СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ

„Димитър А. Ценов" - Свищов

KreativEU
Knowledge & Creativity European University

Международна научно-практическа конференция

90 години дарителство, знание, иновации и устойчиво развитие в СА „Д. А. Ценов" – Свищов

Том II



5-7 ноември 2026 г.

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ

90 ГОДИНИ ДАРИТЕЛСТВО, ЗНАНИЕ, ИНОВАЦИИ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В СА „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ

Свищов, 5-7 ноември 2026 г.

Посветена на 90 години от създаването на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“

Сборник с доклади

ТОМ II

Международната научно-практическа конференция е организирана при изпълнение на Административен договор № КП-06-МНФ/23 от 18.08.2026 г. (BNSF-1.010-0023-C01) на Фонд „Научни изследвания“ при МОН по Процедура за подкрепа на международни научни форуми, провеждани в Република България

Академично издателство „Ценов“
Свищов
2026

ПРОГРАМЕН КОМИТЕТ
Доц. д-р Марин Маринов
Ректор на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – председател
Проф. д-р Красимир Шишманов
Проф. д. н. Божидар Божинов
Проф. д-р Любчо Варамезов
Доц. д-р Маргарита Шопова
Доц. д-р Ваня Григорова
Доц. д-р Румен Ерусалимов
Доц. д-р Пламен Йорданов
Доц. д-р Драгомир Илиев
Доц. д-р Иван Марчевски
Доц. д-р Ирена Емилова
Доц. д-р Сергей Найденов
Доц. д-р Катя Личева
Проф. д-р Пенка Шишманова
Доц. д-р Елена Йорданова
Доц. д-р Пламен Петков
Доц. д-р Пепа Стойкова
Доц. д-р Михаил Чиприянов
Доц. д-р Любка Илиева
Доц. д-р Теодора Филипова
Ст. преп. Елка Узунова
Ст. преп. д-р Радослав Николов

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ
Доц. д-р Здравко Любенов – *председател*
Проф. д-р Светослав Илийчовски
Проф. д-р Атанас Атанасов
Доц. д-р Галина Чиприянова
Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова
Доц. д-р Красимира Славева
Гл. ас. д-р Асен Божиков
Ст. преп. д-р Венцислав Диков

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ
Проф. д-р Атанас Атанасов – *председател*
Проф. д-р Светослав Илийчовски
Проф. д-р Красимир Шишманов
Доц. д-р Искра Пантелеева
Доц. д-р Танер Исмаилов
Доц. д-р Здравко Любенов
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова
Доц. д-р Ирена Емилова
Доц. д-р Христо Сирашки
Доц. д-р Елена Йорданова
Доц. д-р Любка Илиева
Доц. д-р Валентин Милинов
Доц. д-р Красимира Славева
Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова
Доц. д-р Венцислав Василев
Доц. д-р Зорница Петкова

Публикуваните материали са рецензирани по метода на двойно сляпо рецензиране. Авторите носят отговорност за съдържанието на материалите, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници и езиковото оформление на текстовете. Фонд „Научни изследвания“ не носи отговорност за съдържанието на докладите, представени на научния форум, както и за съдържанието на рекламните и други материали за него.

ISBN 978-954-23-2688-5 (print)
ISBN 978-954-23-2689-2 (online)

D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS – SVISHTOV

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

90 YEARS OF CHARITY, KNOWLEDGE, INNOVATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS - SVISHTOV

Svishtov, 5th - 7th November 2026

Dedicated to the 90th anniversary since the establishment of D. A. Tsenov Academy of Economics

Conference Proceedings

VOLUME II

The International Scientific and Practical Conference was organized in the implementation of Administrative Contract № КП-06-МНФ/23 of August 18, 2026 (BNSF-1.010-0023-C01), awarded by the Bulgarian National Science Fund at the Ministry of Education and Science under the Procedure for Support of International Scientific Forums Held in the Republic of Bulgaria

Tsenov Academic Publishing House
Svishtov
2026

PROGRAM COMMITTEE
Assoc. Prof. Marin Marinov, PhD
Rector of D. A. Tsenov Academy of Economics
Prof. Krasimir Shishmanov, PhD
Prof. Bozhidar Bozhinov, PhD
Prof. Lyubcho Varamezov, PhD
Assoc. Prof. Margarita Shopova, PhD
Assoc. Prof. Vanya Grigorova, PhD
Assoc. Prof. Rumen Jerusalemov, PhD
Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD
Assoc. Prof. Dragomir Iliev, PhD
Assoc. Prof. Ivan Marchevski, PhD
Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD
Assoc. Prof. Sergey Naydenov, PhD
Assoc. Prof. Katya Licheva, PhD
Prof. Penka Shishmanova, PhD
Assoc. Prof. Elena Yordanova, PhD
Assoc. Prof. Plamen Petkov, PhD
Assoc. Prof. Pepa Stoykova, PhD
Assoc. Prof. Mihail Chipriyanov, PhD
Assoc. Prof. Lyubka Ilieva, PhD
Assoc. Prof. Teodora Filipova, PhD
Senior Lecturer Elka Uzunova
Senior Lecturer Radoslav Nikolov, PhD

ORGANIZING COMMITTEE
Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov. PhD, Chairman
Prof. Svetoslav Iliychovski, PhD
Prof. Atanas Atanasov, PhD
Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, PhD
Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, PhD
Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD
Ch. Assist. Prof. Asen Bozhikov, PhD
Sen. Lect. Ventsislav Dikov

EDITORIAL BOARD
Prof. Atanas Atanasov, PhD – Chair
Prof. Svetoslav Iliychovski, PhD
Assoc. Prof. Iskra Panteleeva, PhD
Prof. Krasimir Shishmanov, PhD
Assoc. Prof. Taner Ismailov, PhD
Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, PhD
Assoc. Prof. Galya Ivanova-Kuzmanova, PhD
Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD
Assoc. Prof. Hristo Sirashki, PhD
Assoc. Prof. Elena Yordanova, PhD
Assoc. Prof. Lyubka Ilieva, PhD
Assoc. Prof. Valentin Milinov, PhD
Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD
Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, PhD
Assoc. Prof. Ventsislav Vasilev, PhD
Assoc. Prof. Zornitsa Petkova, PhD

The published materials have been peer-reviewed using the double-blind review method. The authors are solely responsible for the content of the materials, the opinions expressed, the data used, the cited sources, and the linguistic formatting of the texts. The Bulgarian National Science Fund bears no responsibility for the content of the papers presented at the scientific forum, nor for the content of its promotional or other materials.

ISBN 978-954-23-2688-5 (print)
ISBN 978-954-23-2689-2 (online)

СЪДЪРЖАНИЕ

ТОМ II
МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ, ПЛАНИРАНЕ, МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА, БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ГОТОВНОСТТА, НАГЛАСИТЕ И ПОТРЕБНОСТИТЕ НА ПРЕПОДАВАТЕЛИТЕ ОТ СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ
Проф. д.н. Борислав Борисов, гл. ас. д-р Юлиян Господинов..... 9

THE PLACE AND ROLE OF UKRAINE IN ENSURING THE EU'S EXTERNAL ECONOMIC SECURITY
Prof. D.Sc. (Economics) Illya Khadzhynov..... 18

SHADOW DIGITAL ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
Prof. DSC Serghei Ohrimenco, Prof. DSC Dinara Orlova, Prof. PhD Tatiana Manasterska, Valeriu Cernei, Partner, IT Audit&Advisory..... 24

УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗНАНИЕТО КАТО МЕХАНИЗЪМ ЗА ФОРМИРАНЕ НА ИНОВАЦИОННА СПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИОННО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО (ТЕОРЕТИЧЕН ПРЕГЛЕД И КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА)
Проф. д-р Любчо Варамезов, докторант Стела Маринова..... 32

СТРАТЕГИЧЕСКАТА ДЪЛБОЧИНА (ВЪЗХОДЪТ) И НЕСТРАТЕГИЧЕСКАТА ПЛИТКОСТ (УПАДЪКЪТ) – КАЗУСЪТ НА СВИЩОВСКАТА АКАДЕМИЯ
Проф. д-р Никола Янков..... 40

LEAN MARKETING – СЪВРЕМЕНЕН ПОДХОД ЗА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА МАРКЕТИНГОВАТА СТРАТЕГИЯ
Доц. д-р Ваня Григорова..... 48

ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА ТЪРГОВСКА МАРКА В ДИГИТАЛНА СРЕДА
Доц. д-р Ваня Григорова, Александра Иванова, студент..... 56

СЪВРЕМЕННИ ПОДХОДИ ЗА ПРОДУКТОВА ИНОВАЦИЯ В КОЗМЕТИЧНИЯ СЕКТОР
Доц. д-р Ваня Григорова, Марая Драганова, студент..... 64

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ТЪРСЕНЕТО НА ЗАСТРАХОВКИ СРЕЩУ ТЪРГОВСКИ РИСК
Доц. д-р Ваня Григорова, докторант Николай Марков,..... 71

ВЛИЯНИЕ НА ДИГИТАЛНИЯ БЪРНАУТ ВЪРХУ ПОТРЕБИТЕЛСКОТО ПОВЕДЕНИЕ
Доц. д-р Ваня Григорова, Пламена Жекова, студент..... 79

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION AND STRUCTURAL RESILIENCE
Assoc. Prof., PhD Giga Abuseridze, Assoc. Prof. PhD Anatoliy Asenov..... 87

ПАРТИСИПАТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ИНОВАЦИОННИТЕ МРЕЖИ
Доц. д-р Евелина Парашкевова, проф. д-р Маргарита Богданова, доц. д-р Александра Пенишевич, проф. д-р Бранислав Санчанин" 93

ОСОБЕНОСТИ НА СЪВРЕМЕННИЯ МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС
Доц. д-р Здравко Любенов 101

CONVERGENCE OR DIVERGENCE? DIGITAL TRANSFORMATION AND EMERGING INTERNATIONAL MARKETING TRENDS IN ROMANIA AND BULGARIA
Assoc. Prof. Cătălin Deatcu-Gavril PhD, assoc. Prof. Alexander Ganchev PhD, Ivaylo Marinov PhD, Vlad-Mihai Panait PhD, Ec. Elena Deatcu-Gavril 108

CYBERSECURITY AND OPERATIONAL RISK IN THE ERA OF DIGITAL TRANSFORMATION: CHALLENGES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT
Assoc. Prof. Habilitated Doctor Dorogaia Irina, Caminschi Olga, PhD student, Assistant Lecturer 122

MANAGING ORGANIZATIONAL STRUCTURE CHANGES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT
Assoc. Prof. Habilitated Doctor Dorogaia Irina, Coval Anastasia, Assistant Lecturer 129

ДИГИТАЛНОТО РАВЕНСТВО КАТО ФАКТОР В ПРОЦЕСА НА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ
Доц. д-р Кремена Маринова-Костова 139

ИНОВАЦИОННИ МРЕЖИ И МЕЖДУФИРМЕНО СЪТРУДНИЧЕСТВО: ФАКТОРИ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РАЗВИТИЕ
Доц. д-р Любомир Тодоров, проф. д-р Дариуш Новак 146

СОЦИАЛНОМРЕЖОВИ ПОДХОД ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА МЕЖДУУНИВЕРСИТЕТСКОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО В РАМКИТЕ НА ИНИЦИАТИВАТА „ЕВРОПЕЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ“: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ ПО ПОКАНИ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ
Доц. д-р Маруся Смокова, гл. ас. д-р Галин Стефанов 155

ЕФЕКТИВНИ КОМУНИКАЦИОННИ СТРАТЕГИИ КАТО ФАКТОР ЗА ОРГАНИЗАЦИОННА УСТОЙЧИВОСТ
Доц. д-р Милен Динков 166

ESG ПОЛИТИКИ И РЕШЕНИЯ В СТРОИТЕЛНИЯ СЕКТОР
Доц. д-р Михаил Чиприянов 172

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА АГЕНТИТЕ С ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ ВЪРХУ СВЕТОВНАТА МРЕЖА
Доц. д-р Наталия Маринова 176

ASSESSING FACTORS AFFECTING AN ORGANIZATION’S INFORMATION SECURITY
Assoc. Prof. Olga Pugacheva, PhD 184

СТРАТЕГИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА ПАЗАРА НА ЧУЖДОЕЗИКОВИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ УСЛУГИ
Доц. д-р Пенка Горанова..... 192

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И РИСКОВЕ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ И АНАЛИЗ НА ГОЛЕМИ ДАННИ ЗА УСТОЙЧИВИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКИ
Доц. д-р Петя Емилова, доц. д-р Веселин Попов 198

MANAGING RESEARCH–EDUCATION SYNERGIES FOR ENGINEERING AND SCIENCE CAREER DEVELOPMENT IN THE UNIVERSITY ENVIRONMENT: THE CASE OF VALAHIA UNIVERSITY OF TÂRGOVIȘTE
Assoc. Prof. Dr. Eng., Sălișteanu I.C., Professor, Dr. Eng., Dunea D.E.C. , Professor, Dr. Eng., Coandă H.G. , Assoc. Prof., Dr. Eng., Udroiu I.N. , Professor, Dr. Croitoru G., Senior Research Scientist, Dr. Eng., Nicolescu C.M., Assoc. Prof., Dr. Bumbac M., Assoc. Prof., Dr. Eng., Alexandrescu D.C., University Lecturer Dr., Hossu A.M., Assoc. Prof., Dr. Eng., Angelescu N., Assoc. Prof., Dr. Eng., Popa I.F., University Lecturer Dr., Catangiu A. 207

УПРАВЛЕНКСИ ИЗМЕРЕНИЯ НА КОНТИНУУМА „ПРОДУКТ – УСЛУГА“: ОПЕРАЦИОННА СИСТЕМА И ТРАНСФОРМАЦИОННИ ПРОЦЕСИ
Доц. д-р Силвия Благоева, доц. д-р Ирена Емилова 217

АСПЕКТИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА КАЧЕСТВОТО В ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР
Доц. д-р Христо Сирашки..... 224

НАУЧНАТА ПОЛИТИКА НА СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ВЛИЯНИЕТО НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА
доц. д-р Цветан Дилков..... 230

ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ ЗА ПОКУПКА В СРЕДА НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ
Гл. ас. д-р Атанаска Решеткова..... 238

ОСОБЕНОСТИ В АНТИКРИЗИСНОТО УПРАВЛЕНИЕ
Гл. ас. д-р Валентин Панайотов 246

КОНВЕРГЕНЦИЯ НА ДОХОДИТЕ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ: ДЕКОМПОЗИРАНЕ НА НАЦИОНАЛНО И РЕГИОНАЛНО НИВО
Гл. ас. д-р Галин Стефанов..... 253

АДМИНИСТРАТИВНИ РЕШЕНИЯ ЗА УСТОЙЧИВИ СОЦИАЛНИ ИНВЕСТИЦИ
Гл. ас. д-р Десислава Алексиева..... 262

ВАЛУТНА ЕКСПОЗИЦИЯ И ПОДХОДИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА: ИЗСЛЕДВАНЕ НА НАУЧНАТА ЛИТЕРАТУРА
Гл. ас. д-р Димитър Костов 268

СТРАТЕГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА СВИВАЩИТЕ СЕ ГРАДОВЕ
Гл. ас. д-р Елица Лазарова, Chrysostomos Roditis..... 281

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЯТ РИСК КАТО ФАКТОР ПРИ ИЗБОРА НА ЛОКАЦИЯ ЗА ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ
Гл. ас. д-р Иван Ангелов 288

ПЕРИФЕРНИ ИЗЧИСЛЕНИЯ И ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА: БЪДЕЩЕТО НА СВЪРЗАНИТЕ УСТРОЙСТВА
Гл. ас. д-р Искрен Таиров 296

ЕВРИСТИЧНИ СТРАТЕГИИ ЗА РЕДУКЦИЯ НА СЛОЖНОСТТА В ИКОНОМИЧЕСКОТО ПЛАНИРАНЕ ПРИ ОГРАНИЧЕНА ИНФОРМАЦИЯ
Гл. ас. д-р Надежда Веселинова 302

КАЧЕСТВО НА ТРУДОВИЯ ЖИВОТ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПОВЕДЕНЧЕСКИ АСПЕКТИ
Гл. ас. д-р Надежда Стефанова 310

АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ОНЛАЙН МАРКЕТИНГА И KPI ПОКАЗАТЕЛИ
Гл. ас. д-р Пламен Петров 317

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА: ФАКТОРИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ ОТ СТУДЕНТИ ПО МАРКЕТИНГ
Гл. ас. д-р Светла Атанасова 325

ДОБРИ ПРАКТИКИ ПО ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ ОТ ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ
Гл. ас. д-р Юлиян Господинов 334

RETHINKING PLACE BRANDING: STRATEGIC FRAMEWORKS AND EXECUTION TOOLS
Senior Lecturer, PhD, Aliya Turganovna Baigarina, PhD student Anar Aliyeva, Head Assist.Prof., PhD Stanislava Stoyanova-Asenova, Assoc.prof. PhD Anatoliy Asenov ... 345

ЕЗИКОВА БЛИЗОСТ И ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИНТЕГРАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ: КОНЦЕПТУАЛЕН ПОДХОД
Ст. преп. д-р Маргарита Михайлова, доц. д-р Драгомир Илиев 350

ОТ КОНЦЕПЦИЯТА ДО ВЪЗДЕЙСТВИЕТО: ДИЗАЙН И ИЗПЪЛНЕНИЕ НА УСПЕШНИ ПРОЕКТИ ПО ПРОГРАМА „ИНТЕРРЕГ РУМЪНИЯ–БЪЛГАРИЯ“
Лектор, д-р Михаела Тинка Удриштиойу; професор, д-р Нику Джордже Биздоака 356

СТРАТЕГИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ НА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ ПРИ ПЛАНИРАНЕ НА ЕКОЛОГИЧНИ ПРОЕКТИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИ
Ас. д-р Димчо Шопов 362

MANAGERIAL STRATEGIES FOR MOTIVATING THE EMPLOYEES FROM ROMANIAN PUBLIC INSTITUTIONS
Assistant Professor, Ph.D, Miruna Angela Mutu, Senior Lecturer, Ph.D, Andreea Anamaria Panagoret, Senior Lecturer, Ph.D, Dragos Mihai Panagoret, Lecturer, Ph.D, Sorina Cernat 371

MAPPING AND MITIGATING CHILDREN'S DIGITAL FOOTPRINTS IN EGYPT
Assistant Professor Nehal Lotfy H. Khalil, PhD..... 384

ЕКСПЕРТНОТО ИНТЕРВЮ В ИЗСЛЕДВАНИЯТА ПО ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ: МЕТОДОЛОГИЧНИ НАСОКИ
Ас. д-р Спасимир Цветанов..... 392

МАРКЕТИНГ, ВОДЕН ОТ НОСТАЛГИЯТА В ЕРАТА НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ – ВЪЗМОЖНОСТИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ТЕНДЕНЦИИ
Ас. д-р Стелиана Василева 400

AI В ПОМОЩ НА СЕЛЕКЦИОНЕРИТЕ В ЖИВОТНОВЪДСТВОТО: ПРОТОТИП НА ИНТЕЛИГЕНТНА СИСТЕМА ЗА АНАЛИЗ НА РОДОСЛОВИЯ И ПОДПОМАГАНЕ НА РАЗВЪДНАТА ДЕЙНОСТ
Д-р инж. Пенка Чернаева, д-р инж. Петър Чернаев..... 411

АНАЛИЗ НА ПОТЕНЦИАЛА НА ИНОВАЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ ЗА НАМАЛЯВАНЕ НА БЕДНОСТТА В СЕВЕРОЗАПАДНИЯ РАЙОН ЗА ПЛАНИРАНЕ БЪЛГАРИЯ
Д-р Таня Минкова Николова..... 418

УЧАСТИЕТО В ИНИЦИАТИВАТА ЗА НАСОЧЕНА ТЪРГОВИЯ И ВИЗОВАТА ОТВОРЕНОСТ В АФРИКА
Докторант Анита Йорданова 424

СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ НА РАБОТНАТА СИЛА В ЗДРАВНАТА СИСТЕМА НА ГЪРЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ ДИСБАЛАНСИ И РЕГИОНАЛНИТЕ НЕРАВЕНСТВА
Докторант Анна Коллару 432

СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА КРИЗИ В АДМИНИСТРИРАНЕТО НА ОБЩЕСТВЕНОТО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ
Докторант Анна Коллару, докторант Алексиос Антониос Колларос..... 439

МОДЕЛИ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА ОБЩИНСКАТА ТРАНСПОРТНА ИНФРАСТРУКТУРА
Докторант Атанаска Василева 447

ИНТЕГРИРАН ПОДХОД ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ ПРОЦЕСИ В ГЛОБАЛНИТЕ АУТСОРСИНГ СТРУКТУРИ
Докторант Веселин Василев Михайлов..... 451

СВЪРЗВАЩИТЕ СТРУКТУРИ В СИСТЕМАТА НА УПРАВЛЕНИЕ – МЯСТО И РОЛЯ
Докторант Галина Гатева-Христова..... 462

МЕЖДУНАРОДНА ТЪРГОВИЯ И ИКОНОМИЧЕСКИ БАРИЕРИ
Докторант Георги Спасов Витков 467

ДЕТЕРМИНАНТИ НА КЛИЕНТСКАТА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ В ЗАСТРАХОВАНЕТО – ПОВЕДЕНЧЕСКИ И ДИГИТАЛНИ АСПЕКТИ
Докторант Десислава Кайрякова..... 474

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ ИНТЕГРАЦИЯТА НА НЕСТРУКТУРИРАНИ И ПОЛУСТРУКТУРИРАНИ ДАННИ ВЪВ ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНИТЕ СИСТЕМИ
Докторант Диян Николаев 482

WHO: TRANSFORMING ORGANIZATIONS THROUGH ESG CULTURE
PhD student Elton Rodrigo Titon 488

ВРЪЗКА МЕЖДУ ИНТЕГРИРАНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИТЕ И КРЪГОВИТЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ
докторант Емил Найденов 496

ПРОГРАМНОТО БЮДЖЕТИРАНЕ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ОБЩИНСКИЯ ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ: МОДЕЛ ЗА ФИНАНСОВА УСТОЙЧИВОСТ
Докторант Емилия Върбанова 504

ТРАНСФОРМАЦИЯ НА БИЗНЕС МОДЕЛИТЕ В СЕКТОРА НА ВЪЗОБНОВЯЕМАТА ЕНЕРГИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В УСЛОВИЯТА НА ЗЕЛЕНИЯ ПРЕХОД
Докторант Жени Антонова 508

ИЗБОР МЕЖДУ ЛОКАЛЕН И ОБЛАЧНО БАЗИРАН ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ В СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ
Докторант Зорница Иванова 516

ОТ ТЕОРИЯ КЪМ ПРАКТИКА: ИНТЕГРИРАНЕ НА УСТОЙЧИВОСТТА В УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОЕКТИ КАТО ФАКТОР ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА
Докторант Ивелина Станева 523

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ ПРОЦЕСИ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО
докторант Йоан Парашкевов Денев 528

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ В МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Докторант Йоанна Иванова Бакалова 536

ИНФОРМАЦИОННА СИГУРНОСТ В СЪВРЕМЕННИТЕ ОБУЧИТЕЛНИ ПЛАТФОРМИ
Докторант Лора Първанова 551

ДЕФИНИРАНЕ НА БЛОКЧЕЙН: ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛЮЧОВИ КОМПОНЕНТИ
Докторант Любен Кирев 551

ФАКТОРИ ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАЦИИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР
Докторант Мария Савова 557

УПРАВЛЕНИЕ НА НЕФИНАНСОВИЯ РИСК ЧРЕЗ КСО В БЪЛГАРИЯ
Докторант Мария Цветанова 565

СРАВНИТЕЛНА ХАРАКТЕРИСТИКА НА МЕХАНИЗМИТЕ ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА КОМПЕТЕНТНОСТИ ПО ИКОНОМИКА
Докторант Милена Димитрова..... 569

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ДИГИТАЛНИ ПЛАТФОРМИ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР ЧРЕЗ ИНДЕКС НА ПАЗАРНАТА ПРИВЛЕКАТЕЛНОСТ (MAS): NETFLIX, TRENDYOL И TEMU
Докторант Невин Ангелова..... 573

СТЕЙБЪЛКОЙНИТЕ В ТРАНСГРАНИЧНИТЕ РАЗПЛАЩАНИЯ: ПАЗАРНА КОНЦЕНТРАЦИЯ И РЕГУЛАТОРНИ ЕФЕКТИ ОТ MICA
Докторант Пенко Ангелов Бяливанов..... 580

ДЕТЕРМИНАНТИ НА КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В МЕЖДУНАРОДНИ КОМПАНИИ ЗА БИЗНЕС УСЛУГИ
Докторант Петьо Божинов..... 588

КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА НА ВНЕДРЯВАНЕТО НА ЗЕЛЕНИ ТЕХНОЛОГИИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР
Докторант Радослав Асенов..... 596

УПРАВЛЕНСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ И ОТВОРЕНИ ИНОВАЦИИ
Докторант Сание Иса..... 604

TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP AND AFFECTIVE ORGANIZATIONAL COMMITMENT: A FOCUSED NARRATIVE REVIEW
PhD student Slagjana Cvetkovska Mousa..... 611

ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ПРОПАСТТА В ЕКОЛОГИЧНИЯ ИНТЕГРИТЕТ: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА РЕГУЛАТОРНАТА СТРОГОСТ НА СИСТЕМАТА ЗА ТЪРГОВИЯ С ЕМИСИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ДОБРОВОЛНИТЕ ВЪГЛЕРОДНИ ПАЗАРИ
Докторант Стефани Георгиева, Докторант, Антони Георгиев..... 618

ВНЕДРЯВАНЕ НА ГЕНЕРАТИВЕН ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ И ИНТЕЛИГЕНТНИ АГЕНТИ В БИЗНЕС АНАЛИЗА: ТЕХНИЧЕСКИ ИЛИ ОРГАНИЗАЦИОНЕН ПРОБЛЕМ
Докторант Таньо Георгиев Георгиев..... 626

РЕШЕНИЯ ЗА ИНТЕЛИГЕНТНА МОБИЛНОСТ В СМАРТ ГРАДОВЕТЕ В БЪЛГАРИЯ
Докторант инж. Тихомир Панов..... 634

ГЕОГРАФСКА ЕКСПАНЗИЯ ЧРЕЗ МРЕЖОВИ СТРАТЕГИИ В СЕЛСКОСТОПАНСКАТА ТЪРГОВИЯ
Докторант Тотю Иванов..... 639

ПРИЛАГАНЕ НА АРХИТЕКТУРИ, УПРАВЛЯВАНИ ОТ СЪБИТИЯ, И МИКРОСЪРВИСИ ЗА ИНТЕЛИГЕНТНА АВТОМАТИЗАЦИЯ В ИНДУСТРИЯ 5.0
Докторант Яница Димитрова..... 643

ГЕНЕРАТИВНИЯТ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ КАТО КАТАЛИЗАТОР НА ПЛАТФОРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Докторант Юксела Шефкетева Брахимбашева..... 648

УЧИЛИЩЕТО КАТО СПЕЦИФИЧНА СРЕДА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНАТА ДЕЙНОСТ
Магистър Лора Николова 656

PSYCHOLOGICAL METHODS FOR MARKETING INFLUENCE ON CONSUMER BEHAVIOR
Anna Grigorova, student 663

DIGITAL TRANSFORMATION AND CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT IN SMES: A COMPARATIVE STUDY OF ROMANIA AND BULGARIA
Student Elena Deatcu – Gavril, Student Adriana – Daniela Urucu, Student Diana – Marina Vasile, Student Angelo – Patrick – Cosmin Baicu..... 670

СЪВРЕМЕННОТО ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ДИГИТАЛИЗАЦИЯ
Студент Милена Христова 679

ДЕТЕРМИНАНТИ НА ТЪРСЕНЕТО НА ЗАСТРАХОВКИ СРЕЩУ ТЪРГОВСКИ РИСК

Доц. д-р Ваня Григорова[1]
Николай Марков, докторант[2]

Резюме: *Изследването е фокусирано върху актуалните фактори, определящи търсенето на застраховки срещу търговски риск, които систематизира в продуктово-фирмена, глобална и национална групи детерминанти. Акцентът е поставен върху изведените ключови фактори, като икономическа несигурност, неплащания и платежна дисциплина, финансиране и условия на застрахователната защита.*

Ключови думи: *търговски риск, търговски кредит, кредитно застраховане, търсене на застраховки, неплащане, икономическа несигурност.*

JEL: M30, M31, G22.

DETERMINANTS OF DEMAND FOR COMMERCIAL RISK INSURANCE

Assoc. Prof. Vanya Grigorova, PhD
Nikolay Markov, doctoral student

Abstract: *The study focuses on the current factors determining the demand for comercial risk insurance, which it systematizes into product-company, global and national groups of determinants. The emphasis is placed on the identified key factors, such as economic uncertainty, non-payments and payment discipline, financing and terms of insurance protection.*

Key words*: commercial risk, commercial credit, credit insurance, insurance seeking, non-payment, economic uncertainty.*

JEL: M30, M31, G22.

1. Въведение

Сред успешните широко използвани инструменти за стимулиране на оборота и поддържане на устойчиви отношения между съвременните компании на B2B пазара, са продажбите с отложено плащане. Наред с търговското си предимство, те пораждат също и значим финансов риск за доставчика. Между доставката на стоката или услугата и окончателното плащане

[1] v.grigorova@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов.
[2] n.markov81@gmail.com, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, докторант по докторска програма „Маркетинг“.

възниква вземане, чиято стойност зависи от способността и готовността на купувача да изпълни задължението си. При настъпване на неплатежоспособност от негова страна, продължително забавяне или фактическо неплащане, се реализира загуба за доставчика. Тя може да не се ограничи до счетоводния размер на вземането, а да засегне и ликвидността, оборотния капитал, способността за обслужване на собствените задължения и възможностите за финансиране на следващи продажби. Именно тази връзка между търговската политика и финансовата устойчивост обуславя актуалността на нуждата от застраховане срещу търговски риск за преодоляване на проблемни вземания на компаниите-доставчици.

Освен това, актуалността на темата се засилва в условията на повишена глобална несигурност. Икономическите цикли, инфлацията, високата цена на финансиране, нарушенията във веригите на доставки, геополитическите конфликти и промените в търговската политика могат бързо да влошат платежоспособността на предприятията. Анализът на Swiss Re Institute показва исторически силна връзка между икономическите спадове и загубите по кредитното застраховане (Gillioz & Vanolli, 2023), а актуалните прогнози на Allianz Trade сочат запазване на глобалните корпоративни несъстоятелности на високи равнища през 2026 г. (Allianz Trade, 2026). Това създава предпоставки рискът от неплащане да бъде възприеман като по-съществен и да увеличава интереса към неговото застрахователно трансфериране.

Обект на изследването е пазарното търсене на застрахователна защита срещу търговски риск от предприятията, които реализират продажби на стоки и услуги с отложено плащане. Предмет на проучването са факторите, които обуславят необходимостта, мотивацията и решението на компаниите да използват застраховка срещу търговски риск. Целта е да бъдат систематизирани ключовите детерминанти на търсенето, като се разграничат вътрешнофирмените фактори, произтичащи от спецификата на предлагания на пазара продукт и на компанията, от външните фактори – глобални и национални. За постигане на тази цел са поставени задачи за изясняване спецификата на застраховането срещу търговски риск, за систематизиране на основните групи фактори, формиращи потребността от застрахователна защита на компаниите, като се анализира тяхното взаимодействие, както и за извеждане на факторите с ключово значение. Използвани са методите на анализ и синтез, сравнителен анализ, систематизация и обобщение на научна литература, секторни изследвания и публично достъпни данни.[3]

[3] Изследването има концептуално-аналитичен характер и не претендира за иконометрично измерване на силата на отделните зависимости.

2. Специфика на застраховането срещу търговски риск и вътрешнофирмени детерминанти на търсенето

По същество, застраховката на търговски кредит представлява механизъм за трансфер на риска от неплащане на търговски вземания от компания-клиент към компания-застраховател. В практиката тя се прилага предимно при B2B сделки с отложено плащане, като се съчетава с оценка и текущ мониторинг на кредитоспособността на клиента, определяне на кредитни лимити, превенция на загуби и събиране на просрочени вземания. Поради това, икономическата стойност на този застрахователен продукт не се изчерпва с обезщетението при настъпила загуба. Застраховката може да подпомогне управлението на кредитната политика, да подобри предвидимостта на паричните потоци и да улесни достъпа до банково или факторингово финансиране, когато застрахованите вземания се приемат като понадеждно обезпечение (Dornel & Malouche, 2021).

За разлика от индивидуалното, при корпоративното търсене на застраховки решението за застраховане се взема в контекста на финансовата структура, управлението на риска и стратегическите цели на компанията. Класическото корпоративно застрахователно търсене свързва покупката на застраховка с възможността да се ограничат очакваните разходи от финансови затруднения, да се стабилизират паричните потоци и да се подобри разпределението на риска (Mayers & Smith, 1982). При търговския риск тази логика е особено видима, защото застрахованият актив е вземане, което е пряко свързано с оборотния капитал на предприятието.

В този аспект могат да се изведат основни **вътрешнофирмени фактори**, детерминиращи търсенето на застраховки срещу търговски риск, а именно:

- ***Размер и структура на кредитната експозиция***. Колкото по-голям е делът на продажбите с отложено плащане, толкова по-голяма част от активите и бъдещите парични потоци на доставчика зависят от платежното поведение на неговите клиенти. Значение имат и концентрацията на вземанията към малък брой купувачи, средният срок на плащане, секторната и географската структура на портфейла, както и историята на просрочията и загубите. Единичен голям купувач може да представлява системно значима експозиция за доставчика, поради което дори при добра текуща кредитоспособност концентрационният риск увеличава икономическата стойност на застрахователната защита.

- ***Финансово състояние на компанията***. Фирмите с ограничени ликвидни буфери и висока зависимост от оборотно финансиране са по-чувствителни към забавяне или неплащане на вземания. Изследванията на взаимодействието между търговски кредит, капиталови ограничения и застраховане показват, че финансовите ограничения могат съществено да променят решението за използване на кредитна застраховка и оптималния размер на покритието (Qin & Wu, 2022). Следователно, търсенето не е функция само

на вероятността за загуба, а и на способността на компанията да понесе загубата със собствени ресурси.

- ***Възприемани характеристики на застрахователната оферта***. Тук премийната цена е очевидна детерминанта, но решението за покупка на застраховка зависи и от самоучастието, процента на покритие, изключенията, максималния срок на кредита, правилата за определяне и промяна на кредитните лимити, процедурите при просрочие и условията за изплащане на обезщетение. Когато застрахователната защита е възприемана като твърде скъпа или административно сложна, компанията може да предпочете самозастраховане чрез резерви, авансово плащане, банкови гаранции, факторинг или по-строга кредитна политика. А по-доброто съотношение между цена, покритие и обслужване увеличава възприеманата стойност на застрахователния продукт.

Специфична особеност е, че застрахователят не е само платец на обезщетение, а участва в процеса по управление на риска чрез предоставяне на информация за купувачите и контрол върху кредитните експозиции. Изследвания установяват, че при компаниите-потребители на кредитна застраховка мотивите за покупка включват не само трансфер на риска, но и защита на баланса, ликвидност и услуги, свързани с управлението на риска (Braun & Schreiber-Orosz, 2023). Това означава, че качеството на информацията, бързината на решенията за лимити, експертизата на застрахователя и ефективността при събиране на вземания могат да бъдат самостоятелни детерминанти на търсенето.

- Достъп до финансиране. Застрахованите вземания могат да намалят кредитния риск за банка или факторинг и по този начин да подпомогнат финансирането на оборотния капитал. При компании, които растат бързо или работят с дълги производствени и платежни цикли, тази функция е толкова важна, колкото и обезщетителната. Следователно, търсенето може да се увеличи не само когато очакваната вероятност от неплащане нараства, но и когато клиентите имат по-голяма потребност да мобилизират ликвидността от своите търговски вземания.

- ***Информираност и натрупан опит на компанията***. Търговският кредитен риск често се управлява вътрешно и част от компаниите подценяват възможността голяма загуба да засегне ликвидността им. Реално неплащане, фалит на ключов клиент или рязко увеличение на просрочията повишават видимостта на риска и могат да променят отношението към застраховането. Пазарни наблюдения от 2026 г. показват, че нарастващата несигурност и опасенията за неплатежоспособност водят до повече запитвания за кредитна застраховка, което потвърждава ролята на възприемания риск като непосредствен стимул за търсене (Barret, 2026).

Освен тези вътрешнофирмени фактори, стимулиращи търсенето на застраховки срещу търговски риск, на пазара действат и външни за компаниите фактори с ключово значение.

3. Външнофирмени детерминанти на търсенето

Търсенето на застраховки срещу търговски риск се обуславя не само от спецификата на компаниите, а в голяма степен и от външни фактори от макро- и микроикономическата среда (например кредитоспособността и вероятността от неплащане са чувствителни към макросредата). Затова глобалните и националните фактори се определят като външни детерминанти, променящи обективния риск и неговото възприятие. Те могат да влияят пряко, чрез нарастване на просрочията и несъстоятелностите, или косвено – чрез промени в цената на финансирането, търсенето, разходите, валутните условия и поведението на застрахователите.

Систематизацията на тези фактори обособява две основни групи – глобални и национални детерминанти. Към **глобалните фактори** се отнасят:

• ***Фаза на икономическия цикъл***. Тя има водещо място, тъй като забавянето на световния растеж свива приходите и маржовете на компаниите, а при висока задлъжнялост увеличава вероятността от затруднения при обслужване на текущите задължения. Историческите данни за кредитното застраховане показват силна чувствителност на загубите към глобалните икономически кризи (Gillioz & Vanolli, 2023). Но връзката между риск и търсене не е механична – при криза потребността от защита може да нарасне, но застрахователите могат да повишат премиите, да намалят лимитите или да ограничат капацитета. Големи шокове от щети могат едновременно да повишат цената и да намалят количеството предлагано експортно кредитно застраховане. Затова реализираното пазарно търсене е резултат от взаимодействието между потребността на фирмите и достъпността на покритието (Van der Veer, 2015).

• ***Динамика на международната търговия***. По-големият обем на трансгранични сделки увеличава броя и разнообразието на кредитните експозиции, а навлизането на нови пазари повишава информационната асиметрия между продавач и купувач. Световната банка оценява, че кредитното застраховане поддържа значим дял от международната търговия и има особена роля за устойчивостта на търговските и стойностните вериги (Dornel & Malouche, 2021). При по-сложни вериги на доставки неплащането на един участник може да се пренесе към неговите доставчици и кредитори, което увеличава стойността на предварителната оценка и мониторинга на контрагентите.

• ***Геополитическа несигурност и търговски ограничения.*** Военни конфликти, санкции, тарифни промени, ограничения върху транспорта и флуктуации на енергийните цени могат да влошат финансовото състояние на компаниите и индиректно. Получават се ефекти на повишени разходи, нарушени доставки, снижено търсене и затруднено финансиране. През 2025 и 2026 г. се установява нарастнал интерес към кредитна застраховка именно при засилване на тарифната и геополитическата несигурност (Mukherjee, 2025) (Barret, 2026).

• ***Инфлация и лихвени проценти***. Те имат двустранно въздействие. От една страна, инфлацията увеличава номиналната стойност на вземанията и потребността от по-високи кредитни лимити, но и притиска маржовете на купувачите. От друга страна, високите лихви оскъпяват оборотното финансиране и правят забавените плащания проблемни за доставчика. Така застраховката придобива по-висока стойност като инструмент за защита на ликвидността, но ценовата чувствителност на компаниите също може да се повиши.

На **национално равнище** ключова роля играят следните фактори:

✓ ***Платежна дисциплина в B2B отношенията.*** Продължителните срокове за плащане и високият дял на просрочените вземания увеличават размера и продължителността на кредитната експозиция. В България се установява, че повече от половината B2B продажби се извършват на кредит, а около 80% от анкетираните компании съобщават за просрочени фактури (Ungaro, 2026). Същевременно използването на кредитно застраховане остава по-ниско спрямо Централна и Източна Европа. Това е специфична пазарна ситуация със значима експозиция към търговски кредит, съчетана с относително ограничен трансфер на риска към застраховател.

✓ ***Състояние на корпоративната ликвидност и несъстоятелността***. То се установява чрез националната статистика за регистрациите и банкрутите на юридически лица чрез проследяване промяната в броя на компаниите, изпаднали в несъстоятелност (НСИ, 2026). Важна е не само фактическата честота на банкрутите, но и прогнозите за нейното изменение. Когато компаниите очакват влошаване на платежоспособността на клиентите си, те имат стимул да затегнат кредитната политика или да търсят външен механизъм за защита.

✓ ***Институционална и правна среда***. Тук спадат ефективност на процедурите за събиране на вземания, продължителност и предвидимост на производствата по несъстоятелност, защита на кредиторите и реална възможност за удовлетворяване на вземанията. При бавно и скъпо принудително събиране очакваната загуба при неплащане нараства и се увеличава икономическата полезност на застраховката. А ясната правна рамка и ефективното правоприлагане намаляват несигурността и подпомагат ценообразуването на риска.

✓ ***Достъп и цена на корпоративното финансиране, структура на националната икономика и степен на интернационализация***. Компании, които са експортно ориентирани или в сектори с дълги платежни цикли, са по-силно изложени на кредитен риск. Финансовият натиск и по-бавните плащания в България водят част от фирмите до по-голяма зависимост от външно финансиране (Ungaro, 2026). Така възможността за защита и финансиране на вземанията се превръща във важен мотив за сключване на застраховка.

Трябва да се подчертае, че значимостта на представените детерминанти не е постоянна, а се променя според фазата на икономическия цикъл, сектора, мащаба на компанията и структурата на клиентския портфейл.

Анализираните детерминанти могат да се систематизират в три равнища с ключови фактори, с пряко и системно влияние върху търсенето (Таблица 1).

Таблица 1. Систематизация на ключовите детерминанти на търсенето

Равнище	Ключови детерминанти	Влияние върху търсенето
Продуктово и фирмено	Дял на продажбите на кредит; концентрация на вземанията; ликвидност; преживени загуби; премия; покритие; кредитни лимити; качество на услугата.	По-висока експозиция; по-добро съотношение „цена–защита“; увеличена склонност към застраховане.
Глобално	Икономически цикъл; корпоративни несъстоятелности; международна търговия; геополитически риск; инфлация; лихви; вериги на доставки	Повишена потребност от защита; възможно ограничаване на достъпния застрахователен капацитет.
Национално	Платежна дисциплина; просрочия; правна и институционална среда; достъп до финансиране; секторна структура; информираност и пазарно проникване.	По-висок риск от забавяне и неплащане; увеличено потенциално търсене; слаба информираност; възможно ограничаване на реалното търсене.

Източник: Авторска систематизация.

Като най-важни сред ключовите детерминанти могат да се изведат: * реален и възприеман риск от неплащане, материализиран чрез финансовото състояние на контрагентите, просрочията и несъстоятелностите; * степен на икономическа несигурност, променяща вероятността и потенциалния размер на загубата; * размер и концентрация на търговските вземания спрямо финансовия капацитет на доставчика; * икономическа достъпност и качество на застрахователната защита.

4. Заключение

Търсенето на застраховки срещу търговски риск е резултат от взаимодействието между характеристиките на компаниите, спецификата на застрахователния продукт и средата, в която се осъществяват B2B отношенията. Този вид застраховка има двойна икономическа функция –компенсира част от загубата при неплащане, но и подпомага превенцията, управлението и финансирането на търгонето да не може да бъде сведено единствено до премийната цена или до общото равнище на несъстоятелностите.

В резултат от направения анализ детерминантите са разграничени на продуктово-фирмени, определящи мотивацията и нагласите на компаниите за покупка на застраховка срещу търговски риск, глобални, които формират общата и рисковата среда и национални, които определят начина, по който глобалните шокове се трансформират в конкретен риск от неплащане.

Ключова роля играят рискът от неплащане и неговото възприятие, икономическата несигурност, размерът и концентрацията на търговските вземания и съотношението „цена – обхват – качество“ на застрахователната защита. За българския пазар съчетанието между широко използване на търговски кредит, наличие на значими просрочия и сравнително ограничено

използване на кредитно застраховане очертава потенциал за развитие на търсенето.

Използвани източници

Allianz (2026, 4 22). Allianz Trade Insolvency report. Retrieved 9 4 2026, from https:// www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/news/insolvency-report-2026.html

Barret, R. (2026, 6 29). Trade credit insurers show resilience as U.S.-Iran ceasefire tested. Retrieved 9 6, 2026, from https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/articles/2026/6/trade-credit-insurers-show-resilience-as-us-iran-ceasefire-tested-103055398

Braun, A., Fischer, M. & Schreiber-Orosz, C. (2023, 4 12). Why banks insure structured commodity trade finance risk: evidence from a worldwide survey. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, 49*, pp. 537–570. doi:https://doi.org/10.1057/s41288-023-00296-8

Dornel, A., Engel, J. & Malouche, M. (2021, 10). *Financing More Resilient Trade and Value Chains.* World Bank Group. Retrieved 9 5, 2026, from https://documents1.worldbank.org/curated/en/679041635869232451/pdf/Financing-More-Resilient-Trade-and-Value-Chains.pdf

Gillioz, A. & Vanolli, A. (2023, 9 8). Credit and surety in the age of economic uncertainty. Retrieved 9 5, 2026, from https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/economy-and-insurance-outlook/expertise-publication-credit-and-surety.html

Mayers, D., & Smith, C. (1982). On the corporate demand for insurance. *The Journal of Business, 55*(2), 281–296. Retrieved 8 5, 2026, from https://www.researchgate.net/publication/24102818_On_the_Corporate_Demand_for_Insurance

Mukherjee, P. (2025, 4 11). Canadian exporters inquire on trade insurance as Trump's tariffs heighten risk. *Reuters*. Retrieved 8 30, 2026, from https://www.ctvnews.ca/world/trumps-tariffs/article/canadian-exporters-inquire-on-trade-insurance-as-trumps-tariffs-heighten-risk/

Qin, J., Qin, K., Cheng, Y. & Wu, D. (2022). Trade Credit Insurance for the Capital-Con strained Supplier. *Sustainability,14*(21). doi:https://doi.org/10.3390/su142113812

Ungaro, S. (2026, 6 26). B2B payment practices trends in Bulgaria 2026. Payment Practices Barometer. Retrieved 9 3, 2026, from https://group.atradius.com/ knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-in-bulgaria-2026

Van der Veer, K. (2015, 2 27). Loss shocks and the quantity and price of private export credit insurance: Evidence from a global insurer (Working Paper No. 462). *De Nederlandsche Bank Working Paper, 462*. Retrieved 9 5, 2026, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2570788

НСИ. (2026, 4 17). Регистрации и банкрути на правни единици. Retrieved 9 5 2026, from https://www.nsi.bg/press-release/registracii-i-bankruti-na-pravni-edinici-8991