаниите. С различна интензивност предприятията от години инвестират ресурси в трансформирането на складовете си и промяна на парадигмата, включваща огромни халета, складови работници и нискоквалифициран труд. Австрийският концерн KNAPP, лидер в изграждането на съвременни складови съоръжения, например, вече повече от пет години си партнира с базираната в Калифорния компания, специализирана в процеси на базата на изкуствен интелект. В резултат на сътрудничеството им се появява платформа, наречена pick-it-Easy Robot, която драстично подобрява показателите на досегашните платформи, произведени от KNAPP. Интегрирането на изкуствения интелект в складовата инфраструктура дава резултати, които са немислими При използване само на човешкия фактор. Скоростта, способността за сепариране на различните продуктови групи, както и за подбиране на отделните стокови единици при подготовката им за транспорт към крайния клиент са впечатляващи.

Освен в управлението на складовите запаси, изкуственият интелект има широко приложение и при планиране на търсенето на готови продукти. С негова помощ се правят изключително точни прогнози за бъдещото търсене на определени артикули не само на базата на минали продажби, но и на тенденции, базирани на текущото търсене, пазарни тенденции и дори на метеорологичната обс-

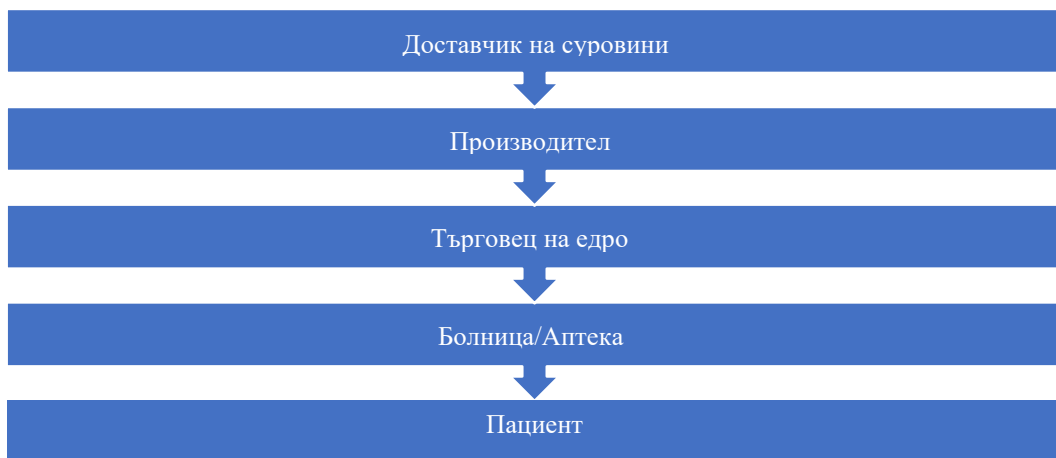
тановка. Съобразявайки всички тези особености, платформите, базирани на изкуствен интелект, правят много по надеждни прогнози. Въпреки това трябва да се отбележи, че подобен тип анализи и прогнози за момента са приложими и адекватни само в определени сектори на икономиката. Що се отнася до медицинските вериги за доставка, например, човешкият фактор е от много голямо значение, тъй като съществуват редица особености, които трудно могат да бъдат уловени от който и да е алгоритъм.

Не на последно място изкуственият интелект във веригите за доставка намира приложение и при определяне на оптималния маршрут за доставка. Ефикасният маршрут не е непременно най-краткият. Изкуственият интелект взема под внимание редица особености като проследяване на пътната обстановка в реално време наличие на инциденти, наличие на конфликтни точки, метеорологична обстановка и други.

Използването на изкуствен интелект във веригите за доставка има и своите предизвикателства. Най-голямото от тях все още е степента на доверие към процеси, управлявани без човешка намеса. Не е за пренебрегване и фактът, че достоверността на данните подавани към системите, опериращи на базата на изкуствен интелект, са в основата на тяхното правилно функциониране. Затова и се подхожда изключително внимателно, когато става въпрос за стоки и услуги, имащи отношение към живота и здравето на крайния потребител.

### **Ролята на изкуствения интелект във веригите за доставка на европейските фармацевтични производители**

Фармацевтичният пазар е обект на изключително сериозни регулации в цял свят и изпълнението на изискванията към компаниите, произвеждащи лекарствени средства, подлежи на строг контрол. Затова и самите производители залагат на прозрачността при предприемането на каквито и да било действия по цялата верига за доставка. И тук, както и в много други индустрии, използването на изкуствен интелект е отдавна установена практика. Характерно за фармацевтичната индустрията, обаче, е че нововъведенията се правят изключително внимателно с цел да се елиминира или поне сведе до минимум вероятността от допускане на грешки. Стандартната фармацевтична верига за доставка има следната структура:



**Фигура 2.** Структура на фармацевтична верига за доставка

Изкуствен интелект се използва във всички етапи от веригата. На първо място, благодарение на технологиите, е възможно да се направи подбор на най-правилния доставчик на суровини към даден момент, отчитайки всички фактори като географско разположение, съществуващи моментни бариери, в това число санкционни режими или военни конфликти и др. Производителите, от своя страна, използват възможностите на изкуствения интелект както в развойната си дейност, така и в управлението на процесите в рамките на самото им производство. Търговците на едро, както и болниците и аптеките постигат оптимизация на складовите си наличности и на наситеността на пазара, благодарение на анализи, изготвени от системи, използващи изкуствен интелект или самообучаващи се машини. Пациентите, благодарение на изкуствения интелект, имат достъп до консултации от разстояние, възможност за закупуване на лекарствени средства посредством онлайн магазини, както и допълнителна възможност за изготвяне на индивидуален медицински план.

Развитието на този тип дейност в Европа е немислимо без въвеждането на съответната регулаторна рамка, на базата на която фармацевтичните и биотехнологични компании да изградят своята инфраструктура. В края на 2023 година на ниво Европейски съюз е приет т.нар. „Законодателен акт за изкуствения интелект“, в който се регламентират стандартите за използването му, дефинират се определени изисквания, забрани, урежда се използването на лична информация, мм както и сферите, в които изкуственият интелект може да се използва с научна цел.

Ако в началото на нашия век изкуственият интелект във фармацевтичната верига за доставка е използван предимно на логистично ниво и с цел да се контролират както произходът на ресурсите, така и спазването на установените регулации за физическото придвижване на лекарствата е биотехнологичните про-

дукти, то към днес фарма индустрията се фокусира върху използването на изкуствения интелект за разработването на нови лекарства и акцентът е поставен в етапа на научно изследователската дейност. Благодарение на възможностите, които съвременните технологии дават на учените в биотехнологичните компании, огромни обеми от данни могат да бъдат анализирани в изключително кратки срокове. Нещо което е било непосилно дори и за екипите на водещите фармацевтични компании в Света. Изкуственият интелект има тази възможност да прави проучвания на информация, разпределена в различни масиви, връзката между които би била трудно установима от човек. Благодарение на това съвременните платформи, ангажирани в проучвателната фаза на развитието на нови лекарства, успяват да намерят приложение на дори вече познати молекули за терапията на заболявания, за които досега не е имало индикации. Същевременно изкуственият интелект успява да предвиди, поне на ниво проучване, възможни странични ефекти, които даден медикамент би имал върху човешкото тяло, при регулярна употреба. Лабораториите, използващи този тип технологии, успяват да проведат милиони експерименти в рамките на една седмица. Биотехнологичните компании, обаче, на фона на изключително масовото въвеждане на системи, базирани на изкуствения интелект в други индустрии, са и донякъде предпазливи в това отношение. Европейски фармацевтични гиганти като Bristol Meyers Squibb, Sanofi и GSK инвестират милиарди в последните години, именно в имплементирането на технологии, базирани на изкуствен интелект, тъй като очакванията на мениджмънта на тези компании са тези инвестиции да имат бърза възвращаемост, вземайки предвид съкратените срокове за достигане до нови формули или откриването на непознати досега приложения на определени лекарствени средства. Резултатите на ниво проучване, които тези системи постигат, са съпоставими или надминават тези, които биха имали огромни екипи от високоплатени учени в лабораторни условия. За внедряването на подобен тип технологии европейските фармацевтични производители разчитат основно на сътрудничеството си с технологични компании както от Европа, така и от трети страни, предимно от САЩ. Част от европейските лидери в тази сфера са базираната в Люксембург BenevolentAI, френският лидер в тази област Owkin, както и наглобални гиганти като Microsoft и Google. Съвместната дейност между Novo Nordisk и Microsoft, например, по данни на компанията, води до подобряване на всички досегашни резултати, касаещи прогнозирането на риска за пациентите.

Трябва да бъде отбелязано, разбира се, че използването на изкуствен интелект все пак има и своите ограничения. Медицината днес би била немислима без използването на технологичните достижения, но приложението им не е панацея за всичко. С все по мащабното им навлизане в ежедневието както на учените във фармацевтичните лаборатории така и на лекарите, фармацевтите и разбира се пациентите, на преден план излизат и редица препятствия, с които, поне за момента, изкуственият интелект и свързаните с него платформи не мо-

гат да се справят. Най-често това касае интегрирането на този тип системи в рамките на съществуващи технологични решения, както и очакванията за бързи резултати. Въпреки огромните инвестиции от страна на производителите на лекарства и на технологичните компании, с които те си сътрудничат, към днешна дата все още няма одобрено за употреба лекарство, създадено с изкуствен интелект. Считаните за успешни проекти с обещаващи резултати са все още на ниво клинични проучвания в различни фази. Това не бива да обезкуражава нито инвеститорите, нито хората, ангажирани с изследователска дейност, а още веднъж потвърждава, че освен оптимизъм и убеденост в успеха на този тип разработки, е необходимо още време, за да се елиминират рисковете от компрометирането на крайния резултат.

## **Заключение**

Изследването на ролята на изкуствения интелект в във веригите за доставка на европейските фармацевтични производители потвърждава, че тенденцията за въвеждането му на различни етапи от веригата е необратима и дава положителни резултати. Въпреки предизвикателствата от различен порядък, биотехнологичните компании успешно утвърждават използването на съвременни технологии както при логистичните си операции, така и в развойната си дейност. Изкуственият интелект дава тласък на новите поколения учени да използват максимално потенциала на технологиите за постигане на отдавна чакани решения в сферата на медицината и фармацевцията, а на фармацевтичните компании, прилагащи най-добрите и устойчиви практики, да бъдат пионери в своята област и да са част от решенията на глобални проблеми, касаещи здравето на милиарди хора, достигайки до максимално голям брой от тях.

## **Използвана литература**

Моллов, Д. (2022). Въведение в управлението на веригите за доставка. София: Издателски комплекс – УНСС.

Charisios Achilles, Dionysis Bochtis, Dimitrios Aidonis and Dimitris Folinas (2019). Green supply chain management. Abingdon, Oxon; New York, Ny: Routledge, Taylor & Francis Group.

Chopra, S. and Meindl, P. (2016). Supply chain management : strategy, planning, and operation. 6th ed. Boston: Pearson.

Collier, D. A. and Evans, J. R. (2023). Operations and Supply Chain Management. 3rd ed. Cengage Learning.

Elkington, J. (1997). Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business. Gabriola Island, Bc; Stony Creek, Ct: New Society Publishers.

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.

Hamed Nozari and Agnieszka Szmelter (2019). Global supply chains in the pharmaceutical industry. Hershey Pa: Igi Global.

Hugos, M.H. (2024). Essentials of Supply Chain Management. John Wiley & Sons.

İsmail İyigün and Ömer Faruk Görçün (2023). Health 4.0 and Medical Supply Chain. Springer Nature.

Kreye, M. E. (2023). Sustainable Operations and Supply Chain Management. Taylor & Francis.

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>.

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>.

Wieland, A. (2020). Dancing the Supply Chain: Toward Transformative Supply Chain Management. *Journal of Supply Chain Management*, 57(1).

Alowais, S. A., Alghamdi, S. S., Alsuhebany, N., Alqahtani, T., Alshaya, A., Almo-hareb, S. N., Aldairem, A., Alrashed, M., Saleh, K. B., Badreldin, H. A., Yami, A., Harbi, S. A. and Albekairy, A. M. (2023). Revolutionizing healthcare: the role of artificial intelligence in clinical practice. *BMC Medical Education*, [online] 23(1). doi:<https://doi.org/10.1186/s12909-023-04698-z>.

### **Електронни източници**

Arnold, C. (2023). Inside the nascent industry of AI-designed drugs. *Nature Medicine*, [online] 29(6), pp.1292–1295. doi:<https://doi.org/10.1038/s41591-023-02361-0>.

ASCM (2023). SCOR Digital Standard | ASCM. [online] [www.ascm.org](http://www.ascm.org). Available at: <https://www.ascm.org/corporate-solutions/standards-tools/scor-ds/>.

Datascience.ch. (2024). The Promise of AI in Pharmaceutical Manufacturing. [online] Available at: <https://www.datascience.ch/articles/promise-ai-pharmaceutical-manufacturing> [Accessed 17 Oct. 2024].

Devereson, A. (2024). Advancing R&D for chronic diseases with AI: A conversation with Novo Nordisk’s CSO. [online] McKinsey & Company. Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/life-sciences/our-insights/advancing-r-and-d-for-chronic-diseases-with-ai-a-conversation-with-novo-nordisks-cso> [Accessed 17 Oct. 2024].

Efpia.eu. (2024). EFPIA Statement on the use of AI in the medicinal product lifecycle in the context of the AI Act. [online] Available at: <https://www.efpia.eu/news-events/the-efpia-view/statements-press-releases/efpia-statement-on-the-use-of-ai-in-the-medicinal-product-lifecycle-in-the-context-of-the-ai-act/> [Accessed 17 Oct. 2024].

Healthcare-in-europe.com. (2024a). AI-driven strategies for pharma industry at AUTOMA+ 2024. [online] Available at: <https://healthcare-in-europe.com/en/news/ai-strategy-pharma-industry-automa-2024.html> [Accessed 17 Oct. 2024].

Healthcare-in-europe.com. (2024b). Generative AI in healthcare: More than a chatbot. [online] Available at: <https://healthcare-in-europe.com/en/news/generative-ai-in-healthcare-chatbot-philips.html> [Accessed 17 Oct. 2024].

Heaven, W.D. (2023). AI is dreaming up drugs that no one has ever seen. Now we've got to see if they work. [online] MIT Technology Review. Available at: <https://www.technologyreview.com/2023/02/15/1067904/ai-automation-drug-development/>.

KP Jayatunga, M., Ayers, M., Bruens, L., Jayanth, D. and Meier, C. (2024). How successful are AI-discovered drugs in clinical trials? A first analysis and emerging lessons. *Drug Discovery Today*, [online] 29(6), p.104009. doi:<https://doi.org/10.1016/j.drudis.2024.104009>.

McKinsey & Company (2024). Generative AI in the pharmaceutical industry: Moving from hype to reality | McKinsey. [online] [www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com). Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/life-sciences/our-insights/generative-ai-in-the-pharmaceutical-industry-moving-from-hype-to-reality>.

Owczarek, D. (2021). Inefficiencies in pharmaceutical supply chain cost. Leveraging AI in drug supply chain management - nexocode. nexocode. [online] 30 Mar. Available at: <https://nexocode.com/blog/posts/ai-in-drug-supply-chain/>.

Science.org. (2024). AI Drugs So Far. [online] Available at: <https://www.science.org/content/blog-post/ai-drugs-so-far>.

Senderovitz, T. and Iversen, L. (n.d.). Novo Nordisk ® 1 Data science & AI Data science & AI Break-out session. [online] Available at: <https://www.novonordisk.com/content/dam/nncorp/global/en/investors/irmaterial/cmd/2024/P10-Data-Science-and-AI.pdf>.

Takhar, J.G., Jaspreet (2024). The EU AI Act and medicines R&D: EFPIA brings clarity, but open questions for devices. [online] Healthcare & Life Sciences Blog. Available at: <https://healthcarelifesciences.bakermckenzie.com/2024/05/02/the-eu-ai-act-and-medicines-rd-efpia-brings-clarity-but-open-questions-for-devices/>.

Vora, L. K., Gholap, A. D., Jetha, K., Thakur, R. R. S., Solanki, H. K. and Chavda, V. P. (2023). Artificial Intelligence in Pharmaceutical Technology and Drug Delivery Design. *Pharmaceutics*, [online] 15(7), pp. 1916 – 1916. doi:<https://doi.org/10.3390/pharmaceutics15071916>.

[www.bms.com](http://www.bms.com). (n.d.). Our technologies - Bristol Myers Squibb. [online] Available at: <https://www.bms.com/about-us/our-company/our-technologies.html>.

[www.gsk.com](http://www.gsk.com). (n.d.). 'We've seen an explosion in computing power': Using AI, machine learning and data to unlock the mysteries of disease | GSK. [online] Available at: <https://www.gsk.com/en-gb/behind-the-science-magazine/ai-ml-data-computing-power/>.

[www.sanofi.com](http://www.sanofi.com). (n.d.). Artificial Intelligence across Sanofi. [online] Available at: <https://www.sanofi.com/en/our-science/digital/ai-across-sanofi>.

## THE ROLE OF AI IN THE SUPPLY CHAINS OF EUROPEAN PHARMACEUTICAL MANUFACTURERS

*Valentin Marinov*  
*International Economic Relations and Business,*  
*Faculty of International Relations and Politics,*  
*University of national and World Economy*  
*e-mail: valentin.marinov@unwe.bg*

### **Abstract**

With multinational companies increasingly investing in the integration of artificial intelligence into global supply chains, the pharmaceutical industry is no exception. Artificial intelligence is being adopted throughout the supply chain, with the focus of drug and biotech manufacturers at the very beginning of the supply chain, more specifically at the R&D. The use of algorithms in this field is not new and dates to the beginning of our century, but today the pace of development of this type of technology, as well as the effectiveness of its use, are at a completely different level. The purpose of this report is to examine the extent of the integration of artificial intelligence in pharmaceutical supply chains based on the experience of European manufacturers. Research methods include induction, deduction and case study approach. The results show that despite several challenges, the pharmaceutical sector in Europe has successfully integrated AI-based technologies into their supply chains.

**Keywords:** AI, supply chain, pharmaceutical

**JEL** classification: D21, O31, O32

# МАРКЕТИНГОВ МИКС НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ И ПРИЛОЖИМ МОДЕЛ

Огнян Огнянов<sup>1</sup>  
ognyan.ognyanov@unwe.bg

## Резюме

Докладът очертава значението на маркетинговия микс като начин и средство за влияние, и взаимодействие с цел привличане на потенциалните студенти и задържането на настоящите в по-висока образователна степен. Целта на доклада е на база критичен анализ и синтез на съществуваща научна литература от областта на маркетинга на образователни услуги и в частност този на висшето образование, да бъде разгледана концепцията за маркетинговия микс. Обект на разработката са висшите учебни заведения, а предмет са маркетинговите им дейности по привличане и задържане на студенти, чрез способите на пренастройването маркетинговия микс.

**Ключови думи:** маркетинг на висшето образование, висши учебни заведения, маркетингов микс, привличане на студенти, задържане на студенти

**JEL:** M30, M31

## Увод

Висшето образование се разглежда като услуга във връзка с тенденцията към комерсиализация и конкурентност в образователния сектор. В съвременното общество, в което образованието играе ключова роля за професионалното и лично развитие, институциите за висше образование все по-често се стремят да привлекат студенти и чрез маркетингови стратегии, които подчертават предимствата и качеството на техните образователни програми. Като философия на взаимоотношенията и като комплекс от техники и инструменти, маркетингът играе важна роля за привличане на студенти чрез създаване и поддържане на представата за високо качество на образователните услуги, предлагани от конкретното висше учебно заведение.

Използването на маркетинговия микс като концепция за въздействие върху пазара и потребителите е доминиращо вече повече от шестдесет години след първоначалната му поява. В годините възникват множество вариации, подобрения и алтернативи приложими в различни области на маркетинговата дейност – в зависимост от продукта, индустрията, категорията, под-категорията или с претенции за универсална приложимост. В същността си миксът подпомага, чрез набор от инструменти, функциите по привличане и задържане на целевите кли-

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, Факултет „Управление и администрация“, УНСС.

енти, в случая – студенти. Универсалното правило е, че независимо от фазата, в която се намират потенциалните студенти, те трябва да бъдат константно изложени на определен адаптиращ се микс от целенасочени маркетингови влияния от страна на висшето учебно заведение. Това именно е маркетинговият микс.

Целта на доклада е на база критичен анализ и синтез на съществуваща научна литература от областта на маркетинга на образователни услуги и в частност този на висшето образование, да бъде разгледана концепцията за маркетинговия микс. За постигане на тази цел са поставени следните задачи: първо, да се проследят зараждането и развитието на концепцията; второ, да се разгледат най-честите критики към нея и да се направи сравнение между най-често използваните ѝ варианти; трето, да се опишат елементите, съдържащи се в приложимата и избрана в контекста на маркетинга на висшето образование версия (модел). Обект на разработката са висшите учебни заведения, а предмет са маркетинговите им дейности по привличане и задържане на студенти, чрез способите на пренастройването маркетинговия микс.

## Развитие на концепцията за маркетинговия микс

(John et al., 2023) изказват мнението, че традиционният маркетингов микс, включващ 4P, е най-популярен в по-голямата част от шестте десетилетия, поради своята повсеместна приложимост в почти всеки сектор и пазар. Въпреки това в литературата се появяват множество повторения, алтернативи и подобрения през годините.

Според същите автори през почти всяко десетилетие от 1980 г. насам има периодични ново изведени версии по темата за микса, публикувани в реномирани списания. Вариации и разширения на маркетинговия микс биват създадени в множество области като: маркетинг на услугите, маркетинг на взаимоотношенията, потребителски маркетинг, индустриален маркетинг, маркетинг на електронната търговия и маркетинг в сектор „на дребно“.

Настоящата разработка представя в табличен вид, най-важните ревизии по темата, допълнени и от изследването на (John et al., 2023) като са запълнени някои празнини, които обаче се явяват крайъгълни камъни за последваща част от работата по темата, в контекста на маркетинга на образователни услуги и в частност на висшето образование.

**Таблица 1.** Хронологично развитие на концепциите за маркетинг микса

№	Автори	Година	Концепция	Забележки
1.	E. Jerome McCarthy	1960	4P	Оригиналният маркетингов микс, който е рамка за вземане на решения, се състои от Продукт (продуктова политика), цена (ценова политика), промоция (комуникационна политика) и място (дистрибуционна политика).

№	Автори	Година	Концепция	Забележки
2.	Albert Frey	1961	Two categories	Предлагане (офериране) + променливи на процеса. Предлагането включва продукт, опаковка и услуга. Променливите на процеса включват реклама, промоция, продажба, разпространение и т.н., свързани с методите.
3.	William Lazer, James D. Culley and Thomas Staudt	1973	Three mixes	Класифицират се три микса: микс от продукти и услуги; дистрибуционен микс и комуникационен микс.
4.	Koichi Shimizu	1972	4C	Предложени 4C (commodity, cost, communication and channel) – стока, цена, комуникация и канал) като алтернатива на 4P, подчертавайки че е ориентиран към търсенето/клиентоцентричността срещу ориентацията към предлагането на P. C биват предложени като по-широки по обхват от тесните P.
	Koichi Shimizu	1979	7C	Разширено определение, което включва (corporation, consumer and circumstances) – корпорация, потребител и обстоятелства. Това бива илюстрирано като модел „Компас“. Концепцията е по-стратегически ориентирана, отколкото да бъде инструментариум на специалистите по маркетинг.
5.	Bernard H. Booms and Mary J. Bitner	1981	7P	Разширени 4P, за да включват участници, процес и физически доказателства в подкрепа на ориентацията към услугите. Моделът 7P е известен на като „Маркетинг микс на услугите“.
6.	Kenichi Ohmae	1982	3C	Основава се на стратегически елементи дефинирани като клиенти-конкуренция-корпорация.
7.	Philip Kotler	1986a 1986b	6P	Добавя 2P (политическа власт и обществено мнение) към 4P предложени от McCarthy.
8.	Vaughan C. Judd	1987	5P	Добавя People (хора) към класическите 4P. Хората в случая са служителите на организацията, които могат да бъдат източник на конкурентно предимство.
9.	Robert F. Lauterborn	1990	4C	Защитава гледната точка на потребителите, включваща трансформация на 4Ps в 4Cs. Решение за клиента, разходи, удобство и комуникации заместват съответно продукт, цена, място и промоция.

№	Автори	Година	Концепция	Забележки
10.	J. Baumgartner	1991	15P	Разширено: продукт/услуга, цена, промоция, място, хора, политика, връзки с обществеността, проучване, разделяне, приоритизиране, позиция, печалба, план, изпълнение и положителни приложения.
11.	Claudio Vignali and B. J. Davis	1994	MIXMAP	За проверка на съответствието между тактическият 4P и стратегическото ниво. Картографирането се осъществява чрез използването на Матрицата на Бостънската консултантска група, моделът на Портър за Петте сили и Матрицата на Ансоф.
12.	Evert Gummesson	1994	30R	Представя набор от 30 взаимоотношения/комплект от правила от припокриващи се обстоятелства, включващи взаимоотношения.
13.	Peter Doyle	1994	4P+2S	Защитава традиционното 4P + услуга (Service) + персонал (Staff) в сектора на услугите. Предлага промоция (Promotion) и Място (Place) да бъдат заменени с комуникация (Communication) и разпространение/дистрибуция (Distribution), поради предизвикателствата, които възникват пред първоначалния вариант. Това се дължи на схващането, че връзката и комуникацията „един към друг“ не се разглеждат в 4P, поради липсата на елементи на интерактивност.
14.	<b>Kotler and Fox</b>	<b>1995</b>	<b>7P</b>	<b>Модел 7P „Маркетинг микс на услугите“ в контекста на Маркетинга на образователни услуги.</b>
15.	Anthony R. Bennett	1997	5V	Нуждите на пазара трябва да имат предимство пред тези на организацията. Твърди се, че купувачът ще бъде мотивиран от 5V: ценност (value), жизнеспособност (viability), обем (volume), разнообразие (variety) и качество (virtue). Това е ориентиран към купувача маркетингов микс в нова парадигма.
16.	Julian Yudelson	1999	New 4P	Заменя традиционните 4Ps с нови 4Ps за новото хилядолетие. Повторно етикетира продукт, цена, място и промоция като изпълнение (performance), наказание (penalty), възприятие (perception) и процес (process), съответно, за да отразяват еволюиралия потребител, който иска повече ценност и контрол.

№	Автори	Година	Концепция	Забележки
17.	Ronald E. Goldsmith	1999	8P	Добавя персонализираното P, за да отрази тенденциите в ерата на Интернет. Разделя 8Ps на пътека на материалните блага (4Ps на McCarthy) + персонализиране + 3P на пътека на услугите (персонал (personnel), физически активи (physical assets) и процедури (procedures)).
18.	John Lawrence, Elaine Lawrence, Brian Corbitt, Jo-Anne Fisher, and Alan C. Tidwell	2000	New 5P	Променен за ерата на Интернет, където онлайн маркетингът трябва да използва традиционните 4P, с хора и опаковка, заедно с пет нови P – парадокс (paradox), перспектива (perspective), парадигма (paradigm), убеждаване (persuasion) и страст (passion).
19.	Efthymios Constantinides	2002	4S	Критикува традиционното 4P в онлайн средата поради проблеми в интерактивността, както и липса на елементи на стратегия. Предлага се като решение 4S – обхват (scope), място (site), синергия (synergy) и система (system).
20.	Jonathan Ivy	2008	7P	Идентифицира 7Ps за MBA маркетинг. Три P от традиционни елементи на „Маркетинг микс на услугите“ (хора, промоция и цена). Останалите 4P са нови: програма/специалност (programme), известност (prominence), проспект (prospectus) и допълнения (premiums).
21.	Jagdish N. Sheth and Rajendra S. Sisodia	2011	4A	4A: приемане (acceptability), достъпност (affordability), достижимост (accessability) и осведоменост (awareness). Предлага математически подход, използващ четирите A, за оценка на покритието на пазарната стойност в проценти.
22.	Philip Kotler and Kevin Lane Keller	2012	4P+4P	Актуализира традиционните 4P с още четири P – хора (people), процеси (process), програми (programs) и производителност/представяне (performance). Вариантът се описва като всеобхватен.
23.	Giuseppe Festa, Maria Teresa Cuomo, Gerardino Metallo, and Antonio Festa	2016	4E	Предлага аналогично разширение на традиционните 4P във формат, ориентиран към изживяването, като например при дегустация на вино. 4E – експертиза (expertise), оценка (evaluation), образование (education) и опит (experience). Те са аналогично разширение съответно на продукт, цена, промоция и място.

№	Автори	Година	Концепция	Забележки
24.	Philip Kotler, Kevin Lane Keller, and Alexander Chernev	2022	7Т	Предлага 7Т като усъвършенствана версия на 4Р. Спрямо традиционния маркетингов микс, сега продуктът се състои от продукт (product) (1), услуга (service) (2) и бранд (brand) (3); цената (price) остава непроменена (4). Промоцията (promotion) се състои от стимули (incentives) (5) и комуникация (communication) (6), а четвъртият Р (placement) е дистрибуция (distribution) (7).
25.	Kishore Thomas John et al.	2023	10Р	В контекста на привличане на студенти на образователния пазар в Индия (и развиващите се страни), предлага добавяне на нови ЗР към 7Р на Ivy (Ivy, 2008) – процент на завършващите (Pass-rate), стажове (Placement), почтеност (Probity).

Източник: Разработка на автора. Адаптирано по John et al. (2023), Constantinides (2006) и Goi (2009).

### **Критики към концепцията за маркетинговия микс и сравнение между „4Р“ и „7Р“**

Концепцията за маркетинговия микс като цяло, търпи и доста критики, част от които, като тази на (Porovic, 2006), засягат твърдението, че Миксът е ориентиран към производството (продукта), а не към потребителя, което намира своя отговор, дори доста по-рано в концепцията „4С“ на Лаутеборн (Lauterborn, 1990).

(Möller, 2006) очертава основните си критики по следния начин:

- Миксът не отчита поведението на клиента, а е вътрешно-ориентиран;
- Миксът гледа на клиентите като на пасивни като не позволява взаимодействие и не може да долови взаимоотношенията;
- Миксът е лишен от теоретично съдържание. Той работи предимно като опростен инструмент, фокусиращ вниманието на Мениджмънта;
- Миксът не е от полза за персонафицирането на маркетинговите дейности.

(Fakeidas, 2008) от своя страна насочва критиките си към оригиналната „4Р“ концепция, като се спира най-вече на:

- Миксът не взема под внимание уникалните елементи на маркетинга на услугите; Продуктът е посочен в единствено число, но повечето компании не продават продукт изолирано. Маркетолозите представят на пазара продуктови линии или марки, всички взаимосвързани в съзнанието на потребителя;
- Миксът не споменава изграждането на взаимоотношения, което се превърна в основен маркетингов фокус или преживяванията, които всъщност потребителите купуват;

- Концептуализацията на микса предполага, че търговците са централен елемент, което се оборва от твърдението, че Маркетингът е призван да бъде „Мениджмънт, фокусиран върху клиента“.

Независимо от критиките, маркетинговият микс като парадигма, доминира механизмите за маркетингово въздействие. (McCarthy, 1960), цитиран в (Goi, 2009), посочва, че „броят на възможните стратегии на маркетинговия микс е безкраен“, което недвусмислено показва ползата от него дори като базова рамка. (Rafiq and Ahmed, 1995) от своя страна, предлагат сравнителен анализ на силните и слабите страни на 4P и 7P моделите, с цел представяне на 7P като потенциален общоприложим модел на микса.

**Таблица 2.** Сравнение на 7P и 4P маркетинг микс

	<b>7P</b>	<b>4P</b>
Силни страни	<ul style="list-style-type: none"> <li>• По-изчерпателен</li> <li>• По-детайлен</li> <li>• По-изчистен</li> <li>• С по-широка перспектива</li> <li>• Включва участници/хора и процеси</li> <li>• Това е готов модел</li> <li>• Стандартизация</li> <li>• Сигнална маркетингова теория</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Простота и лекота на разбиране</li> <li>• Лесен за запомняне</li> <li>• Добър педагогически инструмент, особено за въвеждащ маркетинг</li> <li>• Икономичност</li> <li>• Полезна концептуална рамка</li> <li>• Способност за адаптиране към различни проблеми</li> </ul>
Слаби страни	<ul style="list-style-type: none"> <li>• По-сложен</li> <li>• Допълнителните елементи могат да бъдат „вплетени“ в 4P</li> <li>• Управляемостта на трите нови елемента</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Твърде опростен, без достатъчна ширина</li> <li>• Липсват хора, процеси и физически доказателства</li> <li>• Липсва Маркетинг на взаимоотношения</li> <li>• Липсва Маркетинг на услугите</li> <li>• Липса на връзка/интеграция между променливите</li> <li>• Статичен характер на 4P</li> </ul>

Източник: Разработка на автора, базирано на Rafiq and Ahmed (1995)

### **Маркетингов микс на образователни услуги. Елементи на микса на висше образование**

Като клон на маркетинга на услугите, образователният маркетинг (маркетинг на образователни услуги), използва способности и инструменти, които са разработени за пазарите на услуги (Mallik, D. M. A., Achar, A, 2020). (Kotler & Fox, 1995) разработват нова версия на маркетинговия микс, който е предназначен специално за образователни институции и който изглежда се справя с ограниченията,

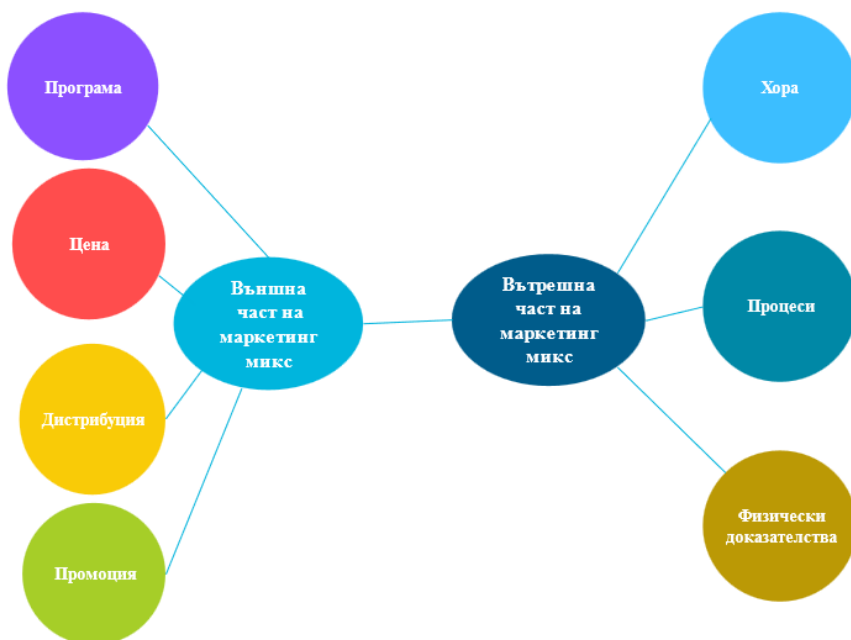
поставени от маркетинговия микс за продуктите (Mallik, D. M. A., Achar, A., 2020). На практика те използват, с малки изменения, „Класическият“ микс на услугите (моделът 7P, предложен от Bernard H. Booms and Mary J. Bitner (Booms, B. H., & Bitner, M. J., 1981), като го „редактират“ в частта участници (participants) и я заменят с хора (people). По-рано, Хората са добавени като пети елемент към 4P от Vaughan C. Judd (Judd, V. C., 1987). Друга редакция е наименуването на продуктът (product) като програма/специалност (program). Последната разлика е в частта физически доказателства (physical evidence), които тук се наричат физически съоръжения (physical facilities). По този начин 7P на образователните услуги, по Котлър и Фокс се състои от:

- Програма/специалност (program);
- Цена (price);
- Място (place);
- Промоция (promotion);
- Процеси (processes);
- Физически съоръжения (physical facilities);
- Хора (people).

В настоящата разработка се използва модифициран модел на 7P маркетинг микса на (Kotler & Fox, 1995) като модифицирането се изразява в наименованията, съобразени с масово позната терминология в България и в частност касаеща висшите учебни заведения. Елементите са: Специалност, Цена, Дистрибуция, Комуникации, Хора, Процеси, Физически доказателства.

Всичките 7P заемат специално място в маркетинговия микс и всяко от тях засяга студента в една или няколко фази от потреблението на услугата. Дори рамката да разглежда всяка стратегия *по елемент* (курсив: Автора) една по една, трябва да се вземе под внимание синергията между всеки компонент. Важно уточнение, което трябва да се направи е, че концепцията за маркетинг микса на услугите според някои изследователи, групира елементите в две групи – външен и вътрешен маркетинг (Schulz et al., 2017; Christopher et al., 2013), които тук ще бъдат наречани външна и вътрешна част на маркетинг микса. Това се налага поради мнението на автора, че понятието „вътрешен маркетинг“ въплъщава в себе си различна насоченост и адресира дейности насочени навътре в организацията, които остават невидими за потребителите, а обикновено се виждат и целят резултатите от тях. Въпросът за *вътрешния маркетинг* следва да бъде разглеждан като елемент на вътрешната среда на висшите учебни заведения. В настоящия доклад се разглеждат и двете части, без да се разделят механично, но въпреки това теоретичната перспектива описва следната таксономия: Външната част на маркетинг микса се фокусира върху мерките за привличане на интереса на потенциалните студенти, така че те да вземат решение за избор на университет. Направленията на маркетинговия микс съставляващи външната част са програма, цена, дистрибуция и промоция (Christopher et al., 2013). Втората част – вътрешната – се фокусира върху качеството на академичните и неакадемичните

услуги. Вътрешната част трябва постоянно да се подобрява и развива, тъй като висшите учебни заведения, както всяка бизнес институция, трябва да задоволяват потребностите на своите студенти, за да оцелеят на пазара на образователни услуги (Chawla, 2013). Ако студентите възприемат, че услугите, които получават като добри, от записването до дипломирането си, а и след това, те най-вероятно ще препоръчат на университета на други. Съответно, направленията при вътрешна част на маркетинг микса са хора, процеси и физически доказателства. Комбиниране на вътрешната и външната част се счита за най-добрата формулировка за разработване на маркетингова стратегия, тъй като двете части вървят успоредно и допълващо се при оптимизиране на маркетинга на висшите учебни заведения (Pardiyono et al., 2022). Специфична форма на комбиниране на няколко елемента на микса едновременно съществува, например, при подходите на директния маркетинг (Маринов, 2011).



Източник: Разработка на автора, базирано на Pardiyono, et al. (2022).

**Фигура 1.** Външна и вътрешна част на маркетинговия микс на висше образование

## Заклучение

Маркетинговият микс 7P е удачен модел за изграждане от страна на висшите учебни заведения на стратегически и систематичен маркетингов подход. Институцията трябва да адаптира маркетинговия си микс, така че да отговори на изискванията на потребителите (съобразно обективните ограничения, регламен-

ти и регулации), както и да прозира латентните им потребности. Услугата висше образование е особена, сложно структурирана, изискваща постоянно взаимодействие между тези, на които се предоставя и същевременно се предоставя от много и различни лица и структури в рамките на висшето училище. Всичко това в комбинация с дългосрочното ѝ предоставяне (поради спецификата ѝ), изисква ангажираност, дори отдаденост и продължителни усилия, на което маркетинга може да помогне, чрез реактивни и изпреварващи действия, пренастройвайки многообразните маркетингови инструменти, съдържащи се в елементите на маркетинговия микс.

## Използвана литература

Маринов, К. (2011). Директен маркетинг. Концепции и творчески решения, Университетско издателство „Стопанство“. (Marinov, K. 2011. *Direkten Marketing. Kontseptsii i tvorcheski resheniya*. Sofia: UI „Stopanstvo“)

Booms, B. H., & Bitner, M. J. (1981). Marketing strategies and organization structures for service firms. In J. H. Donnelly & W. R. George (Eds), *Marketing of services* (pp. 47 – 51). American Marketing Association.

Chawla, M. (2013). Customers (Students) perceptions about 7Ps of Higher Education Marketing Mix. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 1(5), 107.

Christopher, M., Payne, A., & Ballantyne, D. (2013). *Relationship marketing*. Routledge.

Constantinides, E. (2006). The marketing mix revisited: Towards the 21st century marketing. *Journal of Marketing Management*, 22(3–4), 407–438.

Fakeideas. (2008). Revision: Reviewing the Marketing Mix. [Online] Available: <http://fakeideas.co.uk/2008/03/07/revision-reviewing-the-marketing-mix>.

Goi, C. L. (2009). A review of marketing mix: 4Ps or more? *International Journal of Marketing Studies*, 1(1). <https://doi.org/10.5539/ijms.v1n1p2>

John, K. T, Gopalakrishnan, R., Raghavan, A. K. K. (2023). The MBA Marketing Mix Revisited: The Need for the 10Ps Framework in the Indian Context, *IIMS Journal of Management Science* 1 – 26, <https://doi.org/10.1177/0976030X231168312>

Judd, V. C. (1987, November). Differentiate with the 5th P: People. *Industrial Marketing Management*, 16(4), 241–247. [https://doi.org/10.1016/0019-8501\(87\)90032-0](https://doi.org/10.1016/0019-8501(87)90032-0)

Kotler, P., & Fox, K. (1995). *Strategic Marketing for Educational Institutions*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall

Lauterborn, B. (1990). New marketing litany: Four P's passé: C-words take over. *Advertising Age*, 61(41), 26.

Mallik, D. M. A., Achar, A. (2020). Comparative Analysis Of 7p's Marketing Mix In Brand Building Among Management Institutes-An Empirical. *International Journal of Scientific & Technology Research* Volume 9, Issue 03, March 2020, ISSN 2277-8616.

McCarthy, E. J. (1960). *Basic Marketing, A Managerial Approach*. IL: Richard D. Irwin.

- Möller, K. (2006). The Marketing Mix Revisited: Towards the 21st Century Marketing by E. Constantinides. *Journal of Marketing Management*, 22(3), 439 – 450.
- Pardiyono, R., Suteja, J., Puspita, H., & Juju, U. (2022). Dominant factors for the marketing of private higher education. *Decision Science Letters*, 11(2), 137 – 146.
- Popovic, D. (2006). Modelling the Marketing of High-Tech Start-Ups. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 14(3), 260 – 276.
- Rafiq, M. & Ahmed, P. K. (1995). Using the 7Ps as A Generic Marketing Mix: An Exploratory Survey of UK and European Marketing Academics. *Marketing Intelligence & Planning*, 13(9), 4 – 15.
- Schulz, S. A., Martin, T., & Meyer, H. M. (2017). Factors influencing organization commitment: Internal marketing orientation, external marketing orientation, and subjective well-being. *Journal of Management Development*, 36(10), 1294 – 1303.

### **Abstract**

The article outlines the importance of the marketing mix as a way and means of influence and interaction in order to attract potential students and retain current ones in next educational degree. The aim of the article is based on a critical analysis and synthesis of existing scientific literature in the field of marketing of educational services and in particular of marketing of higher education, to examine the concept of the marketing mix. The object of the development are the higher education institutions, and the subject are their marketing activities to attract and retain students, through the means of readjustment of the marketing mix.

# СЪВРЕМЕННИ ПОДХОДИ ПРИ ИЗГРАЖДАНЕ НА ОТЛИЧИМОСТ НА МЕЖДУНАРОДНА ПОТРЕБИТЕЛСКА МАРКА С ВИСОКА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ

*Явор Карагьозов<sup>1</sup>*  
*yavor.karagyozov@unwe.bg*

## Резюме

В настоящия доклад се разглеждат различните аспекти на комуникацията при международните брандове с акцент върху значимата отличителност при международните марки. Проучва се и релевантността към контекста, включително дефинирането, точките на влизане в категорията и отношението им към генерирането на растеж. Изследването има за цел да проучи и открие похватите за изграждане на марка и диференцирането ѝ. Разработването на международна потребителска марка с висока добавена стойност е предизвикателство за всеки бизнес, който се стреми към глобалния пазар. За да има успех марката трябва да бъде отличима, значима и релевантна към контекста като същевременно се осигурява постоянен поток от нови и удовлетворени клиенти.

**Ключови думи:** позициониране, бранд, премиум марки, отличимост

**JEL:** M31

## Увод

Успешното позициониране на продукта като марка на международните пазари играе роля на крайъгълен камък в подsigуряването на устойчиво и дългосрочно развитие, както и на високи резултати и доходност. Същевременно, конкуренцията е все по-голяма, а изискванията на потребителите все повече се променят. Поради тази причина от съществено значение е да се изследват съвременните похвати и измерения при изграждане на отличимост на международните брандове с висока добавена стойност, за да се гарантира и силното конкурентно представяне и максимизиране на пазарния дял.

В настоящото изследване се прави анализ и се проучват различните аспекти на комуникацията при международните брандове, включително изграждането на комуникационна стратегия и бриф, разработване на криейтив и оценяване. Специален фокус се отделя върху значимата отличителност при международните марки, като се разглежда дефиницията за бранд, значимостта и отличителността на международните марки, както и връзката между отличимостта и цената за постигането на висока добавена стойност.

---

<sup>1</sup> Явор Стефанов Карагьозов – докторант, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Университет за национално и световно стопанство, гр. София

Проучва се и релевантността към контекста при международните марки, включително дефинирането, точките на влизане в категорията и отношението ѝ към генерирането на растеж. Това изследване се стреми да се допринесе за по-добро разбиране на съвременните похвати при изграждане на международна потребителска марка с висока добавена стойност и да бъде полезно в областта на маркетинга и международния бизнес.

Обект на научното изследване са международните потребителски марки с висока добавена стойност. Предмет е анализирането на съвременните похвати при изграждане на отличимост на международни потребителски марки. Настоящото изследване има за цел да проучи и открие похватите за изграждане на марка и диференциране, които се използват към настоящия момент. За постигането на тази цел се решават следните изследователски задачи:

- изследване на похватите за създаване на значима отличимост и диференцируемост при марките;
- анализиране значението на похватите за създаване на диференцируемост при изграждане на контекстуална релевантност и отличителни бранд елементи.

## **Значима отличителност при международните марки**

### *Дефиниране на бранд-марка*

Под „значима отличителност“ се разбира повишаване на значимостта на бранда за привличане и печелене на повече потребители. В днешно време се признава огромната бизнес стойност, която нефункционалните, нематериалните и ирационални продуктови предимства могат да създадат за една международна организация. Марката за мултинационалните компании е отличителен набор от атрибути и стойности, с които потребителите асоциират името или символа. Марките не са просто лога, те са възприятия (Millman, D., 2011). Марки като Nike, Apple и BMW автоматично ни навеждат на повече асоциации от просто обувка, компютър и автомобил. Много марки могат да бъдат разпознаваеми и с добро качество. Въпреки това единици биват избрани, защото имат значимост за потребителите и се различават от другите марки в дадена категория. Дадена марка невербално прави изявление и за характера на този, който я държи/ползва. Маркетинговите специалисти в международните компании следва да защитават и подобряват значението на всичките си марки, за да гарантират бъдещ растеж на приходите. Те са пазители на някои от най-ценните активи на техните компаниите – марките.

### *Значимост и отличителност на международен бранд*

Значимостта, от маркетингова гледна точка, може да се дефинира като нематериалните асоциации и емоционални ползи, които потребителите придават на дадена марка, които отиват отвъд чисто функционалното (Martin, D.&Batey, M. 2011). Разликата се определя като колко различна е марката във възприятието

на потребителите от други марки в категорията. Заедно, значимостта и отличителността, помагат за развитието и увеличаването на дългосрочната стойност на международните марки, докато контекстуалната релевантност помага за постигането на потребителска пенетрация и пазарен дял. И двете са необходими, за да се осигури устойчив растеж на бранда.

### ***Създаване на значимост на марка***

Тъй като значимостта е съвкупност от нематериални асоциации и ползи, които потребителите придават на бранд, тези потребители в крайна сметка решават какъв вид значение, ако въобще има такова, би имал брандът. Без значима отличимост, брандът не би бил забележим за потребителите (Miller, D. 2017). Значението на марката се измерва като се разберат асоциациите, които потребителите правят с марките чрез потребителски проучвания и различни видове измервания на динамиките в стойността на брандовете. По този начин маркетингът управлява значимостта на брандовете чрез разнообразни способности.

Силно значение се развива първо чрез уникално и силно бранд позициониране. Създаването на архитектурни бранд триъгълници предпоставя обмислен избор относно какви асоциации ще има марката и какви не (Romaniuk, J. & Sharp, V. 2019). Пластът в бранд архитектура, свързан с ползите на марката, е обобщение на всички три слоя на архитектурата и като цяло, това, което е стремежът към завършеното предложението на бранда към потребителите.

***„Функционално = Получавам, Социално = Изглеждам,  
Емоционално = Усецам“***

Големите международни марки имат интегрална връзка между функционалните им ползи (например вкуса) през социалните и до емоционалните. Напитка, която се представя като сладка и лека, но има силен и настойчив характер, може да не се съчетае логично между функционалните и емоционалните си предимства. Всички бранд архитектурни триъгълници следва да се стремят да бъдат различни. Силната бранд архитектура е първата стъпка към изграждането на значението на марката (Chernatony, L. 2010).

Второ, „значимостта“ се развива от маркетинговете чрез изключителна комуникация. Това включва разработването на криейтив бриф, заедно с всички стъпки за управление на кампанията във всички канали на пазара. Осигуряването на значимостта на марката чрез креативното изразяване и комуникационния план като едно цяло е ключово за ефективната комуникация на марката.

Маркетинговете също управляват значението на марката чрез различните и отличителни активи/характерни елементи (Holt, D. 2004). Nike Swoosh (крилото-лого на марката) само по себе си няма значение, докато съвкупността от маркетингови действия не го изпълняват със значимост. Тази международна значимост се развива последователно и се освежава във времето. Този капитал (стойност на марката) може да се използва в нови бизнес възможности. Подобно на

това, маркетолозите трябва да управляват собствените си отличителни активи/характерни елементи. Те могат да бъдат лого, етикети, дизайн на бутилка, монограми върху облекла стилове на комуникации и дори звуци/мелодии. Свързването на тези елементи със значимостта на марката помага за затвърждаване на тази значимост и отличимостта на марката, както и за предоставянето на „навигационни способности“ за потребителите да откриват лесно своите марки в момента на покупка.

В заключение, следва да се обобщи, че всичко, което марката казва и прави, влияе по някакъв начин върху значимостта ѝ, било то в положителна или отрицателна посока. Иновации, събития, ПР и дори потребителите на марката могат да въздействат върху нейната значимост (Romaniuk, J. & Sharp, B. 2019). Това е така, защото мозъкът е насочен към създаване на асоциации в нашия свят, за да можем да вземаме лесни решения.

Стартирането на супер-премиум продуктова линия от международна марка ще доведе до различна значимост, отколкото стартирането на различен вариант от стандартната линия. Събитие в ресторант, отличен с Мишлен звезди, ще има различна значимост в сравнение с такова, проведено в квартален ресторант (Melissa, D. 2018). Всичко, което марката казва или прави, може да повлияе на значението ѝ за потребителите. Ролята на маркетолога е първо да разбере, а после да създаде значението във времето. Изграждането и полагането на основи на значимост на марката изисква значително време и инвестиции, така че всичко, което намалява по някакъв начин значимостта на марката, идентичността на марката, тонът на изказа/архетипът или характерните ѝ елементи, в крайна сметка разрушава стойността (Sharp, B. 2010). Всичко, което една международна марка комуникира следва да бъде обмислено внимателно.

## **Връзка отличимост – цена за висока добавена стойност**

Познаваемостта на бранда и обмислянето (потенциален избор за покупка) играят ключова роля в изграждането на внимание към марката, потребителска пенетрация, пазарен дял и насърчаване на реализация и растеж. Растежът в познаваемостта (заедно с увеличаването на физическата наличност – дистрибуция) предопределя възможностите за нарастване на обема. Съответно е налице силна връзка между познаваемостта и пазарния дял на дадена марка.

Множество изследвания подкрепят тези твърдения, като едно от тях е от един източник, където се изисква панелистите да изразят познания за значима отличимост в проучване на Kantar World Panel (Kantar, 2016). В това изследване „значимата отличимост“ се разглежда като познаваемост на марката.

Въпреки това за премиум марките това показва само половината от картината. В допълнение към познаваемостта премиум марките трябва да имат по-високо значимо възприятие на отличимост. Това усещане за отличимост е това, което оправдава по-високата цена, която следва да бъде платена.

Значимата отличимост между марките се отнася до техните уникални и ценностни характеристики, които разграничават даден бранд от неговите конкуренти. Тези характеристики могат да включват качество на продукта, иновативност, устойчивост, наследство/история или други фактори, които потребителите намират за важни и желани. Когато потребителите възприемат значима отличимост в марката, те са по-склонни да я предпочетат пред други при взимането на решение за покупка, тъй като се предлага нещо, което други марки нямат.

Марките, които създават значима отличимост, често могат да поискат по-висока цена от тези, които не правят това. Проучването показва, че в общия случай, международните марките с висока диференциация могат да се позиционират ценово с премия от 13% повече спрямо конкурентите си, докато марките с ниска отличимост могат да завишат цените си само с премия от 5% (Според проучване на консултантската фирма McKinsey & Company).

Способността на марката да се разграничи от конкурентите ѝ е критичен фактор за успеха ѝ, тъй като ѝ позволява да създаде уникална идентичност и да установи дълготрайно отношение с потребителите. Освен това, изследване, показва, че диференцирането на марките води до положителен ефект върху готовността на потребителите да платят завишена цена. Изследването проучва потребителите в автомобилната индустрия и заключава, че тези, които възприемат високо ниво на различие между марките, са по-склонни да платят повече за предпочитаната си марка (Journal of Brand Management. 2018).

Обобщено, значимата отличимост между марките играе критична роля във възприятието на потребителите за стойността на марката и тяхната готовност да платят по-висока премиална цена за нея. Марките, които могат да създадат уникална и ценна идентичност за себе си, често могат да се наслаждават на по-висока цена спрямо конкурентите си, тъй като потребителите са склонни да плащат повече за добавената стойност и отличимостта си, която предлагат.

## **Създаване на стойност отвъд рационалните ползи**

Когато мислим с „рационалния си мозък“, често имаме склонността да считаме, че стойността произтича от списък с факти и рационални ползи. Реално обаче хората са когнитивни спестовници (Holt, D. 2004). С други думи, особено за категории, които купуваме рядко, не запомняме много и много забравяме. Само малка част от мозъка ни е посветена на съхранение на тази информация. Избираме да запомним само няколко марки във всяка категория, които бихме разгледали.

Мнозина от потребителите възприемат категорията на напитките като голям и претоварен регал от избори в магазина. Потребителите правят избори за какво да купят само в няколко секунди. По някакъв начин, те трябва да достигнат до бърз избор от безкрайна селекция и да успеят да видят през „хаоса“, за да открият търсената значителна отличимост. Когато се увеличи броят на предложенията, разходът относно време и усилия или събиране на необходимата информа-

ция за направата на добър избор също се увеличава (Schwartz, B. 2004). Точно това е и причината защо емоционалната реклама има толкова важна роля за изграждане на значимост на международните марки. Емоциите си проправят път през безредицата и ни дават свободата да придадем стойност на продукт отвъд рационалните причини. Можем да следваме интуицията си (нашето възприятие за смислена отличимост) и бързо след това да продължим с останалата част от ежедневието си.

## **Релевантност към контекста при международните марки**

Когато марките имат добри резултати чрез традиционните измерители за познаваемост, но продажбите са разочароващи, много често се прави извод, че купувачите не харесват марката. Въпреки това проблемът често може да бъде, че макар и да знаят за марката (и може дори да я намират за приемлива), те рядко я взимат предвид, когато се намират в ситуация за покупка.

За да бъде закупена дадена марка, тя трябва първо да бъде в мислите на потребителя като потенциален избор. Това означава, че тя трябва да има силно ментално присъствие, за да може да бъде изведена от паметта в правилния момент. Но процесът на възстановяване на паметта за марката не се случва в празно пространство, лишено от други променливи и влияния. Това винаги се случва в контекста на някои решения, които потребителите и купувачите трябва да вземат. Това е причината, поради която процесът на изграждане на контекстуална релевантност е много важен.

Значимата отличимост се фокусира върху това, което марката предизвиква в ума на потребителя (ценности, индивидуалност, емоции и т.н.). Контекстуалната релевантност се основава на създаването на силни асоциации с мотивациите на потребителите, в които искаме марката да бъде лесно проектирана в ума им. Това означава влизане в списъка от предпочитани марки в даден момент, за конкретна мотивация и да се възприема като подходящ избор.

## **Дефиниране на контекстуална релевантност**

Потребителите винаги купуват марки обвързано с „моменти на потребление“ (или търсене на специфично емоционално състояние) в ума си, които обикновено са специфични за дадената категория (Sharp, B. 2010). В напитките, например, потребителите може да търсят продукт, който може да бъде лесно миксиран, който е подходящ за семейни събирания или такъв, който е подходящ за споделяне със специален човек или при специален повод. Също така, когато са в бар или ресторант, потребителите биха могли да разглеждат възможността да поръчат напитка, която отговаря на празничен повод, за започване на вечерта или която би показала тяхната изтънченост пред колегите. С други думи, потребителите търсят продукт, който е релевантен и подходящ за контекста, в който те ще го употребят.

Контекстът следва да се разглежда като постоянно променяща се ментална система от данни/файлове, на която потребителите се позовават при взимане на решения за пазаруване или потребление. Това е нещо, което се случва на широко ниво на размисъл и често е обмисляне преди избора на категорията и преди марката. Множеството от разглеждани марки е всъщност условен ментален списък на брандове, които потребителите намират приемливи за дадения момент и биха разглеждали като опция за покупка. Това може да е списък със 3-5 марки напитки, които потребител би обмислил като опция за барбекю с приятели през лятото, и друг списък с марки, които биха му дошли на ум, когато например ще излиза на вечеря с началника си.

На база практиката и множество изследвани примери се установява, че тази разглеждана съвкупност (множество от обмисляни марки) не е фиксирана, а е променлива в зависимост от контекста и времето. Поради тази причина е важна актуализацията и постоянното освежаване на паметта, за да се привличат нови и да се привличат отново стари потребители. Винаги трябва да се има предвид, че потребителската база на една марка е като изтичащ съд (Kahneman, D. 2011).

По отношение на контекста има марки, които потребителят може да счита, че отговарят на много мотивации и други, които биха могли да адресират едва на една или само на няколко негови/нейни мотивации. Условният списък в мислите на потребителя с предпочитани марки постоянно променя подредбата си както и контекст си, което означава, че марките винаги са в битка помежду си, бидейки конкуренти. Тази битка не е само да се установи значима отличимост, но също така е и за да бъде марката виждана скоро по запомнящ се начин, както и да се свързва с конкретни мотивации за покупка.

Условният списък с предпочитани марки, би могъл да варира по своя обем, същност, брандове и подредба, в зависимост от контекста. Например, ако искаме да закупим алкохолна напитка/бренд, то категориите и бранда биха били различни ако говорим за контексти като: Безгрижни моменти/вечерно високо енергийно парти; Покупка за специален подарък; Разнообразност/добро за бърз микс, освежаване в непринуден момент; Наслаждаване на интересен и характерен вкус. Друг пример би могъл да се илюстрира с избора на риза – тя би могла да бъде класическа-черна/бяла; на каре-елегантна или по-спортна – голямо каре; цветна, ленена, широка и т.н., като в зависимост от повода за обличане, подходящ би бил различен вариант.

Важното нещо, което трябва да се забележи в примера с напитките е, че някои марки са в списъка за разглеждане за повече от един случай. Това би предположило, че дадена марка е една от любимите марки на определен консуматор. Характеристика на най-големите международни марки е, че са в списъка за разглеждане за множество ключови мотивации за покупка. Това също така е индикация защо ги считаме и са постигнали да бъдат големи марки. Различни потребители могат да имат подобни списъци за разглеждане за една и съща основна мотивация, докато един и същ потребител може да има много различни списъци

за разглеждане за различни нужди (Farris, P. 2006) Да бъдеш петата марка, разглеждана за множество контексти, често е много по-лошо положение, отколкото да бъдеш първата за един контекст. Това, разбира се, се повлиява от размера и важността на дадена мотивация в категорията.

## **Точки на влизане в категорията**

Една полезна рамка за дефиниране на контекстуална релевантност е концепцията „Точки на влизане в категорията“ Category Entry Points (CEPs) (Sharp, B., J. Romaniuk 2016). Точките на влизане в категорията дефинират тези комбинации от ключови поводи и нужди, които насърчават необходимостта от закупуването на продукти в категорията. В премиум продуктите те обикновено се дефинират като основни мотивации, които са съвкупност от нуждите, усещанията и поводите, спрямо които всички категории и брандове в тях биха могли да бъдат причислени, наложени на условна бранд карта и да бъдат сравнявани.

Ултимативно CEPs ни позволяват да идентифицираме релевантността на една марка от перспективата на потребителя, тъй като тя се основава на това, което предизвиква точките на влизане за марката ни (CEPs), а не на това, което марката ни предизвиква (значима отличимост) (Fill, Chr. 2013).

Марки, които имат асоциации с тези ключови фактори, които насърчават закупуването/консумацията, имат по-голяма вероятност да се появят в списъка на потребителите. Тези марки се свързват с множество ситуации за купуване/консумиране. Тези асоциации си създават кратък път в умовете на потребителите при взимането на решения за покупка.

Когато дадена марка расте, броят на различните контексти, в които се възприема за релевантна, ще нараства. Големите марки са свързани с много различни мотивации. Няма марка, която е голяма, защото е силна само в един контекст. Същото важи и за растежа на марката, няма големи брандове, които разполагат с много малка, но много лоялна група потребители.

## **Контекстуална релевантност и генериране на растеж**

Ще разгледаме как CEPs (точките за влизане в категорията) се използват в различни категории, за да стимулират мисленето за растеж на международните марки.

*Закуската на Макдоналдс* – Макдоналдс стартират предложения за закуска през 1972 г. с Ег МакМъфин (Kotler, P. et, 2010). Този символичен сандвич е пуснат, когато Макдоналдс открива чрез пазарни изследвания, че бързата закуска ще бъде популярна сред техните потребители. След пет години те лансират пълно меню за закуска. Към края на 1980-те години закуската на Макдоналдс вече представлява над четвърт от всички сервирани закуски извън дома.

Изграждането на популярност и разпознаваемост на бранда Макдоналдс като опция за закуска би отнело значително количество време без директна реклама.

Например: при следващото ви посещение потърсете менюто за закуска. Преди да започнат с тези предложения, те не са били включени в никакви мисли/списъци за закуска. В днешно време, менюто за преди хранене преди обяд съставлява почти една четвърт от продажбите им (QSR Magazine, July 2018).

Макдоналдс генерира милиони повече посещения на клиенти, поръчки и печалби, от както започва да бъде свързван със закуската. В конкретния пример, се показва как те са се фокусирали върху асоциацията „Макдоналдс е добро място за закуска“. Макдоналдс има много повече точки за влизане в категорията: добро място за посещение с деца (Хепи Мийл), бързо спиране за хранене (Драйв-тру) и от неотдавна добро място за кафе (МакКафе). Те продължават да разширяват бизнеса си като остават актуални към повече точки за влизане в категорията, привличайки повече потребители.

*Сникърс и глада* – Пазарът на шоколадови барове е много разнообразен и конкурентен. Интересно е как в цялото множество от предложения, хората избират шоколадов бар. Проблемът е подобен за хората в много ситуации за покупка: как да вземат бързо решение в забързана среда. Сникърс преди време провежда кампания „вземи си малко ядки“, защото е шоколадов бар с ядки. Проблемът е, че има и други шоколадови барове с ядки и наличието на ядки е характеристика на продукта, а не ключова причина за покупка на шоколадов бар. Потребителите като цяло не мислят за ядките като съставка толкова често и когато/ако го правят, мислят за много други неща вместо Сникърс. Работейки с анализ на точки за влизане в категорията, Марс (компанията притежател на марката Сникърс) променя стратегията си, за да се фокусира върху много по-голяма и важна точка за влизане в категорията категория вход за шоколадови барове – гладът. Глобалната кампания „Не си ти, когато си гладен“ (Winner, R.S. 2019) на Сникърс се фокусира върху ключовата причина за покупка на шоколадови барове от потребителите. През първата си година, тази променена стратегия довежда до растеж от 15,9% в глобалните продажби на марката (Morgan, A. 2017).

*Порше растеж отвъд 911* – Порше са известни с иконичния модел на спортни автомобили 911, но не и със семейни автомобили. До 2003 г. по-малко се знае и за SUV-тата на марката. Порше използва иновации и комуникация, за да създаде нови точки на влизане в категорията. Те успяват да направят това като запазят смисъла на своя бранд – „винаги спортен автомобил“.

Разглеждайки историята на продажбите на Порше, продажбите на класическия модел 911 нарастват малко за период от двадесет години. Порше продължава да обновява своята линия, като пуска ограничени серии, но в момента продават много повече SUV-та, отколкото спортни автомобили. Сега, когато хората мислят за ключовите точки на влизане в категорията на премиум автомобилите, като „автомобил, подходящ за цялото семейство“ или „втомобил за ежедневна употреба“, Порше влиза в тази категория, в мисловния списък, като много са разширили тяхната значимост в ключовите точки на влизане в категорията.

Правилно използван, подходът за разширяване на точките на влизане в категорията може да трансформира бизнеса в нови нива на растеж.

В резюме, заедно с комуникационния мащаб за достигане на аудитория, значимата отличимост и уникалните активи/характеристики, развиването на контекстуалната релевантност е критично за изграждането на международните брандове във времето. Това е основна част от начина, по който се анализира връзката между ментална наличност/списък с марки, които се обмислят за покупка и растежа на марката.

## **Заклучение**

Разработването на международна потребителска марка с висока добавена стойност е предизвикателство за всеки бизнес, който желае да се утвърди на глобалния пазар. За да постигне успех, марката трябва да бъде отличима, значима и релевантна към контекста, като същевременно се осигурява постоянен поток от нови и удовлетворени клиенти.

В представеното изследване са разгледани теоретичните и практически аспекти при изграждането на отличимост на международните потребителски марки с висока добавена стойност. Анализирани са редица похвати и стратегии, примери от успешни международни брандове, които могат да бъдат използвани в маркетинговите процеси на позициониране и комуникация с цел постигането на устойчив ръст и доходност във времето.

Сред тях са създаването на значима отличимост чрез уникален брандинг, изграждане на комуникационна стратегия и бриф, разработване на креативна концепция, оценка на качествата на кампанията. Важно е да се отбележи, че отличимостта на марката не зависи само от нейната визуална идентичност, но най-вече от емоционалните усещания, които тя предизвиква у потребителите.

В допълнение изследването подчертава значението на контекстуалната релевантност при изграждането на международни марки. Тази релевантност е свързана с точките на влизане в категорията, които могат да са културни, социални или демографски. За да се изгради релевантност, марката трябва да бъде поставена в контекст, който отговаря на нуждите и предпочитанията на потребителите, които привличат тяхното внимание към ценностите и обещанията на бранда, които надвишават рационалните ползи.

Като заключение изграждането на отличима международна марка с висока добавена стойност е комплексен и дългосрочен процес, който изисква повишено внимание и иновационен подход. Ключът към успеха е създаването на уникална и релевантна към контекста марка, която дългосрочно се стреми към обновления, адаптация към средата и постоянно набиране на нови и задържане на настоящи потребители. Резултатите от изследването ще бъдат от полза за маркетинговите и рекламни специалисти, които търсят начини да подобрят възпри-

емането на международните потребителски марки с висока добавена стойност на глобалния пазар.

## **Използвана литература**

Chernatony, Leslie. (2010). *Creating Powerful Brands: The Strategic Route to Success in Consumer, Industrial and Service Markets*.

Farris, P., Bendle N., Pfeifer, Ph. and D. Reibstein. (2010). *Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*. 2nd edition.

Farris, P., Bendle N., Pfeifer, Ph. and D. Reibstein. (2006). *Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*.

Fill, Chris. (2013). *Marketing Communications: Discovery, Creation and Conversations*.

Holt, Douglas. (2004). *How Brands Become Icons: The Principles of Cultural Branding*.

Holt, Douglas. (2004). *How Brands Become Icons: The Principles of Cultural Branding*.

Kahneman, Daniel. (2011). *Thinking, Fast and Slow*.

Kantar. (2016). 34 brands. Power Purchase studies.

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0: From products to customers to the human spirit*. John Wiley & Sons.

Martin, Diane L. & Batey, Mark. (2011). *Brand Meaning*.

Melissa, Davis. (2018). *The Fundamentals of Branding*.

Miller, Donald (2017). *Building a StoryBrand*.

Morgan, Adam. (2017). *Eating the Big Fish: How Challenger Brands Can Compete Against Brand Leaders*.

QSR Magazine, July 2018.

Romaniuk, Jenni & Sharp, Byron. (2019). *Building Distinctive Brand Assets*.

Schwartz, Barry. (2004). *The Paradox of Choice: Why More is Less*.

Sharp, Byron (2010). *How Brands Grow*.

Sharp, Byron and Romaniuk, Jenni, (2016). *How Brands Grow: Part 2: Emerging Markets, Services, Durables, New and Luxury Brands*.

Winer, R. S. (2019). *Marketing management (5th ed.)*. Pearson.

## CONTEMPORARY APPROACHES TO BUILDING THE DISTINCTION OF AN INTERNATIONAL CONSUMER BRAND WITH HIGH ADDED VALUE

*Yavor Karagyozov, PhD student,  
International Economic Relations and Business Department,  
University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria  
e-mail: yavor.karagyozov@unwe.bg*

### **Abstract**

This report examines the various aspects of international brand communication with an emphasis on the significant distinction of international brands. Contextual relevance is also explored, including definition, category entry points and their relationship to generating growth. The research paper aims to explore and highlight the concepts of brand building and differentiation. The development of an international consumer brand with high added value is a challenge for any business aiming for the global market. To be successful, the brand must be distinctive, meaningful and relevant to the context while ensuring a constant flow of new and satisfied customers.

**Keywords:** positioning, brand, premium brands, distinction

**JEL:** M31

# МЯСТОТО НА МАЛКИТЕ МОДУЛНИ РЕАКТОРИ В ПОЛИТИКАТА НА ЕС ЗА ПОСТИГАНЕ НА КЛИМАТИЧНА НЕУТРАЛНОСТ

*Никола Петров<sup>1</sup>*  
*npetrov\_2220143@unwe.bg*

## Резюме

Целта на научния труд е да представи възможността за използване на малките модулни реактори (ММР) като средство за постигане на целите на ЕС („Подготвени за цел 55“, която е със срок до 2030 г.) и основната цел на ЕС за постигане на климатична неутралност до 2050 г. Чрез използването на качествени и количествени методи ще се направи сравнителен анализ до каква степен ММР е подходящо решение за постигане на гореспоменатите цели. По този начин научният труд ще има за цел да предостави нови знания и/или методи в избраната тема.

**Ключови думи:** ЕС, Международни икономически отношения, Национална сигурност, Енергийна сигурност, Малки модулни реактори, ММР

**JEL:** F5

## Увод

Научният труд има за цел да разгледа актуалната тема свързана с климатичните промени и проблемите, които създават остарелите производства на електрическа енергия в Европа, спомагащи за отделяне на така наречените парникови газове. В тази връзка, преди няколко години ЕС започна да финансира прехода към климатична неутралност като с времето първоначалната цел за намаляване на въглеродните емисии от 30% се увеличи до намаляване с най-малко 55% до 2030 г. (в сравнение с отделените емисии през 1990 г.) и изцяло климатично неутрален до 2050 г. Последните събития (войната между Русия и Украйна, войната в Близкия Изток и постоянните кризи в Африка), Европа усети своята зависимост от Русия в енергиен аспект, а през лятото на 2024 г. поради високите температури в Източна Европа се стигна до т. нар. „blackout“ в някои страни като Албания, Босна и Херцеговина и Хърватия, което е недопустимо в 21. век.

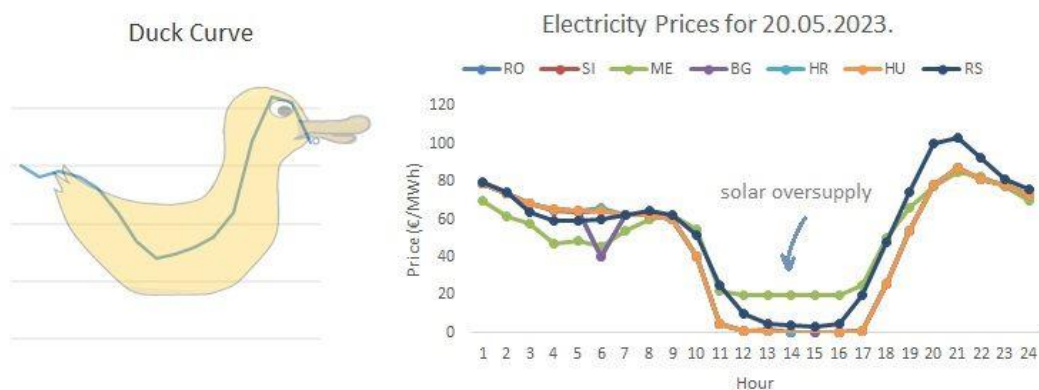
Поради изброените по-горе причини е важно да анализираме от какво е съставен енергийният микс на Европа и как той може да се актуализира, за да е независим от други страни и в същото време климатично неутрален.

Основните производствени мощности в ЕС до скоро бяха въглищните електроцентрали (ТЕЦ). По данни на ЕС за 2022 г. делът на ТЕЦ-те е 38,7% от общия енергиен микс на ЕС, докато делът на производството от възобновяеми източ-

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „Национална и регионална сигурност“, Университет за национално и световно стопанство.

ници е 39,4% и съответно ядрена енергия е 21,9%. („How is EU electricity produced and sold?“, n.d.) Като вариант за развитие в енергийния микс на ЕС с цел постигане на климатична неутралност до 2050 г. остава ел. енергията от възобновяеми източници (вятър, слънце, геотермални извори, вода) и ядрената енергетика. В последните години, истински бум предизвика инвестицията и развитието на фотоволтаичните и вятърните паркове, но при тях основен проблем е зависимостта от географското разположение, за да могат да са рентабилни при липсата на батерии, които да помагат за съхранението на произведената ел. енергия в пиковите часове на производство и отдаването след това в енергийните мрежи, когато има нужда от нея. В противен случай се наблюдава ефектът на патицата (Фигура 1).



Източник: „Confronting the Duck Curve“, n.d.

**Фигура 1.** Пример за „кривата на патицата“

В този случай (Фигура 1) се наблюдава предлагане на ел. енергия, което надвишава потреблението и на чисто пазарен принцип цените за свободен пазар се понижават до 0 евро/МВтч или дори стават отрицателни, което от своя страна влияе негативно на производителите на ел. енергия от възобновяеми източници.

От друга страна, производството на ел. енергия от ядрена енергия дава стабилност, сигурност и най-вече независимост от климатичните условия. В момента има изградени ядрени реактори от 4-то и 5-то поколение, като средната мощност на един ядрен реактор е около 1000 МВт.

Иновацията в ядрените централи е изграждането на малки модулни реактори (ММР), които са с мощност около 300 МВт и позволяват по-добро регулиране на енергийната система, по-бързо изграждане в сравнение със стандартните ядрени реактори и дават възможност за различни начини на използване.

## **„Подготвяне за цел 55“ и постигане на климатична неутралност в ЕС до 2050 г.**

„Подготвени за цел 55“ е целта на ЕС за намаляване на нетните въглеродни емисии на парникови газове с най-малко 55% до 2030 г. Тези въглеродни емисии се отделят най-вече от ТЕЦ-те, остарял градски транспорт и използване на автомобили без системи за пречистване на отработените газове. За да ограничи тяхното влияние, ЕС изработи пакет от предложения, които да постигнат съгласувана и балансирана рамка за постигане на гореописаната цел. Част от тази рамка включва изграждането на нови мощности за производство на ел. енергия от възобновяеми източници, подновяване на градския транспорт с нулево емисионен такъв, социални политики за държавите в ЕС, които да насърчават местното население да замени старите автомобили с нови по-екологични такива, както и политики, свързани с енергийната ефективност.

Конкретно за политиките въведени в енергийния сектор трябва да се отбележат две много важни неща. Първото е въвеждането на „Системата на ЕС за търговия с емисии“ (СТЕ на ЕС), което представлява пазар на въглеродни емисии за територията на ЕС. Тази система е въведена още през 2005 г., но с времето придоби все по-голяма роля в борбата на ЕС с намаляването на въглеродния отпечатък. Идеята е чрез заплащане на такива въглеродни квоти, ТЕЦ-те, отделящи високи нива на въглероден диоксид и други парникови газове да станат икономически нерентабилни и да ограничат своето производство, като по този начин се стимулират да инвестират или в ново оборудване, което да замърсява в по-ниски степени, или в производство от възобновяеми източници. Такъв пример за България е компанията AES, която освен собственик на ТЕЦ „Марица Изток 1“ е собственик и на вятърен парк „Свети Никола“.

Този тип инвестиции към момента не дават очаквания резултат, тъй като вятърните и соларните паркове са силно зависими от метеорологичните условия, а при благоприятни такива, се получава дисбаланс в енергийната система, която води до непазарни цени отказващи производителите на ел. енергия от възобновяеми източници в последващи инвестиции. По тази причина през 2023 г. Европейския парламент подкрепи предложението на Европейската комисия за приемане на инвестиции в ядрени и газови централи, като инвестиции в т.нар. „преходни горива“.

В последно време, ММП се считат за важна технология за прехода към чиста енергия. („Net-Zero Industry Act,“ n.d.) Тези ядрени реактори целят бързо производство на електричество, като същевременно намаляват капиталовите разходи и избягват зависимостта от големи електрически мрежи. („Small Nuclear Power Reactors – World Nuclear Association,“ n.d.) Следователно, ММП могат да се считат както за основна конкуренция на соларните паркове, така и на още една възможност за взаимодействие и комбинирано производство от соларен парк и ММП. Такъв проект се разработва от компания „Холтек“, които планират да ин-

тегрират фотоволтаична система в ММР тип 300, които да се използва като алтернативен производител на ел. енергия и като батерия. (Grant, 2024)

Друг пример за използване на ел. енергия от АЕЦ е компанията Майкрософт. Вследствие на продължаващи проучвания в областта на ядрената енергетика, нарастващите инвестиции и преоткриване, вследствие на политиките, водени от ЕС за намаляване на въглеродния отпечатък и производство на ел. енергия от възобновяеми и „зелени източници“, компанията реши да инвестира в експлоатацията на ядрената централа в „Три майл айланд“ в щата Пенсилвания. Целта на компанията е, чрез изкупуване на ядрената енергия да покрие нивата на нискоемисионна електроенергия за своите нужди.

### **Вредни ли са ядрените централи за здравето на човека?**

Ядрените централи са доказани във времето като „базови мощности“, които са със стабилно производство и минимално замърсяване към околната среда. Важно е да се отбележи, че през последните 50 години има едва три ядрени аварии, след които може да се счита, че е имало голямо замърсяване. Трите аварии са:

Три Майл Айланд (1979) – в САЩ, частична ядрена авария, но без значителни радиационни освобождавания.

Чернобил (1986) – в Украйна, една от най-сериозните ядрени аварии в историята.

Фукушима (2011) – в Япония, причинена от земетресение и цунами.

При аварията във Фукушима, работниците успяха да минимизират успешно нанесените щети от приливната вълна, причинена от разрушителното земетресение с магнитуд около 9 по скалата на Рихтер. Въпреки голямото количество вода, замърсена с радиоактивни изотопи, изпуснато в Тихия океан по време на и след бедствието, с доклад от 2014 г. на Световната здравна организация и Научния комитет на ООН за въздействието на атомната радиация споменава, че не се очаква увеличаване на спонтанните аборти, мъртвородените или физическите и психическите разстройства при бебетата, родени след инцидента. При последващите проучвания отразени в доклад на UNSCEAR от 2020/2021 г. се потвърждават заключенията от предишните проучвания, а именно:

Повечето хора, изложени на радиация след инцидента, са получили ниски дози, които не водят до значителни здравословни проблеми. Също така се очаква, че няма да има значителни увеличения на случаите на рак или други заболявания, свързани с радиацията, сред населението. („UNSCEAR 2020/2021 Report Volume II,“ n.d, p. 85.)

От друга страна, влиянието на ММР върху здравето на човека, в сравнение с влиянието на ТЕЦ-те върху него, може да се разгледа в няколко аспекта. Основният проблем при ТЕЦ-те, е отделянето на въглеродните емисии и фините прахови частици в атмосферата, които имат своята основна роля за т. нар „парников ефект“, който допринася за глобалното затопляне, но и най-вече е основен причинител на респираторни заболявания. От своя страна ММР не отделят

подобен тип въглеродни емисии и са в пъти по-безопасни, поради своята технология на производство на ел. енергия. От гледна точка на безопасност, през последните 50 години има дори повече аварии с ТЕЦ, отколкото с АЕЦ, което е допълнителен стимул за изграждане на ММР. Още повече след инцидентите като тези в „Чернобил“ и „Фукушима“, технологията се подобрява и се предотвратяват подобни бъдещи инциденти. ММР от 3та и 3+ генерация са проектирани с акцент на безопасността и включват пасивни системи, които намаляват риска от ядрени инциденти. При направено проучване е установено, че въглищните централи водят до над 11 000 смъртни случая годишно (619 случая годишно, свързани с PM10 (фини прахови частици), 9 612 случая годишно, свързани със сулфати и 1 333 случая годишно, причинени от нитрати). При ядрените централи проучването е установило, че колективната радиационна доза от ядрени електрически станции е оценена на 0.441 man-Sv/година, което е значително под стойността 1 man-Sv/година, препоръчана от Международната комисия за радиологична защита (ICRP) („Estimation of potential health impact of electricity generation using simpacts model,“ Ayivor, J. E., Amekudzi, L., Buah-Kwofie, A., Mensah, M. O., Mensah, E. A.).

## **Ролята на ММР в постигането на климатична неутралност**

В продължение от предишните глави, новите модели ММР на „Холтек“, са чудесен пример колко важна роля могат да заемат ММР в мисията на ЕС за постигане на климатична неутралност. Така нареченият „зелен бойлер“ на „Холтек“ позволява на ММР да работи на три принципа. При добри метеорологични условия за фотоволтаичните паркове, ММР може да работи като „батерия“ и просто да събира получената пара от фотоволтаиците като в следствие да се използва за задвижване на турбините. Във втория вариант може използва събраната топлина от фотоволтаиците и да се използва като допълнителна задвижваща мощност за работа на турбините. В третия вариант може да работи по стандартния производствен начин на големите атомни централи на самостоятелен режим на работа.(Grant, 2024)

Другият фактор за потенциалните ползи от включването на ММР в енергийната система на света е гъвкавостта в производството, по-малките капиталови разходи и възможността за изграждане на ММР в близост до индустриални центрове с понижен риск от заплахата при авария в централата. (Светослав Спасов, 2024)



Източник: „Small modular reactors | Arthur D. Little,“ 2023.

**Фигура 2.** Страни, които инвестират в ММР

Фигура 2 затвърждава изложената до момента теза, че ММР са бъдещето в енергийната система, тъй като ясно се вижда, че над 40 държави в Света, от които 7 в Европа инвестират и развиват този тип технология за производство на ел. енергия. Друг основен фактор за изграждането на този тип базови мощности е производствените разходи и по-ниската цена на МВтч, в сравнение с цена за МВтч от въглищна централа. Отделно от това, ММР се характеризират със своята гъвкавост на изграждане и са подходящи за изграждане в урбанизирана или индустриална зона с конкретно предназначение като по този начин се оказва влияние върху производствените разходи на индустрията и/или върху цената на ел. енергията за битовите клиенти.

Фактът, че първите ММР са използвани още по времето на втората световна война в самолетноносачи и подводници показва какво влияние имат във всяка една сфера на използване и колко голям потенциал за развитие и внедряване имат те.

## Заклучение

На база представените факти и числа, може да се затвърди мнението, че ММР са иновативната технология, която ще помогне на ЕС да постигне климатична неутралност до 2050 г. Ще позволи на държавите да изградят своята

енергийната независимост, чрез изграждане на ММР, там където е необходимо и по този начин ще има базови мощности, които да не ограничават индустриалното производство в ЕС, което в момента е зависимо от въглищните централи техните високи производствени цени за МВтч. С възможността да интегрират различни източници на енергия, като фотоволтаици, и да функционират в гъвкави режими на работа, ММР предлагат значителни предимства, включително по-ниски капиталови разходи, намален риск от инциденти и подобряване на климатичните фактори в Европа и Света.

## Използвана литература

Confronting the Duck Curve: How to Address Over-Generation of Solar Energy [WWW Document], n.d. Energy.gov. URL <https://www.energy.gov/eere/articles/confronting-duck-curve-how-address-over-generation-solar-energy> (accessed 10.5.24).

Grant, A., 2024. Holtec Announces a Novel Combined Nuclear/Solar Power Plant Design To Stem the Rise of Carbon in the Environment [WWW Document]. Holtec International. URL <https://holtecinternational.com/2024/01/31/holtec-announces-a-novel-combined-nuclear-solar-power-plant-design-to-stem-the-rise-of-carbon-in-the-environment/> (accessed 10.12.24).

Net-Zero Industry Act [WWW Document], n.d. . European Commission – European Commission. URL [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_23\\_1665](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_1665) (accessed 10.12.24).

Scopus preview – Scopus – Document details – Estimation of potential health impact of electricity generation using simpacts model [WWW Document], Ayivor, J. E., Amekudzi, L., Buah-Kwofie, A., Mensah, M. O., Mensah, E. A. URL <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168933011&origin=inward&txGid=c5aa61e4f478f664ccf2ec6777f54813> (accessed 10.13.24).

Small modular reactors | Arthur D. Little [WWW Document], 2023. URL <https://www.adlittle.com/no-en/insights/prism/small-modular-reactors> (accessed 10.13.24).

Small Nuclear Power Reactors – World Nuclear Association [WWW Document], n.d. URL <https://world-nuclear.org/information-library/nuclear-fuel-cycle/nuclear-power-reactors/small-nuclear-power-reactors> (accessed 10.12.24).

UNSCEAR 2020/2021 Report Volume II [WWW Document], n.d. . United Nations : Scientific Committee on the Effects of Atomic Radiation. URL [https://www.unscear.org/unscear/en/publications/2020\\_2021\\_2.html](https://www.unscear.org/unscear/en/publications/2020_2021_2.html) (accessed 10.12.24).

Светослав Спасов, S., 2024. Challenges to Investments in Solar Energy in The EU in Its Quest for Energy Independence. Strategies for Policy in Science and Education-Strategii na Obrazovatelnata i Nauchnata Politika 3/2024, 268 – 285. <https://doi.org/10.53656/str2024-3-2-cha>

## THE PLACE OF SMALL MODULAR REACTORS IN EU CLIMATE NEUTRALITY POLICY

*Nikola Petrov, PhD student  
Department „National and Regional Security“,  
University of National and World Economy  
e-mail: npetrov\_2220143@unwe.bg*

### **Abstract**

The purpose of the scientific paper is to present the possibility of using small modular reactors (SMRs) as a mean of achieving the EU's objectives („Fit for 55“, due until 2030) and the EU's main objective of achieving climate neutrality by 2050. A comparative analysis will be made, through the use of qualitative and quantitative methods, to explain to what extent SMR is the appropriate solution for achieving the above-mentioned goals. For that, the scientific article will aim to provide new knowledge and/or methods in the chosen topic.

**Keywords:** EU, International Economic Relations, National Security, Energy Security, Small Modular Reactors, SMR

**JEL:** F5

# УСТОЙЧИВОСТ ИЛИ ЗАБЛУДА: GREENWASHING В СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА

Даниъл Танев<sup>1</sup>  
dtanev@outlook.com

## Резюме

Този доклад разглежда механизмите на greenwashing – практика, при която компании създават подвеждащо впечатление за своите продукти или услуги като екологично устойчиви. Фокусът е върху анализа на влиянието на тези практики върху потребителите и обществото като цяло. Изследването използва качествен подход, разглеждайки няколко значими казуса, сред които кампании на глобални компании. Тези случаи служат като примери за различни техники на greenwashing и последиците от тях. Анализът включва сравнителен преглед на регулаторните реакции, обществения натиск и ефективността на съществуващите мерки за борба с подобни практики. В доклада се подчертава необходимостта от по-строги регулаторни рамки, които да гарантират по-голяма прозрачност и отчетност в корпоративната комуникация. Освен това, се акцентира върху важността на повишаване на осведомеността сред потребителите, за да се минимизира рискът от подвеждане и да се стимулира информираният избор. Заключение е, че съществуващите мерки са недостатъчни и трябва да се предприемат по-решителни действия за предотвратяване на greenwashing в бъдеще.

**Ключови думи:** greenwashing, устойчивост, регулации, корпоративна социална отговорност  
**JEL:** M14, K32, L15, M31

## Въведение

### *Дефиниция и значимост на greenwashing*

Greenwashing, или „зелено измиване“, е практика, при която компании представят невярна или подвеждаща информация относно ползите за околната среда на даден продукт или практика. Това може да бъде начин за компаниите да продължат или разширят своите замърсяващи, както и свързаните с тях, действия, докато мамят системата и/или печелят добронамерени, устойчиво настроени потребители.

Терминът идва през 1986 г. в есе от еколога и тогава студент Джей Вестървелд. Докато посещава хотел на остров Фиджи, Вестървелд забелязва, че хотелът моли гостите да използват кърпите си повече от един път – искане, което е екосъобразно, но също така удобно ще спести пари на хотела. Междувременно хотелът, който е бил разположен близо до чувствителни островни екосистеми, е бил в процес на разширяване. (The Guardian)

---

<sup>1</sup> Докторант, катедра „МИО и бизнес“, УНСС.

## ***Цели и обхват на доклада***

Целта на доклада е да изследва практиките при greenwashing и техния ефект върху потребителите и обществото. Докладът ще разгледа конкретни примери, за да оцени как неетичните практики се използват за подвеждане на потребителите.

## ***Методология***

Методологията на настоящото изследване включва качествен анализ на няколко значими казуса, сред които кампаниите на компании като Volkswagen, H&M и BP. Основните източници на данни са корпоративни отчети, медийни публикации и документи, свързани с регулаторните действия срещу greenwashing. Изследването използва сравнителен анализ, за да оцени ефективността на мерките, предприети от регулатори и обществените реакции на тези казуси.

В заключение, този доклад ще представи систематичен анализ на greenwashing и неговото въздействие върху потребителите и самия бизнеса. Чрез разглеждането на конкретни казуси и оценка на съществуващите мерки, докладът ще предложи препоръки за подобряване на регулаторната рамка и повишаване на осведомеността сред потребителите.

## **Теоретични основи на greenwashing**

Както се спомена по-горе, greenwashing, или „зелено измиване“, е термин, използван за описване на подвеждащите практики, чрез които компаниите се опитват да създадат фалшиво впечатление за екологична устойчивост. Основните цели на тези практики са привличането на потребители, загрижени за околната среда, и изграждането на положителен имидж (Walter Kluwer).

Съществуват няколко класификации greenwashing, които варират от незначителни преувеличения до сериозни измами, като целят да идентифицират различни форми на подвеждаща екологична комуникация. Например, „празни твърдения“ (vague claims), където компаниите използват неясни или необосновани екологични термини, като „естествен“ или „екологичен“. Потребителите стават уязвими на подвеждаща информация, особено когато няма ясни регулаторни стандарти за тези твърдения. Някои компании прибегват до стратегическо разкриване на информация, като подчертават само положителни аспекти на своите дейности докато премълчават негативните (UL Environment).

Една от най-известните класификации е създадена от консултантската фирма TerraChoice (част от UL Environment), която извършва проучвания и сертифициране на устойчиви продукти. Класификацията изброява 7 основни „греха“ на greenwashing (UL Environment):

- Грех на скрития компромис (Hidden Trade-off): Когато продуктът се представя като екологичен на базата на един атрибут, но пренебрегва други важни аспекти, които може да имат сериозни екологични последици;

- Грях на липсата на доказателства (No Proof): Претенции за устойчивост, които не могат да бъдат доказани или не са подкрепени с факти;
- Грях на неясността (Vagueness): Използване на неопределени или неясни термини, като „естествен“, „екологичен“, без ясно обяснение или стандарти;
- Грях на фалшиви етикети (False Labels): Създаване на впечатление, че продуктът е сертифициран или признат от трета страна, когато това не е вярно;
- Грях на незначителността (Irrelevance): Когато твърденията за устойчивост са верни, но нямат значение за потребителя, тъй като не носят реална полза;
- Грях на по-малкото от два злини (Lesser of Two Evils): Представяне на продукт като по-екологичен в контекста на категория, която по своята същност не е устойчива (напр. „екологични“ цигари или автомобили);
- Грях на лъжата (Fibbing): Напълно фалшиви претенции за екологични ползи.

Влиянието на greenwashing върху потребителите е голямо, тъй като то подкопава доверието в екологичните продукти и самите корпорации. От пазарна гледна точка, се изкривява конкуренцията, като дава на нечестни компании несправедливо предимство (Europa.eu, Herbert Smith Freehills). Компании, които не следват реални екологични практики, могат да използват неетични практики, за да спечелят пазарен дял и доверието на потребителите, като по този начин вредят на фирми, които инвестират в истинска устойчивост както и подкопават стойността и значението на екологичните сертификации и етикети (PESB).

В глобален мащаб, неправилното представяне на екологични ползи води до намалена ефективност на регулациите и мерките за защита на околната среда. Поради това се налага по-строг контрол и осведоменост, за да се предотвратят подвеждащите практики и да се насърчи по-голяма прозрачност (Zhang, K., Pan, Z., Janardhanan, M. et al.)

## Анализ на казуите

### *Volkswagen u Dieselgate*

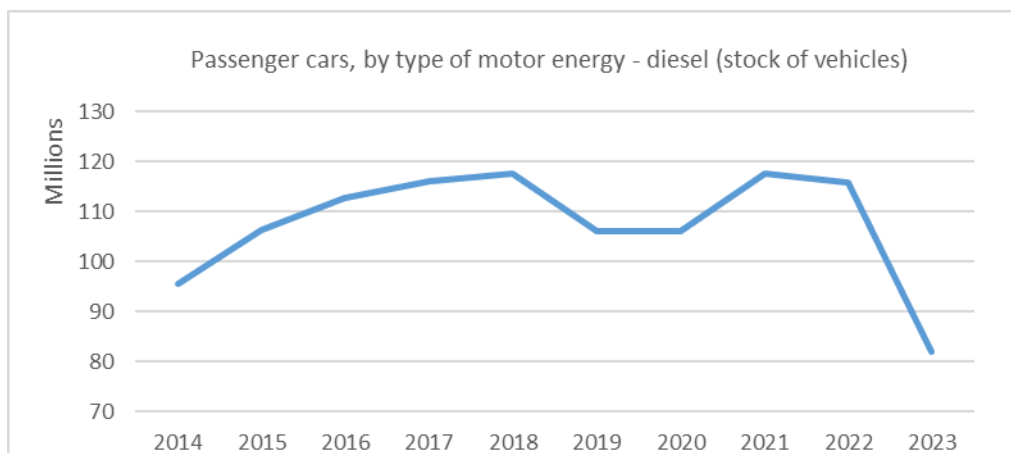
В 2015 г., автомобилна индустрия бе разтърсена от мащабен скандал, известен като „Dieselgate“. Volkswagen (VW), един от водещите автомобилни производители в света, бе обвинен в манипулиране на тестовете за емисии на своите дизелови автомобили. В резултат, автомобилите изглеждаха по-екологични в лабораторни условия, отколкото в реална среда, където емисиите на азотни оксиди надвишаваха до 40 пъти над допустимите нива (Slashgear).

VW рекламираха своите дизелови автомобили като „чисти дизели“. Компанията твърдеше, че предлага автомобили, които са едновременно високоефективни и с ниски емисии на въглероден диоксид. Тази стратегия беше съществена част от техния greenwashing, тъй като създаваше фалшиви впечатления за устойчивост, докато в действителност автомобилите нарушават екологичните стандарти в САЩ и ЕС (EPA).

В ЕС, регулаторите засилиха контрола върху автомобилната индустрия. Въведени бяха нови стандарти за тестване на емисиите в реални пътни условия (RDE), които да предотвратят подобни нарушения. Също така, бяха увеличени санкциите за нарушаване на екологичните стандарти. В Германия Volkswagen бе глобена с 1 млрд. евро (Reuters). А в САЩ, VW бе задължен да плати глоба от над 25 млрд. долара, покриваща правни разходи, компенсации на потребители и регулаторни санкции. Компанията се съгласи на изтегляне на над 11 милиона дизелови автомобили от пазара в световен мащаб. (ProPublica)

Скандалът сериозно увреди доверието към Volkswagen. Клиентите, които избраха дизелови автомобили, смятайки ги за екологична алтернатива, са били излъгани. Резултатът беше не само финансови загуби за компанията, но и дългосрочни репутационни щети. Пазарът на дизелови автомобили също понесе удар, тъй като продажбите в Европа и САЩ значително спадат.

„Dieselgate“ разкрива значителни пропуски в съществуващите регулации за автомобилните емисии в Европа. Това стимулира Европейската комисия да въведе по-строги стандарти за автомобилни емисии, като част от усилията за постигане на целите на Зелената сделка.



Източник: Евростат.

**Фигура 1.** Леки автомобили, по вид на гориво – дизел, по години (наличност на превозни средства – брой регистрирани дизелови леки автомобили, които се използват или са налични в даден момент.)

В отговор, Европейската комисия предложи по-амбициозни цели за намаляване на CO<sub>2</sub> емисиите за новите автомобили. В допълнение, от 2026 г. сектор „Транспорт“ ще бъде включен в системата за търговия с емисии, което ще наложи цена на замърсяването и ще стимулира използването на по-чисти горива (European Commission).

Нови законодателни рамки, които задължават производителите на автомобили да предоставят по-точна информация за емисиите на своите автомобили. В Германия са разработени нови правила за одит на емисиите, които предвиждат по-строги проверки и санкции за неизправности в системите за управление на емисиите (Clean Energy Wire).

Друго важно развитие е увеличеното обществено натиск и осведоменост относно екологичните практики на компаниите. Тази промяна е резултат от осъзнаването на необходимостта от защита на правата на потребителите и отговорност на компаниите.

Този казус остава ключов пример за негативните последици от манипулиране на екологичните стандарти и използване на фалшиви претенции за устойчивост както и по-строги регулации и засилен контрол върху емисиите в автомобилната индустрия.

### ***H&M и тяхната Conscious Collection***

През 2012, H&M стартира Conscious Collection (съзнателна колекция), отговаряйки на нарастващото търсене на устойчива мода на фона на увеличаване на осведомеността на потребителите относно екологичните проблеми. Тази инициатива има за цел да намали екологичния отпечатък на модната индустрия и позицията на H&M като лидер в устойчивостта, като същевременно продължава своя модел за бърза мода (H&M, 2011).

На хартия, Conscious Collection разполага предимно с устойчиви материали, включително органичен памук, рециклиран полиестер и тенсел (направен от устойчиво добито дърво) и да увеличи дела на рециклираните материали. Кампанията подчертава етичните трудови практики и има за цел да подобри условията на труд във веригата на доставките си, решаващ аспект на разказа за устойчивост на марката. Маркетинговият подход съчетава визуално привлекателни кампании, които насърчават екологичното послание със сътрудничество, включващо известни личности. Промоциите често включват съобщения за прозрачност и устойчивост, въпреки твърденията, че моделът на бързата мода на марката подкопава тези твърдения, основно заради това, че марката продължава да произвежда големи обеми дрехи, насърчавайки културата на свръхконсумацията (Harvard, 2016).

Наред с критиките и по-широкия тласък за устойчивост в модната индустрия Европейската комисия въведе регулации, насочени към повишаване на прозрачността и отчетността в екологичните искове, направени от компаниите. Новите правила могат да включват по-строги указания за етикетването на устойчивостта и маркетинга (European Commission – Environment).

H&M, наред с други модни марки (особено за бърза мода), е под контрол по отношение на техните думи за устойчивост, което води до потенциални регулаторни действия, включително глоби за подвеждащи маркетингови практики.

Практиката на Н&М се разглежда като опит да се приведе в съответствие с целите на ЕС, въпреки че компанията е изправена пред предизвикателства поради своите корени за бърза мода. Сега компаниите ще са длъжни да предоставят ясни и проверими данни за тяхното въздействие върху околната среда, като се фокусират върху цялата верига на доставки. Това има директни последици за Н&М, тъй като те трябва да обосноват своите претенции за устойчивост.

В отговор, Н&М обяви планове да стане по-прозрачен относно усилията си за устойчивост, включително публикуване на доклади за въздействието си върху околната среда и използването на рециклирани материали (НМ, 2023)

Случаят би трябвало да повиши информираността на потребителите по отношение на greenwashing, което води до по-голям контрол. Илюстрира се и сложността и предизвикателствата на прилагането на устойчиви практики в индустрията за бързо мода. Тъй като регулаторните рамки се затягат в ЕС, марката трябва внимателно да се ориентира в тези промени, за да възстанови доверието на потребителите и да се приведе в съответствие с целите за устойчивост (Harvard, 2017).

### ***BP, British Petroleum u Beyond Petroleum***

British Petroleum (BP) поема значителни критики върху своите екологични практики, които насърчават компанията да е лидер във възобновяемата енергия и устойчивостта. През 2000 г., компанията се ребрандира, като вече твърдят, че съкращението „BP“ означава „Beyond Petroleum“ (отвъд петрола), като се опитва да представи BP като отговорна, екологична корпорация. Това обаче беше оспорвано, когато действителните практики на компанията разкриха рязък контраст и бива обвинявана в greenwashing (The Independent).

Маркетинговата стратегия на BP обрисова компания, ангажирана с преминаване от изкопаеми горива към възобновяема енергия. Докато BP инвестира във възобновяеми проекти, значителна част от бюджета му продължи да подкрепя проучването на нефт и газ, което противоречи на имиджа за устойчивост, който компанията се опитваше да придобие. (The Independent, 2023).

Разливането на нефт Deepwater Horizon за 2010 г. бе основен момент за BP, показвайки недостатъците си. Бедствието, което доведе до изливане на милиони варели петрол в Мексиканския залив, повдигна сериозни въпроси относно практиките за безопасност на компанията и екологичната отговорност. Този инцидент подчерта несъответствията между зеления маркетинг на BP и неговите оперативни практики. Активисти и потребители обвиниха BP, че използват тактики за greenwashing, за да отклонят вниманието от неговите нарушения на околната среда (The Independent, 2019). Като след разливът на петрола, регулаторите засилиха контрола върху BP и други петролни компании, което доведе до нови регулации относно безопасността на околната среда и корпоративната отчетност.

В ЕС бе представено законодателство, насочено към подобряване на прозрачността в корпоративните екологични дейности, в отговор на коментарите на потребителите и активистите. Европейската комисия подчерта необходимостта компаниите да обосноват своите намерения за устойчивост, за да предотвратят промиването в зелено, което имаше отражение върху маркетинговите стратегии на BP.

След скандала, BP положи усилия да се насочи към по-устойчиво бъдеще, като обяви планове за намаляване на производството на нефт и газ и увеличаване на инвестициите в възобновяеми енергийни източници. Компанията има за цел да постигне емисии на Net-Zero до 2050 г., (BP) въпреки че критиците остават скептично настроени към автентичността на тези ангажименти предвид нейната история.

Скандалът с BP подчертава сложността на корпоративната устойчивост в индустрията за изкопаеми горива. Докато маркетингът на BP показва ангажимент към възобновяема енергия, неговите реални практики и бедствието в Мексиканския залив, разкриха значителни несъответствия. С увеличаването на регулаторния контрол и потребителското търсене на прозрачност нараства, BP трябва да приведе в действие истински усилия за устойчивост, за да възстанови репутацията си и да се съобрази с настоящите и бъдещите разпоредби.

## **Мерки и обществен натиск относно greenwashing**

Greenwashing е все по-нарастващ проблем в съвременния свят, където все повече компании се опитват да представят продуктите и услугите си като екологични, за да привлекат повече потребители. За да се противодейства на тази практика, е необходимо да се предприемат различни мерки на различни нива.

Правителствата и международните организации имат ключова роля в борбата с greenwashing. Чрез въвеждането на ясни и строги закони и регулации, които определят критериите за екологично чисти продукти и услуги, се създава правна рамка, която компаниите трябва да спазват. Тези регулации могат да включват (Trace for Good):

- **Задължително етикетирание:** Всички продукти, претендиращи за екологичност, трябва да бъдат задължително етикетирани с подробна информация за техния жизнен цикъл, съставки и въздействие върху околната среда.
- **Санкции за подвеждаща реклама:** Компаниите, които умишлено предоставят невярна или подвеждаща информация за екологичните характеристики на своите продукти, трябва да бъдат подлагани на строги санкции.
- **Прозрачност в отчитането:** Компаниите трябва да бъдат задължени да публикуват подробни отчети за своите екологични показатели, които да бъдат достъпни за широката общественост.

Сертификатите и еко-етикетите предоставят на потребителите информация за екологичните характеристики на продуктите. Тези стандарти се разработват от специализирани организации и изискват от компаниите да отговарят на стро-

ги критерии, свързани с производството, опаковането, транспорта и изхвърлянето на продуктите. Някои от най-известните еко-етикети са:

- Ecolabel: Европейски еко-етикет, който се отпуска на продукти, които имат по-малко въздействие върху околната среда през целия си жизнен цикъл в сравнение с конвенционалните продукти;
- Blue Angel: Немски еко-етикет, който се присъжда на продукти, които отговарят на високи екологични стандарти;
- FSC: Сертификат за управление на горите, който гарантира, че дървесината и продуктите от дървесина идват от добре управлявани гори.

Неправителствените организации играят важна роля в що се касае до greenwashing. Те провеждат изследвания, разкриват случаи на подвеждаща реклама и оказват натиск върху компаниите и правителствата да предприемат по-строги мерки. Медиите също имат отговорност да информират обществеността за проблемите на greenwashing и да предоставят на потребителите обективна информация за продуктите и услугите. В съвременната ера на дигитални комуникации, социалните мрежи също играят важна роля в greenwashing. Също, чрез спонсорирани публикации и инфлуенсъри, компаниите могат да разпространяват подвеждащи твърдения и да създадат „зелена“ репутация без достатъчно доказателства или проверки на тези твърдения.

Една от най-важните мерки за борба с неетичните практики е образованието на потребителите. Чрез кампании за повишаване на осведомеността, потребителите могат да научат как да разпознават подвеждащата реклама и да вземат информирани решения. Образованието трябва да се фокусира върху това потребителите:

- да анализират екологичните твърдения на компаниите и да търсят независими потвърждения;
- да научат как да четат етикетите на продуктите и да разбират значението на различните еко-етикети;
- да подкрепят компании, които наистина се ангажират с опазването на околната среда.

Европейският съюз и Европейската комисия (ЕК) играят водеща роля в борбата срещу greenwashing, въвеждайки все по-строги регулации, които да гарантират достоверността на екологичните твърдения на компаниите. Целта е да се създаде единен пазар, където потребителите да могат да разчитат на информацията за екологичните характеристики на продуктите и услугите.

Директива за нефинансово отчитане (NFRD) задължава големите компании да публикуват нефинансова информация, включително информация за въздействието им върху околната среда. Това позволява на инвеститорите и други заинтересовани страни да оценят по-добре екологичните показатели на компаниите.

- Таксономията на ЕС: класификационна система, която определя кои икономически дейности могат да се считат за устойчиви. Тя предоставя ясна рамка за това кои инвестиции могат да бъдат класифицирани като зелени.

- Регламент за екопроектиране на устойчиви продукти: Този регламент въвежда изисквания за екопроектиране за почти всички физически стоки, които се предлагат на пазара на ЕС. Целта е да се подобри кръговостта, енергийните характеристики и други аспекти на екологичната устойчивост на продуктите.
- Директива за докладване на корпоративната устойчивост (CSRD): Тя разширява обхвата на задължителното отчитане на ESG до всички големи компании и МСП, регистрирани на регулирани пазари. Изисква външен одит за ESG доклади и прилага задължителни ESG стандарти.

Друга директива, която наскоро е приета е Директива за екологичните твърдения (Европейска комисия), която има за цел да хармонизира правилата за екологичните твърдения в целия ЕС и да предотврати подвеждащата реклама. Тази директива ще изисква от компаниите да предоставят научни доказателства за своите екологични твърдения и ще въведе строги правила за използването на еко-етикети.

Чрез предоставянето на точна и сравнима информация за екологичните характеристики на продуктите, потребителите могат да вземат по-добри решения за покупка и да подкрепят компании, които наистина се ангажират с устойчиво развитие. Регулациите би трябвало да предотвратяват нелоялната конкуренция между компаниите, които наистина инвестират в устойчивост и тези, които просто се опитват да се представят за такива. Чрез насърчаване на производството и потреблението на устойчиви продукти, ЕС може да ускори прехода към кръгова икономика и да намали въздействието си върху околната среда.

Европейският съюз и Европейската комисия предприемат решителни стъпки за борба с greenwashing. Новите регулации ще създадат по-прозрачен и надежден пазар, където потребителите могат да имат доверие в екологичните твърдения на компаниите. Това ще доведе до по-устойчиво бъдеще за всички нас.

## **Оценка на ефективността на мерките срещу greenwashing**

Борбата с greenwashing е все по-актуална тема в контекста на нарастващото обществено съзнание за опазването на околната среда. Въпреки усилията на регулаторните органи, неправителствените организации и самите компании, все още има много предизвикателства в тази област.

Съществуващите регулации на ЕС са важна стъпка към създаването на по-прозрачен и надежден пазар. Тези регулации изискват от компаниите да предоставят по-подробна информация за своите екологични показатели и да се придържат към определени стандарти за устойчивост. Компаниите са и ще бъдат принудени да обръщат повече внимание на своите екологични въздействия и да предоставят по-подробна информация за своите действия в тази област. Регулациите от своя страна създават по-ясна рамка за устойчивите инвестиции, което стимулира търсенето на такива. Въпреки положителните аспекти, все още има предизвикателства при прилагането на регулациите, свързани с тълкуване-

то на определени понятия и стандарти, както и с липсата на достатъчно капацитет у някои компании.

### ***Успехи и провали на корпоративните стратегии***

Корпоративните стратегии за устойчиво развитие са разнообразни и се различават в зависимост от сектора, размера на компанията и нейните амбиции. Успешни стратегии могат да се характеризират с:

- Дългосрочна визия и интегрират устойчивостта във всички аспекти на своя бизнес.
- Инвестира се в нови технологии и бизнес модели, които да намалят негативното въздействие върху околната среда.
- Предоставя се ясна и достоверна информация за своите екологични показатели и се стремят към по-голяма прозрачност в своите операции.

Провалите в корпоративните стратегии често са свързани с:

- Използване на greenwashing като маркетингов инструмент, без да предприемат реални действия за устойчивост, рискуват да загубят доверието на потребителите и инвеститорите;
- Неангажираност на ръководството с устойчивостта, стратегиите са обречени на провал;
- Фокусиране единствено върху краткосрочната печалба, може да пренебрегват дългосрочните екологични последствия от своите дейности.

За да се подобри ефективността на мерките срещу greenwashing, могат да се предложат следните препоръки:

- По-строги санкции за greenwashing: необходимостта да се въведат по-строги санкции за компаниите, които предоставят подвеждаща информация за своите екологични показатели;
- Укрепване на капацитета на регулаторните органи: Регулаторните органи трябва да разполагат с необходимите ресурси и експертиза, за да могат ефективно да прилагат регулациите и да контролират спазването им от компаниите;
- По-тясно сътрудничество между държавите членки: За да се създаде единен пазар с високи стандарти за устойчивост, е необходимо по-тясно сътрудничество между държавите членки на ЕС;
- По-голяма роля на гражданското общество: Гражданското общество може да играе важна роля в борбата с greenwashing, като провежда кампании за повишаване на осведомеността и оказва натиск върху компаниите и политиците.

### **Заключение**

Проблемът с greenwashing е все по-належащ в съвременния свят, където все повече компании се стремят да позиционират своите продукти и услуги като екологично чисти, за да привлекат съзнателни потребители. Въпреки усилията

на регулаторните органи, неправителствените организации и самите компании, все още има много предизвикателства в тази област.

Основните изводи от анализа са следните:

- Съществуващите регулации на ЕС са важна стъпка, но те трябва да бъдат допълнително засилени, за да се предотврати подвеждащата реклама и да се гарантира, че екологичните твърдения на компаниите са достоверни.
- Успешните корпоративни стратегии за устойчиво развитие се характеризират с дългосрочен фокус, иновации и прозрачност. Компаниите, които интегрират устойчивостта във всички аспекти на своя бизнес, имат по-голям шанс за успех.
- Гражданското общество играе важна роля в борбата с greenwashing, като провежда кампании за повишаване на осведомеността и оказва натиск върху компаниите и политиците.

Greenwashing представлява сериозна заплаха за устойчивото развитие, тъй като подкопава доверието на потребителите в екологичните продукти и услуги. Освен това, той създава нелоялна конкуренция между компаниите, които наистина се ангажират с устойчивост и тези, които просто се опитват да се представят за такива.

Бъдещите предизвикателства в борбата с greenwashing са свързани с:

- Greenwashing е глобален проблем, който изисква международно сътрудничество за ефективно решение;
- технологии създават нови възможности за greenwashing, като например използването на изкуствен интелект за генериране на подвеждаща информация;
- Оценката на екологичните въздействия на продуктите и услугите е сложен процес, който изисква специализирани знания и инструменти.

### ***Бъдещи изследвания и политики***

За да се справим с предизвикателствата на greenwashing, са необходими допълнителни изследвания и политики в няколко области. Необходимо е да се разработят нови методи и инструменти за идентифициране на подвеждащите екологични твърдения. Нуждата от това да се създадат международни рамки за сътрудничество, които да улеснят борбата с greenwashing на глобално ниво. Инвестициите в образованието и повишаването на осведомеността на потребителите са от важно значение за създаването на по-информирана и ангажирана общественост.

В заключение, борбата с greenwashing е дългосрочен процес, който изисква постоянни усилия от страна на всички заинтересовани страни. Чрез комбиниране на строги регулации, корпоративна отговорност и ангажираност на гражданското общество, можем да създадем по-устойчиво бъдеще за всички нас.

## Използвана литература

Европейска комисия, 2024. Директива (ЕС) 2024/825 на Европейския парламент и на Съвета. Налична на: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=OJ:L\\_202400825](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202400825)

The Guardian, 2016. The troubling evolution of corporate greenwashing. Available at: <https://www.theguardian.com/sustainable-business/2016/aug/20/greenwashing-environmentalism-lies-companies>

Wolters Kluwer, 2023. Greenwashing: Mitigating the risk of deceptive environmental claims. Available at: <https://www.wolterskluwer.com/en/expert-insights/greenwashing-mitigating-the-risk-of-deceptive-environmental-claims>

UL Environment, 2007. Sins of Greenwashing. Available at: <https://www.ul.com/insights/sins-greenwashing>

Europa.eu, 2023. Unfair commercial practices. Available at: [https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/unfair-treatment/unfair-commercial-practices/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/unfair-treatment/unfair-commercial-practices/index_en.htm)

Herbert Smith Freehills, 2023. Greenwashing dispute risks – International perspectives. Available at: <https://www.herbertsmithfreehills.com/insights/2023-12/greenwashing-dispute-risks-international-perspectives>

PECT, 2024. Unmasking Greenwashing: A Critical Look at Environmental Claims. Available at: <https://pecb.com/article/unmasking-greenwashing-a-critical-look-at-environmental-claims>

Zhang, K., Pan, Z., Janardhanan, M. et al., 2023. Relationship analysis between greenwashing and environmental performance. Available at: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10668-022-02381-9>

Slashgear, 2023. The Story Behind Volkswagen's Infamous Dieselgate Scandal. Available at: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10668-022-02381-9>

EPA, 2024. Learn About Volkswagen Violations. Available at: <https://www.epa.gov/vw/learn-about-volkswagen-violations>

Reuters, 2018. Volkswagen fined one billion euros by German prosecutors over emissions cheating. Available at: <https://www.reuters.com/article/business/volkswagen-fined-one-billion-euros-by-german-prosecutors-over-emissions-cheatin-idUSKBN1J92AI/>

ProPublica, 2018. How VW Paid \$25 Billion for Dieselgate — And Got Off Easy. Available at: <https://www.propublica.org/article/how-vw-paid-25-billion-for-dieselgate-and-got-off-easy#:~:text=Within%20nine%20months%20E2%80%94%20breakneck%20speed,the%203.0%20liter%20cars%2C%20and>

easy#:~:text=Within%20nine%20months%20E2%80%94%20breakneck%20speed,the%203.0%20liter%20cars%2C%20and

European Commission, 2023. ETS2: buildings, road transport and additional sectors. Available at: <https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets/ets2-buildings-road-transport-and-additional>

sectors\_en#:~:text=This%20new%20system%20will%20cover%20and%20address

Clean Energy Wire, 2020. „Dieselgate“ – a timeline of the car emissions fraud scandal in Germany. Available at: <https://www.cleanenergywire.org/factsheets/dieselgate-timeline-car-emissions-fraud-scandal-germany>

H&M, 2011. Conscious collection – sustainable style at H&M. Available at: <https://hmgroupp.com/news/conscious-collection-sustainable-style-at-hm/>

Harvard, 2016. H&M: Environmental Steward or Greenwashing Marketer? Available at: <https://d3.harvard.edu/platform-rctom/submission/hm-environmental-steward-or-greenwashing-marketer/>

European Commission – Environment. How is the EU making fashion sustainable? Available at: [https://environment.ec.europa.eu/topics/circular-economy/reset-trend/how-eu-making-fashion-sustainable\\_en](https://environment.ec.europa.eu/topics/circular-economy/reset-trend/how-eu-making-fashion-sustainable_en)

H&M, 2023. Annual and Sustainability Report. Available at: <https://hmgroupp.com/investors/annual-and-sustainability-report/>

Harvard, 2017. Climate Change and H&M: Is Sustainability the Answer? Available at: <https://d3.harvard.edu/platform-rctom/submission/climate-change-and-hm-is-sustainability-the-answer/>

The Independent, 2023. Shell and BP among oil firms accused of greenwashing over renewable energy. Available at: <https://www.independent.co.uk/climate-change/news/shell-bp-oil-greenwashing-greenpeace-climate-b2397689.html>

The Independent, 2019. BP faces 'greenwashing' complaint over advertising campaign pushing environmental credentials. Available at: <https://www.independent.co.uk/news/business/news/bp-greenwashing-climate-crisis-client-earth-oil-company-a9232986.html>

BP, 2023. Getting to net zero. Available at: <https://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability/getting-to-net-zero.html>

Trace For Good, 2023. Green Claims Directive, Climate and Resilience Law: Everything You Need to Know About Laws Against Greenwashing. Available at: <https://www.traceforgood.com/blog/anti-greenwashing-regulation>

## SUSTAINABILITY OR DELUSION: GREENWASHING IN THE MODERN ECONOMY

*Daniyl Tanev, PhD Student  
Department of „International Economic Relations and Business“,  
Faculty of „International Economics and Politics“, UNWE  
e-mail: dtanev@outlook.com*

### **Abstract**

This report examines the mechanisms of greenwashing, a marketing practice in which companies create a misleading impression of their products or services as environmentally sustainable. The focus is on analyzing the impact of these practices on consumers and society as a whole. The research uses a qualitative approach, looking at several significant case studies, including campaigns by global companies. These cases serve as examples of various greenwashing techniques and their consequences. The analysis includes a comparative review of regulatory responses, public pressure and the effectiveness of existing measures to combat such practices. The report highlights the need for stricter regulatory frameworks to ensure greater transparency and accountability in corporate communication. In addition, the importance of raising awareness among consumers is emphasized in order to minimize the risk of being misled and to stimulate informed choice. The conclusion is that existing measures are insufficient and more action that is decisive must be taken to prevent greenwashing in the future.

**Keywords:** greenwashing, sustainability, regulations, corporate social responsibility

**JEL:** M14, K32, L15, M31

# АКТУАЛНО СЪСТОЯНИЕ НА ПРОЦЕСА НА ИНТЕГРАЦИЯТА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Златко Бакев<sup>1</sup>*  
*bakev\_zlatko@yahoo.co.uk*

## Резюме

Докладът анализира как Северна Македония изпълнява критериите от Копенхаген за членство в ЕС към настоящия момент. Целта е да се анализира напредъкът в демокрацията, икономическата стабилност, върховенството на закона и хармонизирането на законодателството на РС Македония с ЕС. Методологията включва документален анализ. Очакваните резултати са оценка на политическите и икономическите постижения, и идентифициране на основните предизвикателства по пътя на европейската интеграция на Северна Македония към средата на 2024 г.

**Ключови думи:** Северна Македония, копенхагенски критерии, европейска интеграция, ЕС, върховенство на закона, корупция

**JEL:** D62, F02, F15, F03, F36, I28, K1, K21, K33 K38

## Увод

Създаването на Европейския съюз е сложен и дългосрочен процес, започнал след Втората световна война, с цел осигуряване на траен мир и стабилност на европейския континент. След Втората световна война Европа е опустошена и политически нестабилна. Много европейски лидери осъзнаха, че икономическото и политическо сътрудничество е ключът към предотвратяването на бъдещи конфликти. През 1951 г. Парижкият договор създава Европейската общност за въглища и стомана, която обединява въглищната и стоманодобивната промишленост на Франция, Западна Германия, Италия, Белгия, Холандия и Люксембург. Тази организация беше първата стъпка към икономическа интеграция и мирно сътрудничество. Успехът на първата общност вдъхнови идеята за по-широко икономическо сътрудничество. През 1957 г. с Римските договори бяха създадени Европейската икономическа общност (ЕИО) и Европейската общност за атомна енергия (Евратом). ЕИО Успехът на първата общност вдъхнови идеята за по-широко икономическо сътрудничество. През 1957 г. Римските договори създават Европейската икономическа общност (ЕИО) и Европейската общност за атомна енергия (Евратом). ЕИО. (Wessels 2009) През следващите десетилетия ЕИО непрекъснато разширява и увеличава своите компетенции. Първото разширяване се състоя през 1973 г., когато се присъединиха Великобритания, Да-

---

<sup>1</sup> Златко Бакев, студент, УНСС.

ния и Ирландия. По-късно, през 80-те и 90-те години на XX век, бяха допуснати и други страни от Западна Европа.

Европейският съюз продължи да се разширява, включително страните от Централна и Източна Европа след падането на Съветския съюз. През 2004 г. десет нови държави станаха членове на ЕС, което беше най-голямото разширяване в историята на Съюза.

С обявяването на независимост през 1991 г. и отделянето от бивша Югославия, Република Македония (днес Република Северна Македония) незабавно насочи външната си политика към евроатлантическите интеграции, виждайки ги като път към стабилност, просперитет и сигурност.

Първата официална стъпка към интеграцията е подписването на Споразумението за стабилизиране и асоцииране (ССА) с ЕС през 2001 г. Това споразумение беше първото от нейните отношения, подписано с една от страните от Западните Балкани и това беше признание за направените реформи от Македония, както и за нейния ангажимент за европейска интеграция.

През 2005 г. Македония официално получи статут на кандидат за членство в ЕС. Това беше важен момент за страната, тъй като отбеляза, че Македония изпълни основните критерии за началото на преговорите за присъединяване, но оттогава предприєдинителните преговори за членство в Европейския съюз все още не са започнали, въпреки повечето от положителните препоръки на Европейската комисия.

## **Визия за Европа – македонският път към Европейския съюз**

През декември 1995 г. тогавашната Република Македония установи дипломатически отношения с Европейския съюз, като израз на желанието за установяване на по-тясно политическо и търговско сътрудничество, но и като първа стъпка към пълноправно членство, за което имаше широк политически и социален консенсус достигната от самото начало на независимостта на страната. През април 1997 г. е подписано Споразумението за сътрудничество с тогавашната Европейска общност, а през април 2001 г. – първото по рода си Споразумение за стабилизиране и асоцииране. Споразумението, което постави основите за задълбочено и структурно сътрудничество в много области, влезе в сила през 2004 г. Една година по-късно Република Македония придоби статут на страна кандидат за членство в Европейския съюз, което откри нови перспективи и хоризонти в сътрудничеството, включително участие в програмите и общите политики на Съюза. (Право и политики на Европейския съюз 2019) Първата препоръка за започване на преговори за присъединяване към Европейския съюз беше направена в доклада за напредъка на страната, публикуван през 2009 г. Оттогава Европейската комисия непрекъснато препоръчва започване на преговори за присъединяване, но тези препоръки не са изпълнени под формата на решение на Съвета на ЕС за започване на преговори. На 26 юни 2018 г. Съветът

на Европейския съюз, следвайки напредъка на страната и препоръките на Европейската комисия, прие заключения, проправящи пътя за определяне на дата за започване на преговорите за присъединяване през юни 2019 г. Същевременно беше одобрено изпълнението на първата фаза от скрининг процеса за присъединяване към Европейския съюз, т.нар. Explanatory screening (разяснителен скрининг), чрез провеждане на срещи в Брюксел по отделни глави от европейското законодателство. Положителният доклад на Европейската комисия за 2019 г. напълно признава постиженията на страната през изминалата година, като дава недвусмислена препоръка за започване на преговори за присъединяване със Северна Македония. Европейската комисия посочва, че страната е постигнала значителен напредък както във вътрешен, така и в международен план, особено в изграждането на добросъседски отношения. На заседанието на Съвета на ЕС на 18 юни 2019 г., освен отбелязването на препоръката и признаването на постигнатото споразумение от Преспа, както и на споразумението с България, беше заключено, че Съветът ще се върне към въпроса за разширяването в ред. за постигане на ясно и съществено решение възможно най-скоро и не по-късно от октомври 2019 г. Въпреки ясно установената динамика, съдържаща се в тези решения, Европейският съюз на срещите през октомври 2019 г. не успя да постигне консенсус за започване на преговори със Северна Македония. Министерство на външните работи, 2022.

## **Северна Македония и Копенхагенските критерии**

Критериите от Копенхаген представляват строг и подробен набор от условия, които гарантират, че всеки нов член ще бъде готов да приеме задълженията и щетите на Европейския съюз. Критериите от Копенхаген са набор от условия, определени за всяка от страните, които искат да станат членки на Европейския съюз, приети на Европейския съвет в Копенхаген през юни 1993 г. и се считат за основни за процеса на разширяване на Европейския съюз. Критериите за присъединяване, установени от Европейския съвет в Копенхаген през 1993 г. и подсилени от Европейския съвет в Мадрид през 1995 г., са основните условия, които една страна кандидатка трябва да изпълни, за да стане член на Съюза. Тези критерии вече са включени в член 49 от ДЕС. REGULATION EU, Erratum 2020/2092. Европейска държава, която е кандидатствала за присъединяване към Съюза, може да стане член на Съюза само ако е потвърдено, че напълно отговаря на критериите за присъединяване, установени на Европейския съвет в Копенхаген през юни 1993 г. („критериите от Копенхаген“) и при условие, че Съюзът има капацитета да интегрира новия член. Критериите от Копенхаген се отнасят до стабилността на институциите, които гарантират демокрацията, върховенството на закона, правата на човека и зачитането и защитата на малцинствата, съществуването на функционираща пазарна икономика, както и капацитета за справяне с конкурентния натиск и пазарните сили в рамките на Съюз и

способността да се поемат не само правата, но и задълженията по Договорите, включително преследването на целите на политическия, икономическия и валутния съюз. REGULATION EU, 2021/1529 article 4. Държавите, които желаят да станат част от Европейския съюз, трябва да могат да приемат и изпълняват задълженията, произтичащи от членството, включително политическата, икономическата и паричната политика на ЕС, да прилагат законите и политиките на Европейския съюз и да имат стабилни институции. Новите членки трябва да адаптират своята правна система, за да бъде съвместима с достиженията на правото на ЕС – съвкупността от законодателство и задължения на Европейския съюз за осигуряване на последователност и съвместимост с правната система на ЕС. Копенхагенски критерии, – Европейски съюз. Република Северна Македония – заедно с други страни от Западните Балкани – беше идентифицирана като потенциален кандидат за членство в ЕС по време на срещата на върха на Европейския съвет през 2003 г. в Солун. Споразумението за стабилизиране и асоцииране, първото в региона, е в сила от 2004 г. Членството беше предоставено през март 2004 г. и Съветът реши през декември 2005 г. да предостави на страната статут на кандидат. От октомври 2009 г. Комисията непрекъснато препоръчва започването на преговори за присъединяване със Северна Македония. През 2015 г. и 2016 г. препоръката беше обусловена от продължаване на изпълнението на споразумението от Пржино и значителен напредък в изпълнението на „Приоритетите за спешна реформа“. В светлината на постигнатия напредък Комисията повтори своята безусловна препоръка за започване на преговори за присъединяване през април 2018 г. Предвид постигнатия значителен напредък и изпълнените условия, единодушно поставени от Съвета през юни 2018 г., през май 2019 г. Комисията повтори своята препоръка за започване на преговори за присъединяване със Северна Македония. През март 2020 г. членовете на Европейския съвет подкрепиха решението на Съвета по общи въпроси за започване на преговори за присъединяване със Северна Македония. През юли 2020 г. проектът на рамката за преговори беше представен на държавите членки. През юли 2022 г. се проведе Междуправителствена конференция за преговори за присъединяване със Северна Македония. Комисията започна процеса на проверка. През юли 2022 г. Комисията започна процеса на скрининг, който напредва гладко. През юли 2023 г. Европейската комисия представи на Съвета скрининг доклада за Клъстер 1 – Основи, включително показатели за започване на преговори за присъединяване за този клъстер. EU Report North Macedonia, 2023.

### **Реформи, които Република Македония е осъществила за влизане в Европейския съюз и реформи, които все още трябва да изпълни**

Македония е в процес на реформи, за да изпълни критериите от Копенхаген и други изисквания за присъединяване към Европейския съюз. Реформите, които са извършени са следните и това е направено от политически критерии.

Първите значителни политически реформи в областта на правосъдието, които Република Македония предприе, са по искане на Министерството на правосъдието и Съвета на прокурорите, първоначалните реформи бяха започнати след 2015 , но бяха предприети значителни стъпки с приемането на нови закони и реформи през 2018 и 2019 година и това реформа на съдебната система чрез приемане на закони в Събранието на Република Северна Македония, като Закона за съдилищата и други подзаконовни актове изменение и укрепване на независимостта на съдебната власт, включително и подобряване на процедурата за подбор на съдии и повишаване на прозрачността в тяхната работа. Министерство на правосъдието, 2017. Създадена е и Държавна комисия за противодействие на корупцията, която има за цел да разкрива първоначални съмнения за престъпления и да уведомява съдебните органи за предприемане на по-нататъшни действия за обработка на такива случаи. Приети са закони в областта на защитата на правата на малцинствата и правата на ЛГБТ общността, в които се осъществява пряка защита от дискриминация на маргинализирани групи.

Асамблеята за хармонизиране с европейското законодателство прие Закони, които подобряват условията за работа на медиите чрез увеличаване на медийните свободи и намаляване на влиянието на политическите структури върху медиите.

Направени са изменения и допълнения в изборния кодекс, отговарящи на стандартите на ЕС за честни и прозрачни избори, приложени са препоръките на ОССЕ/БДИЧП за подобряване на изборния процес.

По инициатива на Министерството на икономиката и правителството на Република Македония през 2017 г. в Събранието на Република Македония бяха внесени закони за реформи за модернизация на индустрията, подкрепа на малките и средни предприятия и инвестиции в инфраструктура в 2018 г. Правителство на Република Македония, 2017. В рамките на проведените икономически реформи бяха приложени мерки за подобряване на фискалната стабилност, включително фискални правила за контрол на бюджетния дефицит и публичния дълг, подобрена е паричната политика и е установен контрол върху стабилността на валутата чрез увеличаване на прозрачност и независимост на централната банка. Регулаторните процедури за стартиране и управление на бизнес са опростени, включително цифровизация на бизнес лицензите и процедурите, както и са направени промени за получаване на подкрепа за технологични иновации и предприемачество чрез безвъзмездни средства, субсидии и други програми.

По отношение на реформите в публичната администрация беше приет нов Закон за държавния служител, чрез който се въвеждат нови правила за професионализация и деполитизация на публичната администрация. С цифровизацията на електронните услуги гражданите ще получат по-ефективно административно обслужване, като по този начин ще се повиши прозрачността на публичната администрация. Право и политики на Европейския съюз, 2019. В допълнение към големия брой реформи, които Република Северна Македония прие, има още много реформи, които трябва да бъдат изпълнени, за да може да бъде гото-

ва за пълноправно членство в Европейския съюз – Реформи, които Република Македония трябва да изпълни за влизане в ЕС, затова една от забележките на Европейската комисия е, че въпреки приетите закони е необходимо да се даде възможност за по-голяма независимост на съдебната система, като това ще се постигне чрез по-нататъшно укрепване на независимостта и надеждността на съдебната система, включително реформите на съдебния съвет и механизмите за отчетност на съдиите.

Да се засили борбата с корупцията по високите етажи на властта, тоест ефективната борба с корупцията, особено във високите ешелони на правителството, чрез повишена прозрачност и засилена институционална рамка. Секретариат по европейските въпроси на Македония, 2022.

Във връзка с работата на медиите е необходимо медиите да бъдат освободени от политически и икономически натиск и да се засили свободата на изразяване.

Относно провеждането на изборите като реформа, която трябва да се направи за спазване на европейското законодателство е в областта на финансирането на политическите партии чрез подобряване на регулациите за финансиране на политическите партии и прозрачността на предизборните кампании.

Като икономически реформи, които трябва да се извършат през следващия период и които Европейската комисия счете за недостатъчно съобразени със законодателството на Европейския съюз, са повишаването на пазарната икономика чрез укрепване на конкурентоспособността на икономиката и приемането на реформи за намаляване на административни бариери и насърчаване на частните инвестиции и продължаване на фискалните реформи за подобряване на управлението на публичните финанси и намаляване на бюджетния дефицит. Европейска комисия, 2022.

По отношение на реформите в публичната администрация като реформа, която трябва да се извърши през следващия период, е професионализацията на публичната администрация чрез въвеждане на система за заслуги, чрез която ще се извършва назначаването и повишаването на публичните служители, заедно с мерки за деполитизация. Също така разширяване и подобряване на електронните услуги за гражданите и бизнеса с цел увеличаване на прозрачността и намаляване на бюрокрацията. Министерство на външните работи на Македония, 2022.

## **Оставащите/предстоящите реформи пред Северна Македония по пътя към членство в ЕС**

Членството на Република Северна Македония в Европейския съюз е сложен и дългосрочен процес по изпълнението на множество критерии и стандарти, които се отнасят до различни области като върховенството на закона, икономическото развитие, човешките права и други. Република Северна Македония се намира във фаза на преговори и трябва да осъществи серия от сложни реформи в различни области, за да продължи напред по пътя към членството.

Като ключови реформи, на които РС Македония трябва да обърне особено внимание през следващия период, те се отнасят до реформата на съдебната система, като назначаването на съдии и прокурори, за да се гарантира независимостта на съдиите, е необходимо да се приеме прозрачен и обективни процедури за тяхното назначаване и оценяване, независими комисии за избори, ясни критерии за оценяване на съдиите. European Commission, 2023. North Macedonia Report, 2023.

Борбата с корупцията, която включва създаването на антикорупционни органи, които ще бъдат независими и разполагат с адекватни ресурси за борба с корупцията, това включва законодателни промени чрез приемане на нови закони и мерки, които ще подобрят санкционирането на корупцията. Друга значителна реформа е съкращаването на времето за решаване на делата чрез преразглеждане на процедурите, за да се намалят натрупаните съдебни дела и да се ускорят процесите. Justice Sector Reform, 2022.

Една от ключовите реформи, които трябва да бъдат изпълнени, е реформирането на публичната администрация, за да се гарантира ефективност и професионализъм, въвеждане на политики и закони, които ще гарантират равни права за всички етнически групи. Public Administration Reform, 2023.

Изпълнението на тези и всички други реформи, отбелязани в доклада на Европейската комисия, представлява процес, през който Република Македония трябва да премине по пътя си към Европейския съюз, за да бъде един ден пълноправен член на Европейския съюз.

## **Заключение**

Пълноправното членство в Европейския съюз е стратегическа цел на Република Северна Македония. Следователно основен приоритет е възможно най-скорошното започване на преговори за присъединяване към Европейския съюз въз основа на постигнатото ниво на икономическа интеграция, адаптирането на законодателството и институциите, изграждането на добросъседски отношения и приноса към регионалното сътрудничество.

Пътят на Република Северна Македония към Европейския съюз беше дълъг, изпълнен с предизвикателства и етапи, но в същото време със значителни успехи и постижения. Това пътуване започна със стремежа на македонските граждани да бъдат част от общността на европейските нации, споделящи ценностите на демокрацията, свободата и просперитета.

В началото на 90-те години, след като получи независимост, Северна Македония започна да се стреми към европейска интеграция. Първите стъпки бяха изпълнени с несигурност и трудности, но със силна решителност и визия за бъдещето страната започна необходимите реформи. Те включват укрепване на демократичните институции, борба с корупцията и насърчаване на икономическото развитие.

Пътят към пълноправното членство в Европейския съюз обаче не е никак лесен, а напротив, изисква постоянно наблюдение и спазване на мерките и политиките на Европейския съюз чрез приемане и прилагане на нови и нови законодателства, чрез които са важни за всички граждани са регулирани.

Приемането на закони в парламента е сложен и дългосрочен процес и изисква много търпение, Република Северна Македонија е приела огромен брой реформи, отбелязани в докладите на Европейската комисија в областта на правосъдието в областта на извършване на бизнес в областта на корупцията и върховенството на закона и зачитането на правата на малцинствата, чрез които се извършва привеждане в съответствие със законодателството на Европейския съюз и трябва да доведе до много повече реформи, чрез които ще се доближи до законодателството на Европейски съюз.

Все пак трябва да се отбележи, че въпреки приетите реформи за влизане в Европейския съюз, не може да се каже със сигурност, че преговорите за присъединяване ще бъдат открити, тъй като това зависи единствено от постиженията на Република Македонија и препоръките на Европейската комисија. и решенията на Европейския съвет.

Всеки етап от този път беше белязан от значими събития и решения. Подписването на Преспанското споразумение през 2018 г. беше един от ключовите моменти, които разрешиха дългогодишния спор с Гърция за името на страната. Това споразумение не само отвори вратата за членство в НАТО, но и ускори процеса на интеграция в Европейския съюз. Подкрепата и ангажираността на гражданите бяха от съществено значение за успеха на тези реформи.

Интегрирането на Северна Македонија в Европейския съюз е не само крайна цел, но и непрекъснат процес на развитие и усъвършенстване. С проведените реформи страната показва, че е готова да приеме предизвикателствата на европейската интеграция и че може да допринесе за общите цели на Съюза. Достъпът до ЕС ще донесе много възможности за икономически растеж, социално благосъстояние и политическа стабилност.

## Използвана литература

Волфганг Веселс, професор д-р в Изследователския институт по политически науки и европейски въпроси „Жан-Моне“, Университет в Кьолн, 2009.

Министерство за надворешни работи на РС Македонија, 2022. Членство в ЕС на RSM Available at <https://www.mfa.gov.mk/mk/page/6/eu-chlenstvo>

European Union Politics от Мишел Кин (Michelle Cini) и Нийв Пеърез Nieves Pérez-Solórzano Borragán, 2022.

Право и политики на Европейския съюз, 2019. ISBN 978-608-244-595-3 УГД Гоце Делчев Щип

Секретарјат за Европски прашања на РС Македонија, 2020. СВД (2023) 693 последна верзија Available at: <https://www.sep.gov.mk/post/?id=5657>

Копенхагенски критериуми – Европски савез, 2024. REGULATION (EU) 2024/1449 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL Available at <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32024R1449&qid=1725133308018>

Разширявање на Европскиот савез, 2023. REGULATION (EU, Euratom) 2020/2092 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32020R2092&qid=1725133580386>

Разширявање на Европскиот савез, 2024. Available at <https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2022-06/FAQ%20accession%20negotiations.pdf>

Европска комисија, 2022. Доклад за Северна Македонија СВД(2022) 337 последна верзија Available at <https://www.sep.gov.mk/page/?id=1117>

Европска комисија, 2023. – Доклад за Северна Македонија СВД(2023) 693 последна верзија Available at <https://www.sep.gov.mk/page/?id=1117>

Министерство за надворешни работи на РС Македонија, 2024. Available at [https://www-mfa-gov-mk.translate.google.mk/page/6/eu-chlenstvo?\\_x\\_tr\\_sl=bg&\\_x\\_tr\\_tl=mk&\\_x\\_tr\\_hl=en-US&\\_x\\_tr\\_pto=wapp&\\_x\\_tr\\_hist=true/](https://www-mfa-gov-mk.translate.google.mk/page/6/eu-chlenstvo?_x_tr_sl=bg&_x_tr_tl=mk&_x_tr_hl=en-US&_x_tr_pto=wapp&_x_tr_hist=true/)

Секретаријат за Европски прашања на РС Македонија, 2024. Available at <https://www.sep.gov.mk/page/?id=17>

Министерство за Економија на РС Македонија, 2024. Available at <https://www.economy.gov.mk/content/documents/Zakoni/%D0%97%D0%9F%D0%9F%20%D0%A1%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D0%B5%D0%BD%20%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%A0%D0%A1%D0%9C,%20%D0%B1%D1%80.%20236%20%D0%BE%D0%B4%207.11.2022%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0.pdf>

Агенција за чуждестранни инвестиции и насърчаване на износа, 2024. Available at <https://investnorthmacedonia.gov.mk/stored/2021/03/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD-%D0%B7%D0%B0-%D0%BE%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%9A%D0%B5-%D0%BD%D0%B0-%D0%90%D0%A1%D0%98%D0%9F%D0%98%D0%A0%D0%9C-57-10.pdf>

Европска комисија – Доклад за Северна Македонија, 2022. СВД(2022) 337 последна верзија Available at <https://www.sep.gov.mk/page/?id=1117>

Европска комисија – Доклад за Северна Македонија, 2021. Available at <https://www.sep.gov.mk/data/file/Pregovori/North-Macedonia-Report-2021-%D0%9C%D0%9A2.pdf>

Национална програма за приеми на постиженията на правото на ЕС, 2021. Available at <https://www.sep.gov.mk/data/file/NPAA/NPAA%202021/NPAA%202021-2025.pdf>

<https://www.mtsp.gov.mk/nacionalna-programa-za-usvojuvanje-na-pravoto-na-eu-npaa.nspх>

European Commission, 2023. SWD (2023) 693 final Available at [https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD\\_2023\\_693%20North%20Macedonia%20report.pdf](https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD_2023_693%20North%20Macedonia%20report.pdf)

Justice Sector Reform North Macedonia, 2022. Available at [https://www.pravda.gov.mk/Upload/Documents/Strategija%20i%20akciski%20plan\\_ANG-web.pdf](https://www.pravda.gov.mk/Upload/Documents/Strategija%20i%20akciski%20plan_ANG-web.pdf)

Public Administration Reform North Macedonia, 2023. Available at [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda\\_23\\_5627](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_23_5627)

REGULATION EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL EURLEX, 2021/1529 article 4. Available at <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/1529>

REGULATION EU, Euratom 2020/2092. OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL Available at <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2020/2092/oj>

Report for North Macedonia, 2023. SWD (2023) 693 final Available at [https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/north-macedonia\\_en](https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/north-macedonia_en)

## **COST-BENEFIT ANALYSIS OF THE INTEGRATION OF NORTH MACEDONIA IN EUROPE**

*Zlatko Bakev PHD student,  
University of National and World Economy  
e-mail: [bakev\\_zlatko@yahoo.co.uk](mailto:bakev_zlatko@yahoo.co.uk)*

### **Abstract**

The study will assess how Macedonia fulfils the Copenhagen criteria for EU membership. The aim is to analyse progress in democracy, economic stability, and the rule of law and the harmonization of the legislation of the Republic of Macedonia with the EU. The methodology includes documentary analysis. The expected results are an assessment of political and economic achievements, identification of challenges in the fight against corruption and recommendations for strengthening administrative capacity and compliance with legislation.

**Keywords:** North Macedonia, Copenhagen criteria, European integration, EU, rule of law, corruption

**JEL:** D62, F02, F15, F03, F36, I28, K1, K21, K33 K38

# ОСП НА ЕС И РАЗВИТИЕТО НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ

*Иван Стоев<sup>1</sup>*  
*ivan.stoev@unwe.bg*

## Резюме

Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз има за основна цел да подкрепя земеделието и животновъдството, както и да подпомага развитието на селските райони. Целта на настоящия доклад е на база резултатите от приложението на ОСП в България да се докаже, че тя има водеща роля за икономическото и социалното развитие на малките населени места и селски региони, както и определящо значение за осигуряване на заетост и повишаване на жизнения стандарт на населението. Въз основа на емпирична и статистическа информация от приложението на Програмата за развитие на селските райони в България се прави критичен анализ на реално постигнатото въздействие както към момента на изпълнението на мерките от конкретен програмен период, така и от настояща гледна точка. Поради липсата на целенасочена държавна политика ОСП се оказва основен фактор за повишаване на конкурентоспособността на селските райони на национално равнище.

**Ключови думи:** обща селскостопанска политика, селски райони, ЕС

**JEL:** Q10, R10

## Увод

Общата селскостопанска политика на ЕС е най-старата политика, чиито основи се полагат още през 1958 г. с въвеждането на единни цени за продукцията на селското стопанство, търговията с тях е освободена от мита в рамките на Общността и се приема единна външна митническа тарифа. Първоначалната ѝ цел е да се увеличи местното производство като същевременно се защити вътрешния пазар от внос от трети страни. В крайна сметка се полагат основите на една стройна система от правила, които имат за цел да повишат конкурентоспособността на селското стопанство в Европейската общност. От друга страна, ОСП във времето успява да подсили един приличен жизнен стандарт на населението в селските райони.

Въпреки безспорните успехи Общата селскостопанска политика се оказва доста трудна за администриране и често пъти поражда сериозни разногласия между страните-членки. Причините са разнообразни: едни държави плащат повече в общия бюджет, а получават по-малко и обратното, необходими са непрекъснати адаптации особено в условията на различни валути с променливи валутни курсове и др. Положителното е, че тази политика непрекъснато се усъ-

---

<sup>1</sup> Докторант Иван Асенов Стоев, катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Университет за национално и световно стопанство, гр. София.

вършенства и успява да отговори на новите реалности и предизвикателства. Тя преминава през редица реформи: защитата чрез цени се заменя с компенсации на доходите; осъществяват се действия за сближаване на вътрешните цени със световните, започва да се подпомага развитието на селските райони, увеличават се социалните и демографски мерки, поставя се акцент върху опазване на околната среда, обръща се внимание на безопасността на селскостопанската продукция, въвежда се единната система за плащане (без това да се обвързва с произведеното количество), адаптира се съобразно изменението на климата, появяват се мерки за опазване на биологичното разнообразие, въвежда се системата за единно плащане на площ, налице е позеленяване на общата селскостопанска политика успоредно с приемането на Европейския зелен пакт, който има за цел „да създаде по-чиста, по-здравословна и неутрална по отношение на климата Европа чрез промяна на начина, по който произвеждаме и потребяваме“ (Европейски съвет, Съвет на Европейския съюз, 2024 г.) и др. Всички тези промени се осъществяват на вълни през последните над 30 години и понякога с цената на трудно постигнати отстъпки от страните-членки. Основна грешка или по-скоро несправедливост е, че новите-страни членки не получават същите нива на директни плащания, както старите членки, въпреки първоначално заложения период на постепенно изравняване.

Една от най-съществените промени в ОСП на ЕС е разделянето ѝ на два стълба: 1) директно подпомагане и пазарни мерки и 2) развитие на селските райони. Амбицията на Съюза беше за настоящия програмен период, който изтича през 2027 г. те да бъдат обединени, но това не се случи.

Настоящата разработка се фокусира върху втория стълб „развитие на селските райони“ и неговото приложение и резултати в България през изминалите програмни периоди (т.нар. Програма за развитие на селските райони). Авторът счита, че директното подпомагане не постига своите цели, тъй като от него се облагодетелстват само големите селскостопански производители и същевременно то се явява не стимул, а пречка пред повишаване на конкурентоспособността на селскостопанското производство. В същото време ПРСР се оказва водещ инструмент за стимулиране на развитието на селските райони.

В настоящия доклад се разглеждат резултатите от приложението на Програмата за развитие на селските райони през предходните два програмни периода не само на базата на официална информация, но се разкриват и пропуските, които доведоха до непълно усвояване на средствата, определени за България. Връзката между ПРСР и развитието на селските райони е изследвана от позициите на критичния анализ, а препоръки за по-пълноценно усвояване на средствата в настоящия програмен период се отправят в края на изложението. В общи линии ПРСР се оказва основен механизъм, чрез който може да бъде подпомогнато развитието на селските райони в България поради липсата на целенасочена държавна политика в тази сфера.

## **Програмата за развитие на селските райони в България през периода (2007 – 2013 г.)**

Членството в ЕС и стартирането на Програмата за развитие на селските райони за България чрез Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони „Европа инвестира в селските райони“ е посрещнато с голям ентузиазъм в условията на бушуваща Световна финансова и икономическа криза (2007 – 2009 г.). Основните цели през този програмен период са свързани с повишаване на конкурентоспособността и въвеждането на иновации в първичния сектор, опазването на околната среда и природните ресурси и създаването на местен капацитет и подпомагане на местното самоуправление. Най-важната обаче цел, свързана с развитието на селските райони, е:

„подобряване на качеството на живот и създаване на по-големи възможности за заетост в селските райони чрез създаване на предпоставки за развитие на дребния и средния бизнес, вкл. и подобряване на социалната инфраструктура и икономическото състояние на селските общини в България“ (Национална селска мрежа, 2024 г.).

Земеделци и неземеделци от селските райони започват масово да подават документи по различните мерки и подмерки на ПРСР. Общият брой на мерките е 30, групирани в следните „оси“:

- Ос 1 „Подобряване на конкурентоспособността в земеделския и горския сектор“;
- Ос 2 „Подобряване на околната среда и природата“;
- Ос 3 „Качество на живот в селските райони и разнообразяване на селската икономика“
- Ос 4 „Лидер“
- Други мерки – техническа помощ и доплащания към директните плащания (Министерски съвет на Република България, 2009 г.).

С най-голямо значение за подобряване развитието на селските райони са Ос 3 и Ос 4, в които се включват различни мерки, свързани с разнообразяването към неземеделски дейности, създаване на микропредприятия, насърчаване на туристически дейности, основни услуги за икономиката и населението в селските райони, обновяване и развитие на селата, прилагане на стратегии за местно развитие, подпомагане на сътрудничеството, създаване и развитие на местни инициативни групи.

Проектите, които бяха финансирани, са най-разнообразни: от подмяна на водопроводи, инфраструктурни проекти през изграждане на фотоволтаици до построяване на къщи за гости. Чрез тях се целеше да се създадат предпоставки за:

- 1) създаване на заетост в селските райони;
- 2) спиране на обезлюдяването;
- 3) привличане на млади и инициативни хора;
- 4) подобряване на инфраструктурата;
- 5) промяна на цялостния облик на малките населени места.

До голяма степен целите бяха изпълнени с оглед на броя на проектите и размера на безвъзмездното финансиране. При отпуснат бюджет от близо 3,3 млрд. евро до 2015 г. е постигнат процент на усвояемост от 93%, когато е и последната година, през която се извършват плащания по първия програмен период за България. За целия период на програмата са загубени приблизително 330 млн. лева (Селскостопанска академия, 2017 г.).

Един от основните проблеми при реализацията на проектите по Ос 3, която е и с най-голям бюджет, е трудният достъп до субсидиране на МСП, което изисква опростяване на процедурите, прилагането на по-диференциран подход и намаляването на разходите при самото кандидатстване. Периодът 2007-2013 г. се оказва период на масово възникване на консултантски компании, които започнаха да „тормозят“ самите потенциални бенефициенти чрез предлагане на услуги по написване и управление на проекти. В повечето случаи те бяха доста некомпетентни и това е основната причина за появилото се разочарование и намаляването на интереса особено към мерките от Ос 3. Оказа се, че самите бенефициенти познават отлично своя бизнес или имат ясна представа какво трябва да направят, но трудно се ориентират в огромния набор от документи.

На сегашния етап, от позицията на ретроспекцията, може да се заключи, че към онзи момент нещата са изглеждали доста добре, но към момента:

- една част от изградените обекти се нуждаят от сериозен ремонт;
- използвани са некачествени материали;
- излишно са построени съоръжения на места, където няма нужда от такива (например стадиони в малки села с предимно възрастно население);
- масово проектите за къщи за гости се оказаха проекти за реновиране и използването им от бенефициентите, а не за развитието на селски туризъм и за създаването на заетост (придобило масовост „къщи за тъщи“);
- изграждане на фотоволтаични паркове, които генерираха печалби за „поинициативните“, тъй като до един момент освен субсидията в размер на до 70% произведената от тях електроенергия се изкупуваше на преференциално високи цени.

В крайна сметка приносът към развитието на селските райони се оказва недостатъчен, а ЕС очакваше всичките цели да бъдат изпълнени, защото новите цели през програмния период (2014 – 2020 г.) са постижими, ако са изпълнени предходните. Следва да се отбележи, че разплащанията по одобрени проекти се проточи доста след крайния срок на програмния период. До известна степен вина могат да имат и самите бенефициенти, защото в условията на криза и последвалата я след това политика на стриктна бюджетна дисциплина, нямаше стимули за подобряване на бизнес средата и всички бяха оставени на собствените си възможности.

## Програмата за развитие на селските райони в България през периода (2014 – 2020 г.)

През програмния период (2014 – 2020 г.) се наблюдават някои промени: по-голям териториален обхват (освен селски се включват и села в общини от градски райони), финансирането се увеличава като е възможно и съфинансиране от някои от останалите оперативни програми и др.

От водещите три цели на програмата през програмния период най-значимата, която има директен ефект върху развитието на селските райони, е: „Социално-икономическо развитие на селските райони, осигуряващо нови работни места, намаляване на бедността, социално включване и по-добро качество на живот“ (МЗХ, 2014 г.). Приоритетните области са:

- диверсификация на икономиката на селските райони;
- създаване на микро- и малки предприятия;
- откриване на работни места;
- разнообразяване към неземеделски дейности;
- създаване на подходяща среда за осъществяване на бизнес;
- повишаване на условията за живот;
- подпомагане дейността на местните инициативни групи;
- създаване на мрежа и високоскоростен интернет.

Процентът на реално изплатените суми от бюджета на ПРСР е изключително нисък, защото стартира през 2018 г., а за 2019 г. и 2020 г. не превишава 10%. Основната причина за слабата усвояемост са тежките процедури по кандидатстване, разглеждане и одобрение.

По данни на Евростат доходите на населението в селските райони на ЕС нарастват плавно, докато в България са налице по-големи колебания, въпреки че като цяло и те нарастват. Причина за това се оказват средствата, които реално се изплащат през различните години. През последните години от периода заетостта се повишава средно с около 3%, а при производителността на труда имаме значително по-голямо увеличение спрямо средното за ЕС, което отчасти се дължи на по-ниската база. Въпреки това обаче Северозападният район на планиране си остава проблемен за нашата страна, тъй като се отчита нарастване на безработицата, което носи след себе си проблеми като миграция в рамките на страната и извън нея.

В края на 2020 г. едва 55% от средствата по ПРСР през втория програмен период са изплатени. Някои от най-атраktivните мерки, които същевременно са свързани основно с развитието на селските райони, са: „Помощ за осигуряване на консултантски услуги“, „Инвестиции в преработка/маркетинг на селскостопански продукти“, „Подкрепа за инвестиции в инфраструктура, свързана с модернизирването или адаптирането на селското и горското стопанство“, „Инвестиции в подкрепа на неземеделски дейности“, „Инвестиции в създаването, по-

добряването или разширяването на всички видове малка по мащаби инфраструктура“, „Подпомагане на широколентова инфраструктура“ и др.

Въпреки всички усилия се отчита намаляване на достъпа до здравни услуги не само по отношение на брой легла/човек от населението, но и чрез закриване на здравни заведения. По същия начин стои въпросът и със състоянието на образователната инфраструктура. Много средства бяха изразходвани за модернизиране на учебни заведения, но за съжаление обезлюдяването довежда до намаляване на броя на учениците, учителите и училищата. Положителна инициатива беше създаването на защитени училища, които функционират въпреки по-малкия брой обучаеми. Недостатъчно средства бяха усвоени в посока осигуряване на благоприятна среда и инфраструктура с цел задържане или привличане на учители. Но като цяло картината в цялата страна е сравнително идентична по отношение на показателя брой учители на глава от населението. За да се противодейства на тази тенденция, особено за селските райони, трябва да се създават нови работни места, което е възможно чрез ефективно и целенасочено усвояване по различните мерки на ПРСР.

Към края на 2023 г. бюджетът на ПРСР за втория програмен период е 3,8 млрд. евро, тъй като за периода на кризата с COVID-19 беше въведен преходен период – 2021 г. и 2022 г.

**Таблица 1.** Бюджет на ПРСР през втория програмен период (към 31.12.2023 г.)

Мярка	Приложим дял на финансиране на ЕЗФРСР, проценти	Бюджет ЕЗФРСР, евро	Бюджет публични средства, евро	Нац. финансиране, евро
Мярка 1-Трансфер на знания и действия за осведомяване	90.00%	12 770 000	14 188 889	1 418 889
Мярка 2-Консултантски услуги, управление на стопанството и услуги по заместване в стопанството	85.00%	2 231 250	2 625 000	393 750
Мярка 4-Инвестиции в материални активи	84.43%	1 037 244 082	1 228 534 619	191 290 537
Мярка 5-Възстановяване на потенциала за селскостопанска продукция, претърпял щети в резултат на природни бедствия и катастрофични събития и въвеждане на подходящи превантивни мерки	85.00%	13 250 935	15 589 335	2 338 400
Мярка 6-Развитие на стопанството и стопанската дейност	89.66%	140 480 575	156 675 074	16 194 499

<b>Мярка</b>	<b>Приложим дял на финансиране на ЕЗФРСР, проценти</b>	<b>Бюджет ЕЗФРСР, евро</b>	<b>Бюджет публични средства, евро</b>	<b>Нац. финансиране, евро</b>
Мярка 7-Основни услуги и обновяване на селата в селските райони	85.00%	673 070 927	791 848 149	118 777 222
Мярка 8-Инвестиции в развитието на горските площи и подобряване на жизнеспособността на горите	84.79%	31 568 991	37 231 493	5 662 502
Мярка 9-Учредяване на групи и организации на производителите	90.00%	5 884 852	6 538 724	653 872
Мярка 10-Агроекология и климат	75.73%	206 788 462	273 051 283	66 262 821
Мярка 11-Биологично земеделие	75.00%	160 457 580	213 943 439	53 485 860
Мярка 12- Плащания по „Натура-2000“ и Рамковата директива за водите	75.00%	148 707 028	198 276 037	49 569 009
Мярка 13- Плащания за райони, изправени пред природни или други специфични ограничения	75.00%	287 861 006	383 814 675	95 953 669
Мярка 14-Хуманно отношение към животните	85.00%	18 981 806	22 331 536	3 349 730
Мярка 16-Сътрудничество	90.00%	11 712 000	13 013 333	1 301 333
Мярка 19-ВОМР (ЛИДЕР)	90.00%	149 773 496	166 414 996	16 641 500
Мярка 20-Техническа помощ	85.00%	55 656 074	65 477 734	9 821 660
Мярка 21-Ковид 19	85.00%	35 800 168	42 117 845	6 317 677
Мярка 22-Извънредна мярка Украйна	85.00%	28 018 975	32 963 500	4 944 525
Тематична подпрограма по ПРСР 2014-2020	87.87%	91 786 568	104 454 786	12 668 218
Финансов инструмент	85.00%	17 000 000	20 000 000	3 000 000
Общо ПРСР	82.58%	3 129 044 775	3 789 090 449	660 045 674

Източник: The European Agricultural Fund for Rural Development (2024), Информация относно ПРСР (2014 – 2020) към 31.12.2023 г.

Изплатените средства към края на 2023 г. са 70% от бюджета (2,7 млрд. евро), в които се включват и средствата от националния бюджет. Договорените средства са 3,5 млрд. евро или почти 93%. От тях могат да следват много положителни последици за развитието на селските райони при правилно усвояване и адекватен контрол както на национално равнище, така и на равнище ЕС. Доба-

виха се и редица мерки, свързани с войната в Украйна, при заплащането на които обаче е налице известно забавяне.

Може да се обобщи, че контролът по отпускането и изразходването на средствата през втория програмен период за България е много по-засилен, което е предпоставка за постигане на заложените цели (може би не в пълен обем). В крайна сметка показателите, които се следят, се движат в правилната посока. Ефектите обаче още не са налице, тъй като има известен период от време, докато обектите започнат да функционират и да създават по-добра среда за живот за населението в селските райони.

## Перспективи пред развитието на ПРСР през новия програмен период (2023 – 2027 г.)

През настоящия програмен период ОСП на ЕС обвързва селското стопанство с климатичните промени, насочва се към подпомагане на малките стопанства и се стреми да осигури по-добра възможност за прилагане на различните програми съобразно особеностите на местните селски райони. Основните цели са представени на графиката по-долу, които на практика надграждат целите от предходните програмни периоди и са свързани с конкурентоспособност, справедлив живот, жизнеспособност, устойчивост и др.



Източник: Европейска комисия (2024), Основни цели на ОСП за периода 2023-2027 г.,

Фигура 1. Основни цели на ОСП за периода 2023-2027 г.

Стратегическият план за развитието на земеделието и селските райони на Република България за периода 2023-2027 г. поставя акцент не само върху селското стопанство, но и върху малките предприятия и общините като ще бъде основан на по-засилен контрол върху изпълнението му. Да се надяваме, че ще бъдат финансирани само качествени проекти. Общият бюджет за периода е малко над 8 млрд. евро и малко по-малко от половината от тях ще бъдат насочени към развитието на селските райони. Естествено стремежът ще бъде наред с постигане на стандартните цели да се създават условия за зелено производство, за повече иновации и за устойчивост на проектите с цел създаване на благоприятна среда в селските райони. Към момента все още липсват данни от приложението на мерките по новата ПРСР.

## **Заклучение**

Въпреки посочените недостатъци и пропуски при приложението на Програмата за развитие на селските райони от 2007 г. до днес тя си остава основен инструмент за повишаване на конкурентоспособността на селските райони на национално равнище. Благодарение на нея са модернизирани редица селскостопански ферми, обновено е оборудването в много малки и средни предприятия, постигната е значителна степен на диверсификация на дейностите на земеделските стопани към неземеделски дейности, подобрена е инфраструктурата и е повишен стандарта на живот в малките населени места и селските райони. Не съществува програма на национално равнище и не се заделят средства за модернизирани, а пред страната ни стоят огромни предизвикателства, с някои от които започнахме да се сблъскваме още през тази година, но проблемите се коренят в близкото минало – масово обезлесяване, неподдържане на естествени и изкуствени водни басейни, остаряла водопроводна мрежа, невъзможност да се реагира на резките климатични промени и редица други. Голяма част от средствата по ПРСР можеха да бъдат приоритетно насочени в тези сфери. Да се надяваме, че имаме още малко време, за да започнем ударно да се готвим и да се модернизираме, за да не пропуснем и последната възможност, защото след това никоя от настоящите и бъдещите цели на ОСП няма да бъдем в състояние да изпълним.

## **Използвана литература**

Европейска комисия (2024), „Основни цели на ОСП за периода 2023-2027 г.“, достъпно на: [https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-2023-27/key-policy-objectives-cap-2023-27\\_bg](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-2023-27/key-policy-objectives-cap-2023-27_bg) (дата на достъп: 11.10.2024 г.)

Европейски съвет, Съвет на Европейския съюз, достъпно на: <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/green-deal/> (дата на достъп: 11.10.2024 г.)

Министерски съвет на Република България (2009), достъпно на: [https://www.mtc.government.bg/sites/default/files/programa\\_razvitie\\_selski\\_raioni\\_2007\\_2013\\_r.pdf](https://www.mtc.government.bg/sites/default/files/programa_razvitie_selski_raioni_2007_2013_r.pdf) (дата на достъп: 09.10.2024 г.)

Министерство на земеделието и храните (2014), достъпно на: <https://mig-vazhod.com/wp-content/uploads/2016/01/SUMMARY-PRSR-2014-2020.pdf> (дата на достъп: 11.10.2024 г.)

Национална селска мрежа, достъпно на: <https://www.nsm.bg/informatsiya-za-prsr-2007-13-g/> (дата на достъп: 09.10.2024 г.)

Селскостопанска академия (2017). „Синтезиран доклад: 10 години ОСП в България“, София, юни 2017 г.

The European Agricultural Fund for Rural Development (2024), ‘Информация относно ПРСР (2014-2020) към 31.12.2023 г.

## THE EUROPEAN UNION COMMON AGRICULTURAL POLICY AND THE RURAL DEVELOPMENT IN BULGARIA

*Ivan Stoev, PhD student,  
International Economic Relations and Business  
Department, University of National and World Economy  
ivan.stoev@unwe.bg*

### **Abstract**

The European Union Common Agricultural Policy (CAP) has as its main objective to support agriculture and livestock farming, as well as rural development. The aim of this report is to prove, on the basis of the results of the implementation of the CAP in Bulgaria, that it plays a leading role in the economic and social development of small settlements and rural regions, as well as a decisive role in providing employment and raising the standard of living of the population. On the basis of empirical and statistical information from the implementation of the Rural Development Programme in Bulgaria, a critical analysis is made of the impact actually achieved, both at the time of implementation of the measures from a specific programming period and from a current perspective. Due to the lack of a targeted state policy, the CAP is proving to be a major factor in increasing rural competitiveness at national level.

**Keywords:** Common agricultural policy, rural regions, European Union

**JEL:** Q10, R10

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:  
СЕДЕМНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

**ТОМ 1**

**Доклади на български език**

**Октомври 2024 г., УНСС – София**

Колектив

Предпечатна подготовка: Теодора Маркова

Даден за печат на 25.04.2025 г.  
Формат 16/70/100

ISBN 978-619-232-906-8 (CD)

ПЕЧАТНИЦА – УНСС