



СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „ДИМИТЪР А. ЦЕНОВ“

ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ



ДВАДЕСЕТ И ПЕТА СТУДЕНТСКА
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

Свищов
2021



Стопанска академия „Димитър А. Ценов” - Свищов
Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov



ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

ДВАДЕСЕТ И ПЕТА СТУДЕНТСКА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА
КОНФЕРЕНЦИЯ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

Свищов
2021



**GLOBAL AND REGIONAL DIMENSIONS OF
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**
TWENTY-FIFTH STUDENT SCIENTIFIC AND PRACTICAL
CONFERENCE

PROCEEDINGS

Svishtov
2021

Катедра „Международни икономически отношения“ при Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов организира през 2021 година своята двадесет и пета студентска научно-практическа конференция на тема „Глобални и регионални измерения на международните икономически отношения“, в девет тематични направления: 1) *Международни икономически кризи*; 2) *Международни инвестиции*; 3) *Международни финанси*; 4) *Международен туризъм*; 5) *Международен маркетинг*; 6) *Международна интеграция и търговия*; 7) *Международно управление на хората*; 8) *Кръгова икономика*; 9) *Влиянието на пандемията Ковид-19 върху международните икономически отношения*.

Предвиденият за провеждане период бе 14-16 май 2021 година. Във връзка с въведеното от Народното събрание извънредно положение поради разпространението на заразата от Коронавирус COVID-19, конференцията се проведе на 14 май 2021 г. в дистанционен формат чрез платформата BigBlueButton.

Програмен комитет:

- *Доц. д-р Здравко Любенов* – ръководител катедра „Международни икономически отношения“, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов
- *Доц. д-р Георги Маринов* – ръководител катедра „Международни икономически отношения“, Икономически университет – Варна
- *Проф. д-р ик. н. Дянко Минчев* – ръководител катедра „Икономика“, Русенски университет „Ангел Кънчев“ – Русе
- *Доц. д-р ик. н. Евгения Медведкина* - ръководител катедра „Световна икономика“, Ростовски държавен икономически университет - Ростов на Дон, Русия

Рецензенти:

проф. д-р ик. н. Таня Горчева
доц. д-р Галина Захариева
доц. д-р Здравко Любенов
доц. д-р Карина Саркисян-Дикова
доц. д-р Драгомир Илиев
гл. ас. д-р Симеон Момчев
гл. ас. д-р Галин Стефанов
гл. ас. д-р Иван Ангелов

доц. д-р Валентина Макни
гл. ас. д-р Даниела Илиева
доц. д-р ик. н. Евгения Медведкина
доц. д-р ик. н. Тарас Медведкин
доц. д-р Олег Бодягин

Отговорник за процедурата по рецензиране, техническо оформление:

гл. ас. д-р Ивайло Петров

За всички представени за публикуване текстове се прилага процедура на двойно анонимно рецензиране.

Публикациите отразяват личните виждания на авторите. Авторите носят пълна отговорност за съдържанието на разработките, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници, както и за езиковото оформление на текстовете. Условиата и сроковете за приемане на текстове са посочени на страницата на конференцията на адрес: www.mioconference.eu

Адрес на електронното издание: виртуална библиотека DLib на Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов - <https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/4478>

ISSN 2738-8573

The Department of International Economic Relations at Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov organized its 25th Students' Scientific and Practical Conference in the field of International Economic Relations, entitled 'Global and Regional Dimensions of International Economic Relations', in nine thematic sections: 1) *International economic crises*; 2) *International investment*; 3) *International finance*; 4) *International tourism*; 5) *International marketing*; 6) *International integration and trade*; 7) *International people management*; 8) *Circle economy*; 9) *The impact of the COVID-19 pandemic on international economic relations*.

The scheduled conference period was May 14-16, 2021. In connection with the state of emergency introduced by the Bulgarian National Assembly due to the spread of the COVID-19 Coronavirus infection, the conference was held on May 14, 2021 in an unattended e-format through the BigBlueButton platform.

Program Committee:

- *Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, PhD* - Head of the Department of International Economic Relations at Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov
- *Assoc. Prof. Georgi Marinov, PhD* - Head of the Department of International Economic Relations at University of Economics - Varna
- *Prof. Dyanko Minchev, PhD* - Head of the Department of Economics at Angel Kanchev University of Ruse
- *Assoc. Prof. Yevgeniya Medvedkina, D. Sc.* - Department of World Economy at Rostov State University of Economics - Rostov-on-Don, Russia

Reviewers:

Prof. Tanya Gorcheva, DSc
Assoc. Prof. Galina Zaharieva, PhD
Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, PhD
Assoc. Prof. Karina Sarkisyan-Dikova, PhD
Assoc. Prof. Dragomir Iliev, PhD
Head Assist. Simeon Momchev, PhD
Head Assist. Galin Stefanov, PhD
Head Assist. Ivan Angelov, PhD

Assoc. Prof. Valentina Makni, PhD
Head Assist. Daniela Ilieva, PhD
Assoc. Prof. Taras Medvedkin, DSc
Assoc. Prof. Yevgeniya Medvedkina, DSc
Assoc. Prof. Oleg Bodyagin, PhD

In charge of the review process, technical layout:

Head Assist. Ivaylo Petrov, PhD

All text submitted for publication are evaluated in a double-blind review process.

The publications reflect the personal views of the authors. The authors are fully responsible for the content of the works, the opinions expressed, the data used, the sources cited, and the language layout of the texts. The terms and conditions for the acceptance of texts are set out on the conference website at: www.mioconference.eu

Address of the electronic edition: virtual library DLib of Dimitar A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov - <https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/4478>

ISSN 2738-8573

СЪДЪРЖАНИЕ / CONTENT:

МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ КРИЗИ / INTERNATIONAL ECONOMIC CRISES 9

ПЕТРОЛНИТЕ КРИЗИ ПРЕЗ 2019 – 2021 Г. КАТО ФАКТОР ЗА
МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА 10

Даниел Сергеев Тунчев

ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА КОРОНАВИРУС COVID-19 ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА НА
БЪЛГАРИЯ 17

Тунай Зюнеб Гафуров

THE DIRECTION OF THE WORLD ECONOMY 23

Narek Gaykovich Minasyan

INTERCONNECTION OF WORLD SHIPPING ROUTES WITH WORLD TRADE ... 28

Victor Gennadyevich Gilyanov, Igor Alexandrovich Danilenko

МЕЖДУНАРОДНИ ИНВЕСТИЦИИ / INTERNATIONAL INVESTMENT 33

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЕКОНОМИКУ
УКРАИНЫ 34

Анжелика Юриевна Шлинчук

FEATURES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM DEVELOPING
COUNTRIES 40

Andrey Aleksandrovich Tkachev

EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF MUTUAL FUNDS IN
THE USA AND RUSSIA 43

Julia Kabashova

IMPACT OF INTERNATIONAL INVESTMENT ON THE MODERN WORLD 47

Maria Andreevna Shelkoplyas

МЕЖДУНАРОДНИ ФИНАНСИ / INTERNATIONAL FINANCE 52

ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ НА ЛИЗИНГА ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА
БИЗНЕСА 53

Биляна Диянова Дамянова

ПРОГРАМНИ ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО
МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ В ПЕРИОДА 2021-2027 ГОД. 59

Борислав Петров Лазаров

ПОЛИТИКИТЕ ПРЕДПРИЕТИ ОТ ЕК И ЕЦБ ЗА ЗАПАЗВАНЕ НА ФИНАНСОВА
СТАБИЛНОСТ В УСЛОВИЯТА НА КОВИД 19 КРИЗА 65

Мариана Монева Дауо

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ БАНКИ ВЪРХУ БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ-ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА ИНДУСТРИЯ	74
<i>Орлин Чавдаров Япраков</i>	
ФИНАНСОВА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВА СИГУРНОСТ	80
<i>Русалин Антонов Русалинов</i>	
ISLAMIC BANKING AS A FACTOR OF WORLD ECONOMIC GROWTH.....	86
<i>Karina Gaziievna Malsagova</i>	
PROSPECTS FOR THE RUSSIAN RUBLE TO BECOME AN INTERNATIONAL CURRENCY	91
<i>Polina Anufrieva</i>	
МЕЖДУНАРОДЕН ТУРИЗЪМ / INTERNATIONAL TOURISM.....	95
ВЛИЯНИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА COVID-19 ВЪРХУ МЕЖДУНАРОДНИЯ ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ	96
<i>Дебора Людмил Павлова</i>	
БЕЛАСИЦА – БАЛКАН БЕЗ ГРАНИЦИ: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ТРАНСГРАНИЧЕН ТУРИЗЪМ В ГРАНИЧНИЯ РЕГИОН	103
<i>Елена Тодорова Таракова</i>	
МЕЖДУНАРОДЕН МАРКЕТИНГ / INTERNATIONAL MARKETING.....	111
THE ANALYSIS OF RISKS OF THE INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT OF AUCHAN RETAIL AS A WAY TO IMPROVE ITS COMPETITIVENESS	112
<i>Alina Andreevna Polskaia, Nikolai Aleksandrovich Levchenko</i>	
МЕЖДУНАРОДНА ИНТЕГРАЦИЯ И ТЪРГОВИЯ / INTERNATIONAL INTEGRATION AND TRADE.....	117
РЕМИГРАЦИЯТА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РАЗВИТИЕТО НА МЕСТНАТА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ЕКОСИСТЕМА.....	118
<i>Александър Бориславов Стойчев</i>	
THE IMPACT OF THE DIGITAL REVOLUTION ON THE OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES AND THE TRANSFORMATION OF BUSINESS MODELS OF MULTINATIONAL BUSINESSES	125
<i>Andrey Sergeevich Klimenko</i>	
ON SOME ASPECTS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IMPACT ON TRANSIT TRANSPORTATION DEVELOPMENT	129
<i>Anna Troilina</i>	
THE EFFECTS OF AFGHANISTAN'S ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION	132
<i>Mustafa Ansari</i>	

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE BALTIC STATES.....	138
<i>Dionisii Vladimirovich Bielientsov</i>	
DEBATES ON INTERNATIONALIZATION OF DEVELOPED AND EMERGING MARKET FIRMS	144
<i>Ekaterina Dmitrievna Popova</i>	
DIGITAL COMPANIES AS DRIVERS OF GLOBAL AND NATIONAL INNOVATIVE DEVELOPMENT IN WORLD ECONOMY	149
<i>Elizaveta Vyacheslavovna Kravchenko</i>	
THE STATE OF PLATFORM COMPANIES IN RUSSIA.....	154
<i>Milena Balanova</i>	
MODERN MASSIVE OPEN ONLINE COURSES: COMPARISON ANALYSIS AND IDEAS TO IMPROVE.....	160
<i>Viktoriiia Viktorovna Sidorenko</i>	
МЕЖДУНАРОДНО УПРАВЛЕНИЕ НА ХОРАТА / INTERNATIONAL PEOPLE MANAGEMENT	166
LEADERSHIP COMPETENCIES IN FOSTERING KNOWLEDGE SHARING THROUGH PEOPLE MANAGEMENT PRACTICES IN THE DIGITAL ERA	
<i>Anita Owusu-Serebour</i>	
КРЪГОВА ИКОНОМИКА / CIRCLE ECONOMY	172
КРИЗАТА С COVID-19 И РАЗВИТИЕТО НА КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА.....	
<i>Бедрие Неджметинова Мустафова</i>	
ПРЕХОД КЪМ КРЪГОВА ИКОНОМИКА – ОТРАЖЕНИЕ ВЪРХУ БИЗНЕСА	
<i>Ремизе Хюсеин Моллаали</i>	
DIGITAL CIRCULAR ECONOMY.....	186
<i>Giorgi Abashidze</i>	
ВЛИЯНИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА КОВИД-19 ВЪРХУ МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ / THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS.....	192
ФАКТОРИ ЗА ДЕФЛАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ 2020 ГОДИНА И ЕФЕКТИ ЗА ИКОНОМИКАТА.....	
<i>Георги Марианов Георгиев</i>	
SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A STRATEGIC GOAL OF THE COUNTRY DESPITE COVID-19.....	
<i>Anastasia Victorovna Khodochenko</i>	
INTERNATIONAL BUSINESS IN CONTEXT OF COVID-19 PANDEMIC (CASE OF VOLKSWAGEN)	
<i>Anna Stanislavovna Zubova, Lyudmila Pavlovna Ivanchenko</i>	

IMPACT OF PANDEMY FOR EXPORT-IMPORT RELATIONS OF RUSSIA.....	210
<i>Marina Alexandrovna Matros, Zhanna Agabekovna Karapetova</i>	
GREEN ECONOMY TRENDS AND ITS POSSIBILITIES IN THE POSTCOVID-19 PERIOD	215
<i>Nadezhda Fedko</i>	
COVID-19 PANDEMIC DEMANDS NEW INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER	219
<i>Ngoc Thi Bao Tran</i>	
THE GLOBAL ECONOMIC OUTLOOK DURING THE COVID-19 PANDEMIC: A CHANGED WORLD	223
<i>Zlata Gennadievna Gurina</i>	



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНИ
ИКОНОМИЧЕСКИ КРИЗИ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL ECONOMIC
CRISES

ПЕТРОЛНИТЕ КРИЗИ ПРЕЗ 2019 – 2021 Г. КАТО ФАКТОР ЗА МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

Даниел Сергеев Тунчев

докторант, докторска програма: „Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка (финанси)“, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Петролните кризи в най-широк смисъл могат да се определят като икономически кризи, чийто проявление в най-мощна степен се проявява като финансови кризи и в повечето случаи се съпровождат от валутни кризи. След икономическата криза, породена от фалита на Lehman Brothers светът чрез показателите на водещите икономики потвърди способност за възстановяване и подем. През този период стратегическите борсови метали и горива имаха устойчиви показатели за търсене, предлагане и ценова динамика. През 2019 год. това се промени. С особена сила тази промяна се наблюдава в производството, търсенето, предлагането, ценовите равнища и складовите запаси на петрола, който е с характеристики на основен индикатор за настъпване на международна икономическа криза. Петролът за страните-вносителки е фактор за международен пренос на икономически смущения. Чрез петрола се осъществява внос на инфлация. На тази основа **обект** на изследване е петролът, а негов **предмет** ролята на ценовата динамика, търсенето и предлагането на суровия петрол като фактори и индикатор за международна икономическа криза. **Тезата** в изследването се основава върху твърдението, че петролните кризи в най-широк смисъл могат да се определят като индикатор и фактор за икономическа криза, чийто ефекти имат силно изражение във фискален, финансов и валутно-курсен аспект. **Целта** на научния доклад е да докаже, че в периода 2019 – 2021 год. ценовата динамика на петрола предопределя международна икономическа криза, която започва от локални събития и достига до опустошителното „цунами“ на коронавирусната пандемия. **Структурата** на настоящето изложение включва анализ и оценка на ценовите флукуации на петрола, като отражение на: 1) решения на ОПЕК и регионални производители за корекции в добива през 2019 г.; 2) атаката с дрон на петролни съоръжения на 14.09.2019 г. в Саудитска Арабия; 3) кризата с изтеглянето на Венецуела от световния петролен пазар като резултат от международни секции; 4) пандемията COVID-19 и глобалния срив в търсенето на суров петрол през 2020 г.; 5) блокирането на Суецкия канал през м. март 2021 г.

1. Петролните кризи през 2019 г.

Световните петролни гиганти като САЩ, Русия и Саудитска Арабия, които управляват пазара на "черното злато", от края на 2018 г. имат неочаквана компания, насочена към провинция с население от по-малко от 5 милиона души в Западна Канада. Албърта оказва влияние върху петролния бизнес, след като премиерът Рейчъл Нотли обяви, че производителите трябва да намалят добива си с 325 000 барела на ден от

месец януари 2019 г. Това е повече от добива на три от 15-те страни членки на ОПЕК – Екваториална Гвинея, Габон и Конго. Ходът не е политическа, а "техническа и стратегическа" промяна. Повечето от количеството петрол, който се произвежда, е предназначен за САЩ - най-големият потребител на петрол в света. Това е реакция на САЩ, след като Русия и Саудитска Арабия постигнаха споразумение да продължат сделката си по управление на добива и цените и през 2019 година, след което WTI достигна до нива 5,4 процента нагоре, а на Брент с 5,2%. Политическите сътресения, свързани с това, че Катар напуска ОПЕК, че САЩ и Китай са договорили примирие в търговската война, както и влиянието на Канада оказват роля в петролната индустрия.

Канада е петият най-голям производител на петрол в света, като по-голямата част е в петролните пясъци в Албърта, Enbridge Inc. и TransCanada Corp. управляват тръбопровод, който пренася петрола до Кушинг, Оклахома. През 2019 г., производството се разшири до нива, които надвишават капацитета на тръбопроводите и рафинериите, частично и заради политически спорове около увеличаването на капацитета. Това предизвика пренасищане в Албърта.

2. Атаката с дроне върху съоръжение с нефт на Агамсо в Харад, Саудитска Арабия - 14 септември 2019 г.

Атаката в Саудитска Арабия разкри слабостите на най-големия производител на нефт и най-голямата петролна компания в света. Вследствие на този вражески за страната акт, цените на суровия петрол се увеличиха с над 19%, като след атаката с дроне над петролни съоръжения на Саудитска Арабия бяха заличени около 5% от световните доставки. Фючърсите върху американския суров петрол поскъпнаха на борсата в Ню Йорк с 15% до 63,34 долара. Цените на петрола сорт Брент, който е европейски бенчмарк, се увеличиха с 11,73 долара до 71,95 долара за барел при ранната търговия в Сингапур. Държавният енергиен производител Saudi Aramco достигна до ниво на загуби на продукция на ден за около 5,7 милиона барела, след като 10 безпилотни летателни апарата удариха най-голямото в света съоръжение за преработка на сурова продукция в близкото находище в Хурайс, в Източната провинция на кралството, причинявайки загубата на 50% от добива на нефт в страната.

След петролния удар, Саудитска Арабия бе дестабилизирана икономически, в областта на производството на нефт и газ, където е един от световните лидери. След атаката с дроне на най-голямата ѝ рафинерия, отговорност за нападението поеха бунтовниците от племето хуси в Йемен. Официални представители в САЩ обвиниха Иран. Техеран отрече, но крайният резултат е допълнително повишаване на напрежението в Близкия изток и покачване на риска от нежелан военен сблъсък между САЩ и Иран. Предприети са последващи действия, изразяващи се в периодични кампании по налагане на санкции и максимален натиск срещу Иран. Следва готовност за деблокиране на ресурс от стратегическия петролен резерв на САЩ при нужда.

За петролните пазари това е най-лошият внезапен срив в историята, надминавайки загубата на кувейтските и иракските доставки на петрол

през август 1990 г., показват данни на американското Министерство на енергетиката. Инвеститорите реагираха мигновено и в един ден двата бенчмарка на петролния пазар – брентът и лекият американски петрол, регистрираха многогодишни рекорди. Брентът скочи с почти 20% (Bloomberg, 2019), макар и за кратко, което беше най-големият ръст от инвазията на Ирак в Кувейт през 1990 г. Американският сорт регистрира 15% ръст, което не бе констатирано от 2009г.

Големият въпрос, който остана да разрешава кралството, е как беше допусната тази атака и по какъв начин в бъдеще ще бъде гарантирана сигурността на енергийната инфраструктура в страната. След като в продължение на десетилетия Саудитска Арабия грижливо изгражда репутацията си на надежден и неуязвим производител и доставчик на нефт, сега тя бе взривена. И петролният пазар и световната икономика трябваше да си припомнят, че въпреки шистовия бум в САЩ Саудитска Арабия все още определя движението на нефтените котировки.

3. Петролна криза във Венецуела и края на една петролна ера

Друг важен въпрос, оказващ съществено значение и е обозначено като „новия вид петролна криза от XXI век“ е свързан с размириците във Венецуела и политическата дестабилизация в страната. През 2019 г., Венецуелската криза влияе съществено върху ценовите параметри на петрола. Международната агенция по енергетика отбелязва, че намаляването на добивите във Венецуела с 50% има шанс да поднови тенденцията на понижаване на световните петролни складови запаси. Именно намалялото производство във Венецуела доведе до понижаване на общите добиви в ОПЕК през февруари 2019 г. до 32,1 млн. барела на ден.

Някога стълб за икономиката на южноамериканската страна, днес петролът се намира в немилост на фона на социалната и икономическа криза в страната. Венецуела, някога най-големият производител на петрол в Латинска Америка и един от основателите на Организацията на страните износителки на петрол, се сблъска с краха на своята петролна индустрия, предизвиквайки една от най-тежките икономически и хуманитарни кризи на века. Към месец април 2021 г., проблемите далеч не са приключили за Венецуела и пропадащата ѝ икономика.

Значителна е зависимостта на икономиката на Венецуела от производството на петрол и страната е уязвима към по-ниските петролни цени. Неуспехът на правителството да диверсифицира икономиката от петрола е причина за кризата, като петролът формира около 80% от приходите от износ – почти една трета от националния брутен вътрешен продукт и над половината от държавните приходи.

До месец юли 2020 г. Венецуела изпомпва средно 345 000 барела суров петрол дневно, което е най-ниското ниво от близо век насам, а до месец септември добиват се покачва едва до 383 000 барела дневно, въпреки твърденията на Мадуро за предстоящо възстановяване.

Това показва ужасните перспективи за критичната за икономиката на Венецуела петролна индустрия. Оценка на активните сондажни платформи за септември 2020 г. показва, че във Венецуела няма действащи съоръжения. Липсата на инвестиции и сондажни дейности означава, че в

крайна сметка производството може да падне до нулата, което предвещава края на някога водещия производител на петрол и основател на ОПЕК. Сривът на петролната индустрия във Венецуела, е събитие, което променя света. Икономиката на страната колапсира, създавайки една провалена държава, предизвиквайки втората най-голяма бежанска криза в света.

4. Блокирането на Суецкия канал за периода от 23 – 29 март 2021 г.

Суецкият канал, който свързва Средиземно с Червено море, е най-бързата корабна връзка между Европа и Азия и е жизненоважен търговски път за танкерите, превозващи петрол и природен газ, както и за контейнерни кораби, транспортиращи промишлени стоки като облекло, електроника и тежки машини от Азия до Европа и обратно. Около 19 000 кораба са преминали през Суец през 2020 г., показват данните на оператора на Суецкия канал - Suez Canal Authority. Огромният контейнеровоз "Ever Given" заседна диагонално в Суецкия канал на 23.03.2021г. като блокира преминаването на стотици кораби, нанасяйки големи загуби и внесе хаос в глобалните мрежи за доставки. Причина за отклоняването на нормалния курс на плавателния съд е била пясъчна буря. Каналът е освободен на 29.03.2021г. в 04:30ч. местно време като плавателният съд е бил завъртян, което освобождава място за движение по водния път. По данни на администрацията, управляваща канала, близо 370 кораба, включително 25 петролни танкера, са били в очакване за преминаване от двете страни на водния път. Цените на петрола обърнаха рязко посоката след спадометите ден по-рано, като се повишават с около 2% поради нарастващите опасения, че освобождаването на Суецкия канал от блокирания танкер може да отнеме седмици, което би ограничило доставките на суров петрол и рафинирани продукти, отбелязва Ройтерс.

Цената на сорта Брент нараства с 1,60% до 62,94 долара за барел, докато фючърсите върху американския лек суров петрол WTI поскъпват с 1,90% до 59,67 долара. От общо 39,2 милиона барела суров петрол, траспортиран по море през 2020 г., 1,74 милиона барела са преминали през Суецкия канал, според компанията за проследяване на танкери Kpler. Освен това през канала преминават 1,54 милиона барела рафинирани петролни продукти като бензин и дизелово гориво, което представлява около 9% от световната търговия по море.

Ситуацията с блокирането на Суецкия канал представлява мини криза без голямо дългосрочно въздействие на фона на продължаващата пандемия от коронавирус в световен мащаб.

5. Пандемията от Коронавирус и влиянието ѝ върху цените на петрола

На 07.01.2020 г. Китай обявява идентифицирането на респираторен вирус COVID-19, започнал разпространението си от провинция Хубей. До края на същия месец вирусът успява да се разпространи почти из целия свят. Към настоящия момент все още живеем във време, белязано от текущата „коронавирусна криза“. Предприетите ограничителни мерки в

Европа, Азия и Америка свиват икономическия живот и логично вирусът успява да „зарази“ и цените на петрола. На 03.03.2020г. в САЩ също е обявено извънредно положение, в резултат на което последват редица ограничения или т. нар „lockdown“. Икономическата активност се забавя по целия свят и търсенето на петрол и производните му продукти намалява рязко. През януари 2020г. цената на петрола се понижава с 3 милиона барела на ден заради наложени ограничения поради пандемията в световен мащаб. Индексът на закупуване на петрол на Китай се понижава с почти 49%, достигайки най-ниската си стойност откакто е започнало измерването му през 2005г. Цената на суровия петрол намалява с 14.3%.

В условията на разширяващата се криза, Саудитска Арабия - вторият по големина производител на петрол след САЩ, призовава останалите страни членки на ОПЕК и Русия да намалят производство. Русия се противопоставя на призива на Саудитска Арабия за последващи производствени съкращения. Спекулира се, че целта на Русия в случая е да запази и увеличи пазарния си дял, тъй като икономиката на САЩ би понесла големи загуби от по-ниските цени.

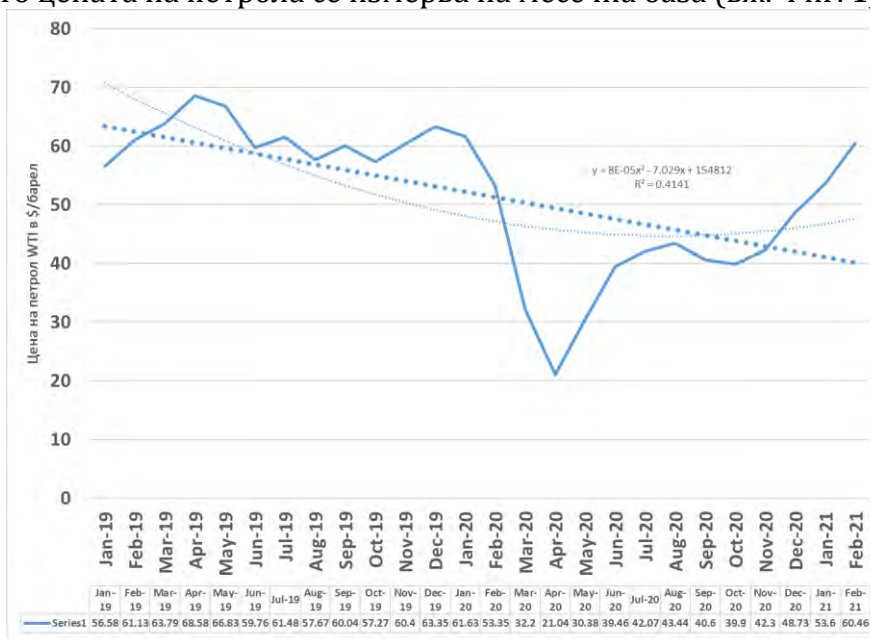
На 05-06.03.2020г. на среща между ОПЕК и Русия се търси консенсус относно производството на петрол в условията на текущата пандемия. На проведената среща членките на ОПЕК заплашват да се откажат от съкращенията, ако Русия не намали добива си с 1.5 милиона барела на ден и макар преговорите да приключват с оптимистичен тон, реални резултати не са постигнати.

В началото на месец април 2020г. ОПЕК увеличават добива с 1.7 милиона барела за ден до 30.4 милиона барела. В същото време търсенето в световен мащаб намалява с почти 30 милиона барела на ден заради ограниченията, наложени от епидемията от коронавирус. В резултат на ниското търсене на 01.05.2020г. в САЩ са отчетени рекордните 535.2 милиона барела на склад. Стига се до ситуация, в която съхранението на суров петрол става по-скъпо от закупуването му, тъй като местата за складирането му се изчерпват. Комбинацията от намаляващо търсене, увеличен добив и изчерпващи се възможности за складиране резултира в негативна цена на петрола, отчетена на 20.04.2020г. Цената на суровия петрол се понижава съответно с 34.0% през март и с 48.8% през април, което е най-големия спад на едномесечна база от началото на измерване на ценовия индекс от 1991г. насам.

Към края на месец април 2020г. цената на суровия петрол започва бавно да се покачва и се стабилизира към юни – юли 2020г. в следствие на ограничен добив и плавно повишаване на търсенето. На спешна среща на 09-12.04.2020г. между ОПЕК, САЩ и Русия се достига до единодушие за намаляване на добива с общо 9.7 милиона барела на ден до края на юли 2020г. Отчетено е най-голямото намаляване на добива на суров петрол в световната история. Саудитска Арабия, Кувейт и Обединените Арабски Емирства намаляват дори още повече добива си до нива под договорените. САЩ и Канада намаляват износа си с общо 3 милиона барела на ден за периода януари - май 2020г.

През месеците май и юни 2020г., благодарение на частичното облекчаване на мерките срещу пандемията, цените се покачват съответно с 35.9% и 74.0%. Месец април 2020 г. е отчетен като месецът с рекорден спад

в цената на суровия петрол, а юни като месецът с рекордно покачване, от както цената на петрола се измерва на месечна база (вж. Фиг. 1).



Фигура 1. Цена на петрол WTI в \$/барел

Източник: <https://www.indxmundi.com/commodities/?commodity=crude-oil&months=60>

През юли 2020г. намаляването на добива се редуцира до 7.7 милиона барела за ден. Бавното възстановяване от пандемията, високите нива на заболяемост, незадоволителният процент на ваксинациите и ограниченията в пътуванията в световен мащаб обуславят по-бавното възстановяване на цените на петрола от предвиденото. Международната агенция по енергетика, както и страните членки на ОПЕК занижават своите по-ранни прогнози за възстановяването на петролния пазар през втората половина на 2020 г. и началото на 2021 г. Като цяло прогнозите са за пониско потребление в сравнение с 2019 г., но са все пак по-оптимистични заради покачващото се търсене.

Заклучение

Глобалната търговия с енергийни суровини ще продължи и през настоящето столетие. Прогнозите са същата да проявява ярко изразени геоекономически и геополитически измерения, които се обуславят от стратегическите интереси на отделните страни и преди всичко на развитите държави. В световен мащаб съществува голямо географско различие в месторазположението на световните центрове на производство и потребление на енергоресурси. Международната агенция по енергетика предвижда през следващите 5 години непрекъснато нарастване на глобалното потребление и рязко увеличаване на глобалната търговия с енергоносители. Стратегическото развитие се ориентира към решаване на следните приоритетни задачи: 1) усвояване на нови нефтени и газови находища, необходими за осигуряване на растящите потребности; 2) изграждане на нови нефтопроводи и газопроводи; 3) разширяване на международното сътрудничество за привличане на необходимите

инвестиции; 4) усъвършенстване на технологиите за добив и преработване с оглед подобряване на икономическата и екологичната ефективност; 5) развиване на дълготрайни връзки между страните-производители и страните-потребители на енергоресурси; 6) стабилизиране на международните пазари на енергийни суровини с оглед гарантирането на глобалното потребление; 7) осигуряване на нужната безопасност на енергосъоръженията; 8) координиране на действията за преодоляване на евентуални енергийни кризи в световното стопанство и др.

Използвани източници:

1. Bloomberg. (2019). Oil report 2019. Bloomber Agency. Бюлетин на МАЕ
2. Zahariev, A. (2012). Debt Management (2 изд.). V. Tarnovo: ABAGAR
3. www.bit.ly/3wYCTdQ
4. „Валутният пазар в условията на финансова криза.“ - Проф. д-р. Светослав Масларов; Тиков, М., 2006
5. <http://econ.bg/>; Donald J. Trump; <https://capital.bg>; Ройтерс; БТА; <https://www.investor.bg/analizi/91/a/kraiat-na-petrolnata-era-vyv-venecuela-314475/?page=1>; <https://www.svobodnaevropa.bg>, <https://money.bg>, <https://investor.bg>
6. U.S. gasoline demand is at pre-pandemic levels. Don't cheer yet," Bloomberg; <https://www.bls.gov/opub/mlr/2020/article/from-the-barrel-to-the-pump.htm>; "Timeline: how the new corona virus spread," Al Jazeera, September 20, 2020;
7. "Measuring price change for crude oil, gasoline, and fuel oil in the U.S. Import/Export Price Indexes" (U.S. Bureau of Labor Statistics);
8. <https://www.reuters.com/article/us-china-economy-trade-crude/china-overtakes-u-s-again-as-worlds-top-crude-importer-idUSKCN12D0A9>;
9. Grant Smith, Nayla Razzouk, and Matthew Martin, "OPEC tries to force Russia into deeper cuts as oil price slumps," Bloomberg, March 5, 2020;
10. Oil market report—2020 (International Energy Agency, June 2020)
11. "Presidential proclamations on novel coronavirus" (U.S. Department of State, June 29, 2020),
12. <https://www.eia.gov/petroleum/weekly/images/gtpsusm.gif>; and Jeffrey Bair

ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА КОРОНАВИРУС COVID-19 ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

Тунай Зюнеб Гафуров

докторант, специалност „Световно стопанство и МИО“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Пандемията от коронавирус се превърна в най-голямата заплаха за световната икономика. Вирусът открит в края на декември месец 2020 година в Ухан, Китай е заразил над 153 милиона души, като от тях над 3 милиона са починали към Април 2021 година, според Световната здравна организация.

Икономическите последици от пандемията с коронавирус за различни за различните бизнеси, сектори и сфери. Много от предприятията не могат да се адаптират към в тези смущения във веригите на доставки, производството на суровини. Това води и до свиване на сектора с услуги. Много от тях преустановяват дейност временно или за постоянно. Спад в световният туризъм, поради страхът в хората от зараза с вируса, многото изисквания като отрицателен PCR тест или карантина, водят до намаляване на броя туристи в световен план.

Настоящият доклад е насочен главно към въздействието на икономическата криза породена от коронавирус Covid – 19 върху икономиката на България. Предприетите мерки за овладяване на броя на заразени от вируса, имат огромно негативно въздействие върху икономическите дейности, свързани с физически близки взаимоотношения между хората, всички видове пътувания и транспорт, туризъм, производство, търговия и т. н. В настоящият доклад ще се разгледа влиянието на пандемията върху Брутния вътрешен продукт на България, както и кои са най-засегнатите отрасли на икономиката от пандемията.

Също така ще се разгледат и действията на Европейският съюз за справяне от последствията от пандемията.

1. Икономическа криза

Определението „икономическа криза“ се определя, като състояние на дадена икономика на регион или държава, която в дългосрочен аспект се характеризира с ниски нива на търговия и инвестиционна дейност, високи нива на безработица и инфлация, и края на тези процеси води до нестабилен политически живот.

Според други учени „икономическа криза“ може да се определи и като състояние на икономиката в което то се влошава, което се съпровожда от спад в производството, затруднена реализация на произведената продукция, неплатежоспособност и фалит на предприятия, нараства безработицата и се нарушава жизнения стандарт на населението.

Разпространението на коронавируса от началото на 2020 година доведе до сериозен шок в икономиките на държавите в световен план. Мерките които предприемат различните държави довеждат до тотален хаос

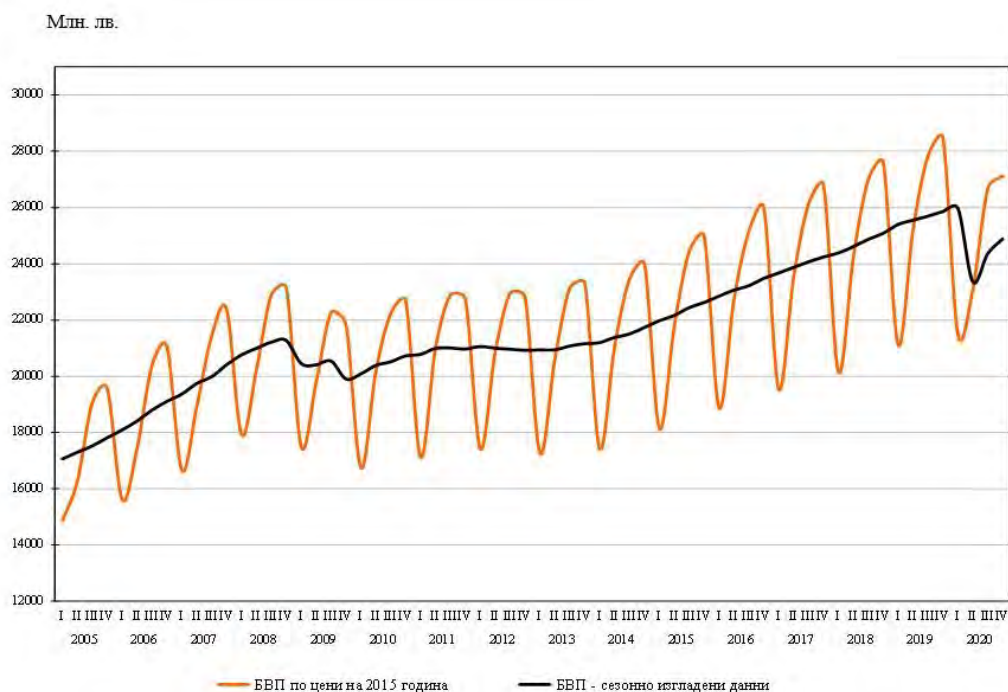
в световен мащаб, свързан с международната търговия на стоки и услуги, производството на стоки и придвижването на хора.

2. Въздействие на коронавируса Covid – 19 върху икономиката на България

Въздействието на коронавирус Covid – 19 върху икономиката на България може да се окаже пагубно. Предприетите „драстични“ мерки от Правителството на България в опит на овладяване на вируса, също така и покачването на цените на суровини, волатилността на капиталовите пазари, трудностите във всички видове транспорт, може да доведат България до икономическа криза, с която ще бъде много трудно да се справи.

На 13 март 2020 година България обяви извънредно положение като бяха затворени ресторанти, хотели, дискотеки, киносалони, фабрики и много други. Това извънредно положение продължи два месеца, или точно до 13 май. Като през това време, много хора загубиха работните си места, не можеха да си плащат вноските по кредити, лизинги. Много фирми фалираха.

Най-важният индикатор за измерване на размера на една икономика е БВП. Брутният вътрешен продукт на страната за 2020 година намалява в реално изражение с 4.2% спрямо 2019 година, това сочат предварителните данни на Националния статистически институт (спрямо март 2021 година). (Стоянова, www.investor.bg, 2021)



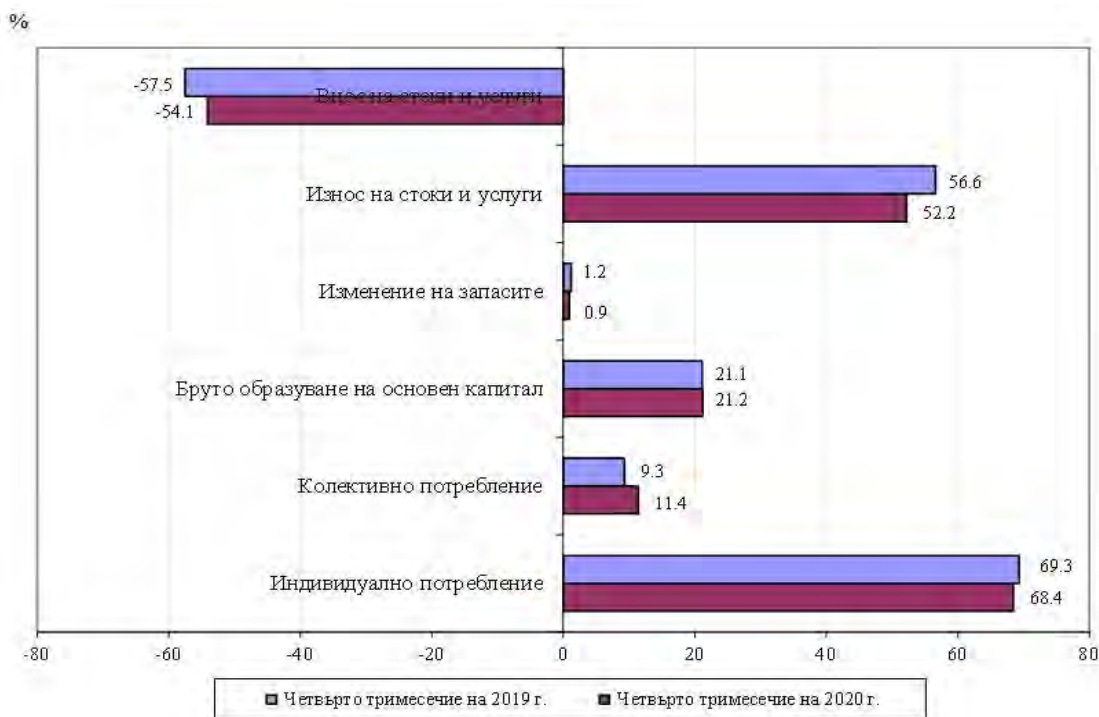
Фигура 1. БВП по тримесечия за периода 2005 - 2020 г. по средногодишни цени на 2015 г.

Източник: НСИ

За 2020 година БВП достига номинален обем от 118 605 милиона лева. На човек от населението се пада по 17 109 лв., или 9 974 долара, или 8 748 евро. Брутната добавена стойност възлиза на 102 649 милиона лева. Реалният стойностен обем на показателя е с 4.3% по-нисък в сравнение с този, достигнат през 2019 година.

Индустриалният сектор създава 26.5% от добавената стойност на икономиката през миналата година, което е увеличение с 1.5 процентни пункта в сравнение с 2019 година. Секторът на услугите създава 69.5%, а аграрният сектор – 4% от добавената стойност, при съответно 71.2 и 3.8% през предходната година.

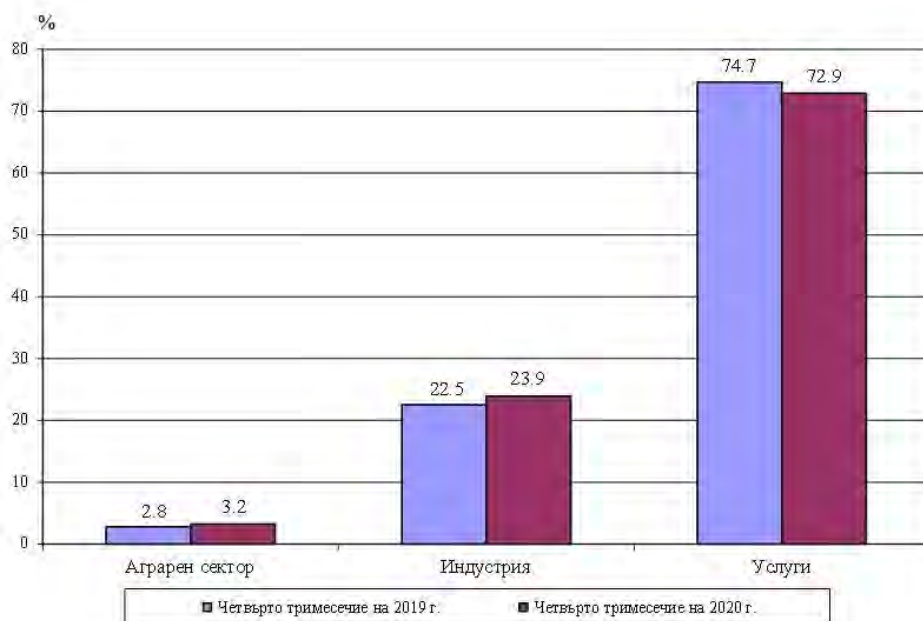
Предварителните данни на НСИ потвърждават експресната оценка, според която БВП отчита спад от 3.8% през четвъртото тримесечие на 2020 година на годишна база. От сезонното изгладените данни се вижда, че за периода от октомври до декември БВП отчита ръст от 2.2% спрямо третото тримесечие на миналата година. През третото тримесечие на миналата година статистиката регистрира тримесечен ръст на БВП от 4.3%, като се възстанови от рекордното свиване с 10.1% през втората тримесечие, което най-силно почувства здравната криза от Covid-19, която удари икономиката. През четвъртото тримесечие на 2020 година, БВП възлиза на 33 162 милиарда по текущи данни.



Фигура 2. Структура на брутната добавена стойност по икономически сектори през четвъртото тримесечие на 2019 и 2020 г.

Източник: НСИ

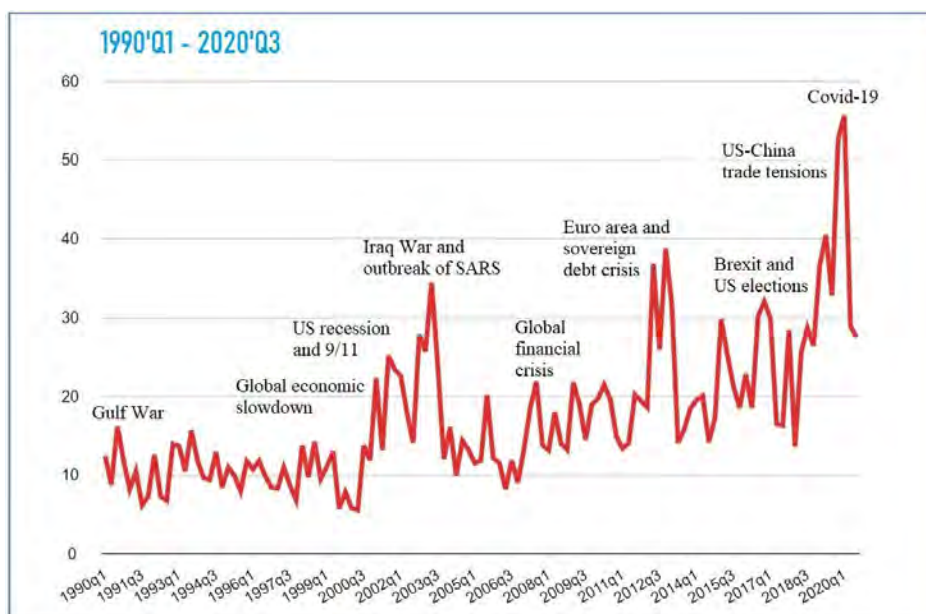
В НСИ изчисляват, че за крайно потребление през четвъртото тримесечие на 2020 година се изразходват 79.8% от произведения БВП. Инвестициите (бруто образуване в основен капитал) формират 21.2% от произведения БВП. Външнотърговското салдо от стоки и услуги е отрицателно.



Фигура 3. Компоненти на използвания БВП през четвъртото тримесечие на 2019 и 2020 г.

Темп на прираст на БВП, общо и по компоненти
 Източник: НСИ

През последните три месеца на миналата година БВП нараства с 2.2% спрямо третото тримесечие, а брутната добавена стойност в икономика се увеличава с 1.4%. По предварителни данни за четвъртото тримесечие на 2020 година, крайното потребление бележи спад от 1.0% спрямо предходното тримесечие, а бруто образуването в основен капитал намалява с 0.1%. Износът на стоки и слуги нараства с 11.2%, а вносът на стоки и услуги се увеличава с 4.4% (Стоянова, www.investor.bg, 2021).



Фигура 4. Глобален индекс на несигурност
 Източник: МВФ

Глобалният индекс на несигурност отчита колко пъти е спомената думата „несигурност“ или неин синоним в докладите на разузнавателното звено към „Икономистът“, за 143 държави по света. Глобалната несигурност се е повишила до рекордно високо ниво. Високата несигурност в исторически план съвпада с периоди на по-нисък растеж и по-строги финансови условия. Рекордното ниво на несигурност, породено от коронавирусната криза, не е изключение. Този шок на несигурност засяга поведението на всички икономически агенти, което от своя страна води до последици за инвестициите, потреблението, пазара на труда и формата на възстановяване.

Във взаимосвързания свят икономиките въпреки всичко остават напълно изложени на външни шокове – като например по-слабо глобално търсене, ограничения на трансграничните пътувания и големите движения на световния финансов пазар. (Мургински, 2020)

3. Засегнати отрасли

Едни от най-засегнатите отрасли от коронавирус Covid-19 са:

- Хотелиерство и ресторантьорство
- Операции с недвижими имоти
- Сухопътен, въздушен и морски транспорт
- Производство
- Култура, спорт и развлечение

Към момента най-изложените на неблагоприятно въздействие сектори от българската икономика са тези, в които дейността е принудително ограничена. Силно повишен е рискът и в секторите, които са силно зависими от глобалните вериги за доставки или високо чувствителни към потребителското поведение. Следва да се има предвид, че оценката на риска се базира на наличната информация към момента на изготвяне на доклада. Събитията се развиват ежедневно, поради което е възможно и реализирането на по-песимистичен сценарий за голяма част от икономическите дейности.

Но, има и сектори които бележат сериозен ръст в своето развитие:

- Информационни и телекомуникационни технологии
- Търговия с хранителни стоки
- Онлайн търговия
- Куриерски услуги

Най-засегнатият сектор според мен е образователният. Бяха затворени училища, университети и детски градини. От изследване на УНИЦЕФ, 700 000 ученици са преминали на дистанционно обучение. (Янкова, 2021) Около 50 000 ученици нямат възможност да се обучават дистанционно, защото нямат достъп до компютър или интернет. Същото важи и за студенти. Това ще доведе до огромен брой необразовани ученици и студенти.

4. План за възстановяване на Европа

Възстановяването на икономиката на Европейските държави членки на ЕС, може би е най-голямото предизвикателство на ЕС. На 23 април 2020

година лидерите на ЕС решават да работят за разработването на фонд на ЕС, чиято цел е да се смекчат последиците от пандемията върху икономиките на държавите членки на ЕС. На 21 юли 2020 година е договорен фонд за възстановяване в размер на 750 милиарда евро, който се нарича Next Generation EU.

За да запазят хората работните си места по време на кризата, ЕС създава инструмент за „временна подкрепа с цел смекчаване на рисковете от безработица при извънредни обстоятелства (SURE)“. Чрез тази схема на държавите членки се предоставят благоприятни условия на заеми за покриването на част от разходи, свързани със създаването на национални схеми за непълно работно време или тяхното разширяване.

Финансовата подкрепа за България възлиза на 511 милиона евро.

Заключение

При увеличаване на мерките, целящи ограничение на пандемията и имащи задържащ ефект върху икономическата активност, както например в момента, може да се очакват отрицателни шокове по отношение на всеки един компонент. При така създалата се рекордна несигурност почти всички икономически агенти неимоверно биха белязали ниски нива на растеж в средносрочен план, което респективно ще забави темпа на икономическо възстановяване.

Ако погледнем колко време е било нужно на България да се възстанови от предишната икономическа криза от 2008 година, то ще са ни нужни поне 3 години, за да видим първите признаци на възстановяване.

Също така не трябва да се пренебрегва и възможностите на подкрепа, които ЕС предлага за борба с кризата и възстановяване на икономиките.

Използвани източници:

Стоянова, П. (09 Март 2021 г.). Извлечено от www.investor.bg:

<https://www.investor.bg/biudjet-i-finansi/333/a/bylgarskata-ikonomika-se-e-svila-s-42-prez-2020-g-323461/>

Янкова, М. (2021). www.unicef.org. Извлечено от

<https://www.unicef.org/bulgaria/истории/бърза-оценка-на-въздействието-на-covid-19-върху-образованието-задълбочаване-на-пропуснатото>

THE DIRECTION OF THE WORLD ECONOMY

Narek Gaykovich Minasyan

1st year bachelor's degree, Faculty of Economics and Finance
Rostov State University of Economics

Introduction

Economic crises have many definitions. Economic Crises are a sharp deterioration in the economic state of the country, manifested in a significant decline in production; violation of existing production relations; bankruptcy of enterprises; and rising unemployment.

Generally speaking, the Economic Crisis is any of a broad variety of situations in which some financial assets suddenly lose a large part of their nominal value. Other situations that are often called economic crises include stock market crashes and the bursting of other financial bubbles, and currency crises.

Many economists have offered theories about how financial crises develop and how they could be prevented. There is no consensus, however, and financial crises continue to occur from time to time.

In this article we will talk about International economic crises, their costs and causes on the economy, and policies to predict and prevent Economic crises.

1. International economic crises.

Financial crises occur when financial systems become illiquid or insolvent. Such crises have recurred throughout the history of capitalism. A collapse in investor confidence, usually after a period of market euphoria. According to modern economic theory, information asymmetries and financial market failures are central in explaining macroeconomic fluctuations and financial crises.

When a country that maintains a fixed exchange rate is suddenly forced to devalue its currency due to accruing an unsustainable current account deficit, this is called a currency crisis or balance of payments crisis. When a country fails to pay back its sovereign debt, this is called a sovereign default. While devaluation and default could both be voluntary decisions of the government, they are often perceived to be the involuntary results of a change in investor sentiment that leads to a sudden stop in capital inflows or a sudden increase in capital flight. Because lenders know less than borrowers about the use of their funds and cannot compel borrowers to act in the lenders' best interests, lenders can panic and withdraw their funds when they perceive increased risks, in the absence of adequate public regulation and safeguards. That can trigger much wider financial crises, with spiraling real-sector effects. The costs can be severe.

Such crises can bring down the financial system, cause asset prices to collapse, and bankrupt sound as well as unsound banks and corporations.

The analysis of financial crises and the appropriate policies needed to prevent them highlights the way various factors interact and amplify risks. These include inadequate macroeconomic policies, surges

in capital flows, fragility of domestic financial systems, etc. The number and costs of financial crises have risen in developing countries since the 1980s, partly because relatively small economies are more exposed to the risks of international

capital flow reversals. Many recent crises are in fact both currency and banking crises. Developing countries have recently been exposed to a wave of capital inflows but have little experience with institutional safeguards needed to minimize associated risks. The easier availability of cheap international capital in good times encourages excessive private risk taking, which can turn into a major problem when favorable financial sentiment erodes. The institutions needed to minimize the risks of such crises take a long time to develop.

Several currencies that formed part of the European Exchange Rate Mechanism suffered crises in 1992–93 and were forced to devalue or withdraw from the mechanism. Another round of currency crises took place in Asia in 1997–98. Many Latin American countries defaulted on their debt in the early 1980s. The 1998 Russian financial crisis resulted in a devaluation of the ruble and default on Russian government bonds.

Poor macroeconomic policies leave a country vulnerable to financial crisis, and prudent policies are the first line of defense. In the presence of large capital inflows and weak financial systems, however, the room for maneuver in setting appropriate macroeconomic policies to control excessive private borrowing and risk taking is constrained because of the presence of numerous tradeoffs and their distributional consequences.

2. Costs and causes of Economic crises

Financial crises have become more frequent in developing countries since the start of the 1980s.

They have taken three main forms: currency crises, banking crises, or both. Currency crises are usually attacks on the domestic currency that end with a large fall in its value.

Banking crises refer to bank runs or other events that lead to closure, merger, takeover, or large-scale assistance by the government to one or more financial institutions. Sometimes, both currency and banking crises occur around the same time—the so-called twin crises. The 1997 financial crisis in East Asia is the most recent example— with Indonesia, the Republic of Korea, Malaysia, and Thailand all experiencing currency turbulence along with serious banking sector problems.

Financial crises can entail large costs and distributional effects, which are substantially magnified in a twin crisis. Banking crises exacerbate the negative impacts on the economy through a reduction in the volume of loans, the misallocation of financial resources, and the ensuing contraction in credit and cutbacks in investment.

One of the major impacts of economic crises are the Social Impacts. Increased unemployment, loss of income and increased vulnerability have been among the dominant social impacts of the crisis. As output and demand fall, firms cut back on hiring new labour. This leads to a rise in unemployment as there are fewer job vacancies. Also, some firms may have to shed labour through redundancies, directly creating unemployment.

As unemployment rises, this can worsen the crisis. The unemployed will have less income to spend leading to lower consumer spending, lower Aggregate Demand and lower growth rates. This, in turn, can lead to more job losses as firms have to cut back even further on employment levels.

The economic crisis is expected to produce secondary mental health effects that may increase suicide and alcohol death rates with the rapid rise in structural unemployment. However, the mental health effects of the economic crisis can be offset by social welfare and other policy measures. For example, active labour market programmes aimed at helping people retain or regain jobs counteract the mental health effects of the economic crisis. Family support programmes contribute to counteracting the mental health effects of the crisis. Increasing alcohol prices and restricting alcohol availability reduce the harmful effects on mental health and save lives. Debt relief programmes will help to reduce the mental health effects of the economic crisis and accessible and responsive primary care services support people at risk and prevent mental health effects.

As challenging as it may be, the crisis offers an opportunity for achieving social progress by making universal social protection a reality, revisiting the social impacts of globalization, and ensuring more inclusive and sustained growth.

3. The Causes and Consequences of the 2008 Financial Crisis

The latest financial crisis of 2008 was the most striking and hard-hitting crises to affect the world in recent times. It is referred as “ The Great Recession” as it's effects are unprecedented in the scale and reach seemingly leaving no country untouched.

There isn't yet a consensus on the fundamental causes of the “Great Recession” but the events leading to it are well established. The crisis was set off by a decline in housing prices, mainly in the United States and certain European countries. This led to the subprime loan crisis as borrowers defaulted on loans and mortgages as they noticed that even selling their houses wouldn't be enough to pay them back. This provoked a crisis in the investment banking sector. This events led to banks issuing securitizations that is estimated to be 27 trillion dollars between 2001 and 2007. Commercial banks then entered crisis as the market for securitizations disappeared. The result was a decrease in market and consumer confidence and eventually a stock market crash. There is no shortage of proposed causes of the 2008 financial crisis.

To this day advanced capitalist economies struggle to reach pre-crisis levels. One of the most notable consequences of the crisis was an increase in unemployment in many countries as the financial crisis expanded into an economic crisis. Some countries managed to co-op with the increase in unemployment, for instance Germany even alsaw a consistent decrease in unemployment rates. Countries in the south of Europe had more trouble coping with the effects of crisis on employment.

The crisis had a major effect on the unemployment in most of the world, leading to a doubling of unemployment rates in some countries.

The 2008 Financial Crisis had deviating results for workers, countries, and economies world-wide. While it was banks, lax financial regulation, growing inequality and debt, it was workers, and citizens that suffered. Governments adopted various measures to respond to the situation such as economic stimulus funds, but in many cases the measures were not aimed at protecting the most vounorable workers.

The 2008 economic crisis represents another blow to the trade union movement and caused devastating effects on economies all over the world.

4. Policies to deal with economic crises

"When trouble is sensed well in advance it can easily be remedied; if you wait for it to show itself any medicine will be too late because the disease will have become incurable. As the doctors say of a wasting disease, to start with it is easy to cure but difficult to diagnose; after a time, unless it has been diagnosed and treated at the outset, it becomes easy to diagnose but difficult to cure. So it is in politics"

This quote of Niccolò Machiavelli perfectly describes the need for policies to deal with economic crises. Over the years various economic policies were withdrawn to resist and prevent the destructive capabilities of economic crises.

One of these solutions is fiscal policy.

Fiscal policy – When the government influences demand through changing spending or taxes.

Government investment in new infrastructure helps to stimulate demand and creates jobs.

Income tax cuts – increasing the disposable income of workers, encouraging them to spend.

Monetary policy is a dominant policy used by the central bank of the country.

Monetary policy – When Central Bank influences demand and supply of money.

Cutting interest rates – makes borrowing cheaper and should increase the disposable income of firms and households – leading to higher spending.

Quantitative easing – when Central Bank creates money and buys bonds to reduce bond yields.

One of the recent examples of economic crises is the coronavirus. Some sectors of the economy have been particularly hard hit – travel, leisure, the gig economy. It is not known whether it will prove a temporary blip or turn into a full-scale recession. The means to prevent the possible recession caused by the coronavirus are based around cutting interest rates and income tax cuts.

For example the Bank of England and the Federal Reserve have cut interest rates. This will provide some relief to businesses and homeowners However, it is unlikely to stimulate demand or make that much difference.

To some extent, there are no policies that can prevent a slump in demand, when you get a crisis like this. But, the government can mitigate the effects for those left with no income – direct payment, rent relief, tax relief

Prevent the temporary slump turning into larger-scale recession – if the private sector cuts back investment, there is a role for both monetary and fiscal policy to provide additional demand.

These kinds of policies are sustainable and actually make a big difference to long term budget situations.

Conclusion

Based on the state of today's economy and experiences throughout the history, economists suggest a downturn is somewhere over the horizon, and recent signs of slowing global growth should underline the imperative to prepare for unexpected developments.

Today governments have the knowledge and policies necessary to prevent devastating effects of crises. The situation with coronavirus shows this progress.

Economic crises can be a huge threat for social and financial aspects of people's lives, having means to deal with them will play a major role in maintaining stability in today's economy.

References

1. World Economic Forum: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/what-can-we-do-to-prevent-another-global-financial-crisis/>
2. World health organisation: <https://www.euro.who.int/en/health-topics/noncommunicable-diseases/mental-health/publications/2011/impact-of-economic-crises-on-mental-health>
3. World Bank: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://documents.worldbank.org/curated/en/600471468127172589/310436360_20050012034200/additional/multi0page.pdf&ved=2ahUKEwjI1sS_p3wAhXn-ioKHcFsBYkQFjADegQIGRAC&usg=AOvVaw0hwN8SbxEmhhvykYLV7thv
4. United Nations conference on trade and development: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://unctad.org/en/docs/gds20091overview_en.pdf&ved=2ahUKEwj03PiOoZ7wAhXJCRAIHQqvDbUQFjACegQIBRAC&usg=AOvVaw30xPo7owGFjunW3WYp28yz
5. Niccolò Machiavelli (1532). *The Prince*
6. Dan Orsholts (2014). *Causes and Consequences Of The 2008 Financial Crisis*

INTERCONNECTION OF WORLD SHIPPING ROUTES WITH WORLD TRADE

Victor Gennadyevich Gilyanov, Igor Alexandrovich Danilenko

2 grade bachelors, Rostov State University of Economics

Introduction

In our article we want to consider problem of interconnection of world shipping routes in world trade on the example of the Suez Canal. The objective of our project is to determine the meaning and relationship of the Suez route with world trade and how to resolve the problems associated with it. In order to show how local incidents in trade routes affect the world economy we consider the Suez Canal as the main object of research.

The Suez Canal project was created to connect the Nile to the Red Sea, and it was headed by many rulers of Ancient Egypt over the centuries. In the 3rd century B.C., the canal was made navigable by Ptolemy II Philadelphus. However, in 1569, it was blocked by order of Mehmed Sokollu, and then after one thousand years, France and the British Empire became interested in this project. The official grand opening of the canal took place in November 1869.

Currently, the Suez Canal connects the Mediterranean and Red Sea, and with the help of it, merchant ships significantly shorten the route between the Indian and Atlantic oceans, without going around the whole of Africa. Every year there are 19 thousand ships pass through the channel and 12% of the world's sea cargo traffic is carried out.

1. The maritime cargo transportation sphere at the present time

Most of the goods are transported by sea all over the world. International maritime transport accounts for the lion's share of global freight transport: ships carry around 80 percent of the volume of all world trade and 70 percent of its value. This is especially true for industrial cargo such as crude oil, petroleum products, liquefied natural gas and bulk chemical products. The second place in terms of the volume of shipments by sea is taken by containers. Container ships have pushed universal ships out of the market, as a standard 20- or 40-foot container can hold any cargo from needles to cars. Shipping using container ships is organized according to the feeder principle: large-capacity container ships deliver goods between major ports (in China, Singapore, South Korea, Hong Kong, United Arab Emirates, New York and others), and delivery to consumers in other ports is carried out by small feeder container ships. Moreover, the processing time for such vessels has been reduced dozens of times, thanks to the unification of the transport system around the world with regard to container transportation. Mechanization and information support of transport processes are also play a significant role. Prices for shipping by sea have become cheaper, and ships have grown significantly in size. Large ships have reduced labor, fuel costs and downtime costs. The average age of a vessel can also be an indirect indication of its environmental performance. In most cases, younger vessels are more fuel-efficient and less polluting because of technological advances.

Today Maritime shipping to all the ports of the world passes through the major trade routes shown on the map below:



Figure 1. Domains of Maritime Circulation

Source: Dr. Jean-Paul Rodrigue, Dept. of Global Studies & Geography, Hofstra University Shipping density data: National Center for Ecological Analysis and Synthesis, A Global Map of Human Impacts to Marine Ecosystems.

As we can see, the Suez Canal is among the 8 most important maritime trade artery with one of the highest shipping density. Local accidents and crises at such key points in the network of trade routes can cause enormous losses for the entire world economy.

2. The Suez Canal incident in 2021

The blocking of one of the world's main transport arteries could not leave stock indices unchanged. It should be reminded that 10% of the world trade in oil and oil products passes through the Suez Canal, and the "jam" off the coast of Egypt was not slow to affect oil quotations. In the aftermath of the accident, the market price of Brent crude oil rose almost 6% in the first 24 hours after the accident, reaching \$63.90 a barrel, Bloomberg reported and confirmed that problems with power supply to the ship were regarded as the cause of the accident.

Toward the evening of Thursday, March 25, TankerTrackers analysts reported that tankers carrying more than 10 million barrels of oil had piled up near the Suez Canal. 10% of that oil is Russian shipments, which analysts estimate to be worth \$160 million, according to TankerTrackers co-founder Samir Madani.

Wood Mackenzie experts said that if the problem of the jam off the coast of Egypt is prolonged, it could lead to higher prices for LNG, since up to 8% of the world's liquefied gas trade passes through the Suez Canal. In addition, it was noted that 12% of the world's cargo traffic passes through this transport artery, including not only energy, but also electronics, heavy equipment, clothing and much more.

On Saturday, the operation to eliminate the accident continued. The head of the Suez Canal Authority Osama Rabia said that more than 10 tugboats are already involved in the work to bring the container ship Ever Given off the shoal, but the situation is complicated by the size of the vessel and the number of

containers. Rabia had difficulty giving an exact timeline for when the recovery operation would be over, but he did note some progress, stating that the propellers were working again.

By Saturday evening, the first encouraging news started coming in from Suez. The WSJ reported that the stranded vessel could be off the shoal by the end of the day. "We may be able to get her off sooner than expected," a source involved in the efforts to free the ship told the WSJ. He noted that attempts to move the bow of the ship have a very good result.

Early Monday morning, March 29, at 4:30 a.m., Inchcape Shipping reported that the stranded container ship had finally been lifted off the shore. According to the head of the Suez Canal Authority, Osama Rabia, tugboats have torn the bow of the vessel off the shore and are continuing to straighten it out. This was made possible by the high tide and the fact that more than 27 thousand tons of sand was removed from the bottom of the Ever Given.

The exact causes of the accident are still unknown. Weather conditions, technical faults and a possible mistake by the ship's crew are said to be among the triggering factors. "The investigation will continue," Rabia said. Navigation through the canal is scheduled to resume as soon as possible. It is reported that in the accumulated "traffic jam" waiting for their turn to pass through the waters of Suez more than 400 transport vessels.



Figure 2: photo taken by Gokturk-1 Observation Satellite of container ship Ever Given on the Suez Canal, in Egypt

Source: Intelligencer – New York magazine

3. Impact of the Suez Canal crisis on the Egyptian and world economy.

According to the administration of the Suez Canal, more than 16,000 ships of various types passed through in 2017. In the 2018-2019 fiscal year there were about 19,000 ships passed through the Suez Canal, with revenues from fees for passage through the waterway totaling \$6 billion, an all-time record, said chairman of the Suez Canal Authority Osama Rabia. In 2020 the Suez Canal's revenues achieved \$5.6 billion, despite the negative repercussions of the COVID-19 pandemic which included a drop in the flow of international trade and the decline of all countries' indicators. In accordance with the World Shipping Council, the average throughput capacity of the Suez Canal is 106 ships per day.

The greatest impact is on the European market, which relies most on transfers through the canal. But with the interconnected nature of global manufacturing and commerce, there were likely consequences for the United States. Even before the blockage of the Suez Canal, China faced a shortage of containers. Now the situation has worsened - the grounded ship was carrying empty containers. This provokes the accumulation of large quantities of goods in warehouses and workshops.

Based on the value of all goods going through the Suez Canal, experts have estimated that an hour of downtime costs \$400 million and 3.3 million tonnes of cargo. SCA chairman Osama Rabia said that the Canal's revenues were taking a \$14-15 million hit for each day of the blockage. Insurance marketplace Lloyd's of London estimated westbound traffic through the canal at about \$5.1 billion per day, and eastbound traffic at about \$4.5 billion per day. Due to the circumstances, more than 400 ships were diverted to avoid the Suez Canal. This adds about eight days to their total freight time.

The incident in Egypt has not only caused major losses, but also allowed shipping companies to make money. Traffic shutdown of the Suez Canal and container shortage have led to an increase in maritime freight prices. Container freight from China to Europe has quadrupled compared to 2020.

The report of Rating agency DBRS Morningstar said that while there was no public information on the limit of the ship's liability insurance, "estimates point to a limit in the \$200 million to \$300 million range". Experts warned that the insurance industry could be looking at costs in excess of \$100 million due to the Suez obstruction and noted that the incident would have significant ramifications for global supply chains, which have already been under strain since the outbreak COVID-19 pandemic.

SCA has set compensation for blocking the canal at \$916 million, while the ship's insurer Ever Given UK P&I has called it unreasonable. The company said that despite the size of the claim, which was not substantiated, the ship's owners and its insurers had negotiated in good faith with the Suez Canal Authority. A carefully considered and generous settlement offer was made to the SCA on 12 April and the company is disappointed with the SCA's subsequent decision to arrest the vessel.

The incident has had also consequences, such as a rise in the price of oil, as well as a short-term increase in maritime transport prices and insurance rates. Currently the container ship is under arrest until compensation of \$900 million is paid.

Conclusion

The modern economy consists of the interconnections and relationships of numerous international economic entities interacting through a network of trade routes that pass through the entire world. For Egypt, the Suez Canal is not only a source in national income - it is an integral part of Egyptian history, culture, identity and civilization.

The Suez Canal incident perfectly illustrates the dependence of world trade and the world economy on maritime transport routes. This accident on the Suez Canal affected not only the Egyptian economy, but also the world economy. The

impact of the Suez Canal is more on the European market, but China and the United States are also affected by this situation.

The full amount of damage to the global economy has yet to be calculated. But even now, according to preliminary data, it may amount to at least \$70 billion. Even now, experts suggest that the economy is waiting for the growth of ship freight costs. And given the lack of containers, prices for goods can increase by 5-10%. Therefore, leading logistics companies are reviewing ways to deliver goods from Asia to Europe.

Sources

1. United Nations (2020). *Review of Maritime Transport 2020*. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2020_en.pdf
2. Egypt Today staff (11 Apr, 2021). *61% of oil tankers' traffic passes through Egypt's Suez Canal*. Egypt Today. <https://www.egypttoday.com/Article/3/100742/61-of-oil-tankers-traffic-passes-through-Egypt-s-Suez>
3. The World Bank publication. *EGYPT Enabling Private Investment and Commercial Financing in Infrastructure*. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/588971544207642729/pdf/132784-v2-WP-PUBLIC-Final-Report-Egypt-InfraSAP-English.pdf>
4. UK P&I staff (23 Apr, 2021) *«Ever Given» re-floated in Suez Canal*. UK P&I. <https://www.ukpandi.com/news-and-resources/press-release-articles/2021/ever-given-grounding-in-suez-canal/>
5. Robert M. (29 Mar, 2021). *Suez Canal Blockage a Large Loss Event for Global Reinsurers*. FitchRatings. <https://www.fitchratings.com/research/insurance/suez-canal-blockage-large-loss-event-for-global-reinsurers-29-03-2021>



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНИ ИНВЕСТИЦИИ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL INVESTMENT

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Анжелика Юриевна Шлинчук

2 курс, бакалавр специалност „Международный бизнес“

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Введение

В данной работе проведен анализ динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Как изменение политического курса изменило ситуацию в инвестициях. Причины инвестировать в экономику Украины. Как вывод рассмотрено перспективные сектора для привлечения инвестиционных средств, в том числе средств иностранных инвесторов.

1. Динамика инвестиций

Прямые иностранные инвестиции определяются как инвестиции, которые создают долгосрочные отношения и отражают устойчивый интерес и контроль предприятия-резидента в одной экономике (прямого иностранного инвестора) в предприятие-резидент в экономике, отличной от экономики иностранного прямого инвестора (предприятие, создано путем прямых инвестиций или дочерней компанией) »[1]

Прямые иностранные инвестиции занимают ведущее место в процессе глобализации – самого характерного признака развития современной мировой экономики. Для Украины вопрос привлечения прямых иностранных инвестиций является приоритетным на современном этапе трансформационных изменений в экономике. Улучшение инвестиционного климата является предпосылкой привлечения прямых инвестиций, делает возможным решение социальных проблем, обеспечивает высокий уровень занятости населения, позволяет обновлять производство, проводить модернизацию и внедрять новейшие технологии. Поэтому в настоящее время стабилизация инвестиционного климата, в частности через его анализ и прогнозирование, является актуальной задачей для Украины.[2]

*Таблица 1. Прямые иностранные инвестиции в Украине
с 2002 по 2020 гг. (млн. дол. США)*

	ПИИ в Украину	ПИИ из Украины	Сальдо
2002	693	-5	698
2003	1424	13	1411
2004	1715	4	1711
2005	7808	275	7533
2006	5604	-133	5737
2007	9891	673	9218

2008	10913	1010	9903
2009	4816	162	4654
2010	6495	736	5759
2011	7207	192	7015
2012	8401	1206	7195
2013	4499	420	4079
2014	410	111	299
2015	-458	-51	-407
2016	3810	16	3794
2017	3692	8	3684
2018	4455	-5	4460
2019	5860	648	5212
2020	-343	62	-405

С 2014 без учета оккупированных территорий - Крыма, Севастополя и части Донбасса

Источник: Министерство Финансов Украины [3]

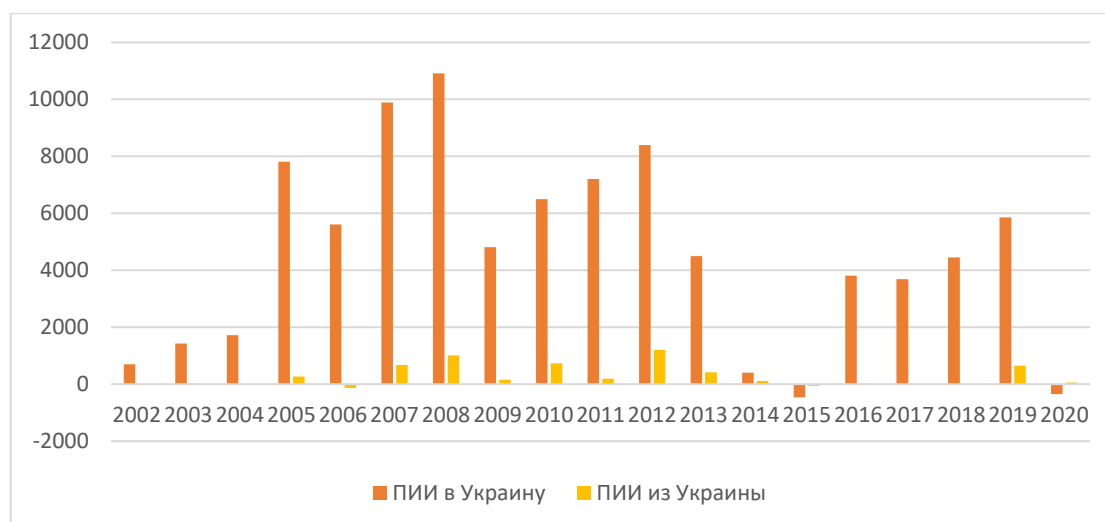


Рисунок 1. Динамика поступления / вложения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины и из Украины в течение 2002 - 2020 гг. млн долл. США

Источник: Министерство Финансов Украины [3]

Итак, по данным таблицы и графика можно сделать вывод, что негативное влияние на объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Украины были вызваны: глобальным экономическим кризисом 2007 - 2009 гг., гибридной войной, начатой в 2014 году и пандемией Covid-19 в 2020 году и связанным с ней коронакризисом во всем мире.

В 2009 году наблюдается значительное сокращение объема привлечений на 6097 млн. долл., что связано с изменениями в законе «О режиме иностранного инвестирования», который в то время заставлял владельцев капитала регистрировать и национализировать все вложенные средства.[4][5]

Начиная с 2010 года происходит постепенное наращивание прямых иностранных инвестиций. В течение 2013-2014 наблюдаем стремительное падение объема привлеченных инвестиций. В 2014 году с целью увеличения объема иностранных инвестиций, поддержки приоритетных инвестиционных проектов, улучшения инвестиционного климата в государстве и обеспечения защиты прав инвесторов, создан Национальный инвестиционный совет.

Порядок привлечения иностранных инвестиций был упрощен и приближен к стандартам Европейского Союза Законом «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно отмены обязательности государственной регистрации иностранных инвестиций», отменяющий обязательную госрегистрацию иностранных инвестиций и упрощающий их привлечения в Украину. Что уже в 2018 году дало свои результаты в виде увеличения объема прямых иностранных инвестиций на 763 миллиона долларов.

В течение последних 13 лет наибольший прирост прямых иностранных инвестиций пришелся на 2008 год.

Несмотря на стремительные колебания объема инвестиций, в 2012 году их размер наиболее приблизился к последнему максимальному значению.

Тенденция к снижению объема иностранных инвестиций является следствием нерешенного ряда причин недоверия инвесторов, среди которых: высокий уровень коррупции в стране, недоверие к судебной системе, нестабильность национальной валюты, монополизация рынков и военный конфликт Украины с Россией.

2. Структура прямых иностранных инвестиций



Рисунок 2. Основные секторы поступления прямых инвестиций в 2010-2019 годах

Источник: построено на основе данных Госстат Украина[9]

Анализируя данную диаграмму можно сделать вывод, что самыми стабильными направлениями в прямых инвестициях в Украину являются промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и почтовая деятельность, оптова и розничная торговля, ремонт транспортных средств.

Новыми и перспективными инвестиционными отраслями являются авиационный транспорт, компьютерное программирование и научные исследования и разработки, активное финансирование которых началось только в 2019 году и их доля всё ещё слишком мала чтобы быть отраженной на графике.

3. Причины инвестировать в экономику Украины:

1) Инвестирование в иностранные рынки включают в себя высокие риски, но и высокие прибыли, по данным Министерства финансов Украины, темпы инфляции украинской гривны уменьшаются, фактически происходит стабилизация валюты.

Таблица 2. Инфляция

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Январь	103,1	100,9	101,1	101,5	101	100,2	101,3
Февраль	105,3	99,6	101	100,9	100,5	99,7	101
Март	110,8	101	101,8	101,1	100,9	100,8	
Апрель	114	103,5	100,9	100,8	101	100,8	
Май	102,2	100,1	101,3	100	100,7	100,3	
Июнь	100,4	99,8	101,6	100	99,5	100,2	
Июль	99	99,9	100,2	99,3	99,4	99,4	
Август	99,2	99,7	99,9	100	99,7	99,8	
Сентябрь	102,3	101,8	102	101,9	100,7	100,5	
Октябрь	98,7	102,8	101,2	101,7	100,7	101	
Ноябрь	102	101,8	100,9	101,4	100,1	101,3	
Декабрь	100,7	100,9	101	100,8	99,8	100,9	
За год	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	105	102,3

Источник: Министерство Финансов Украины

В Таблице 2 можем наблюдать изменения, произошедшие за последние 6 лет, темп инфляции уменьшился с 43,3% в 2015 году до 5% в 2020 году. Что, в свою очередь, кроме стабилизации экономики, говорит о большей защищенности капитала для иностранного инвестора.

Для сравнения обратим внимание на 2015 и 2020 годы: в 2015 году наблюдаем кризис связанный с ведением военных действий в Украине и стремительный отток капитала который, по данным Министерства финансов Украины приведенными в Таблице 1, составил -407 млн. долл. США, гривна стремительно падает, инфляция 43,3% в год. В 2020 году наблюдаем похожую ситуацию, только кризис более глобальных размеров, отток капитала -405 млн. долл. США, но на этот раз экономика страны оказалась в лучшем положении, инфляция составила лишь 5% в год, в

пределах запланированного в годовом бюджете значения. Что говорит о подготовленности страны к будущим кризисам, и определенный опыт правительства в их преодолении.

2) В рейтинге Всемирного банка «Doing Business» [6] в 2015 году Украина по показателю легкости ведения бизнеса занимала 96 место среди 189 стран мира в мае же 2019 года, в том же рейтинге, страна заняла 64 место, что подтверждает положительные изменения.

3) Стабильность банковской системы. Банковская система Украины сохраняет значительный запас финансовой устойчивости и потенциала к кредитованию: адекватность регулятивного капитала банков на 01.12.2020 составила 21,67%, в том числе основного капитала - 15,51%, что более чем в два раза превышает нормативные значения Н2 и Н3 (10% и 7% соответственно). [8]

4) На территории Украины к иностранным инвесторам применяется национальный режим инвестиционной деятельности, то есть предоставлены равные условия деятельности с отечественными инвесторами. Иностранные инвестиции в Украине не подлежат национализации.

5) Подписано и ратифицировано Верховной Радой Украины межправительственные соглашения о содействии и взаимной защите инвестиций с более чем 70 странами мира [10]

Выводы

Украина делает все возможное для привлечения иностранных инвестиций и улучшения экономического положения. В пункте 1 было перечислено причины сдерживания инвестиционного потока, а именно высокий уровень коррупции в стране и недоверие к судебной системе - для борьбы с этим Украина ввела ряд законов о борьбе с отмыванием средств и защите инвесторов: «Об инвестиционной деятельности», «О режиме иностранного инвестирования», «О защите иностранных инвестиций на Украине», «О внешнеэкономической деятельности», «Об институтах совместного инвестирования», «Об утверждении Положения о порядке государственной регистрации договоров (контрактов) о совместной деятельности с участием иностранного инвестора» и другие, которые упрощают инвестирования в Украину и делают процесс прозрачным.

Вторая причина сдерживания инвестиционного потока указана нестабильность национальной валюты, более подробно процесс инфляции гривны рассмотрен в пункте 2, отсюда видим как быстро происходит стабилизация гривны в сложных для экономики условиях.

Последней весомой причиной является военный конфликт, и в данном вопросе мы тоже видим положительную динамику, с 2019 ведутся не прямые переговоры с Россией о разведении войск (Минск), инициированные украинской стороной, процесс происходит постепенно. Трехсторонняя контактная группа согласовала четыре новые точки разведения сил и средств на Донбассе (Григорьевка, Славяносербск, Петровка и Нижнетеплое), а также 19 зон для гуманитарного разминирования [11]

По направлениям инвестиций лучшим выбором будут те сектора и компании, которые уже имеют свою долю рынка так как эти компании могут показать лучший результат при небольших вложениях и в относительно короткие сроки. К таким секторам относятся промышленность, строительство, сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта, транспорт, складское хозяйство, почтовая деятельность, с 2019 года видим рост в обязательном страховании.

В области информационных технологий, сельском хозяйстве, автомобильной промышленности, перерабатывающей промышленности и возобновляемой энергетике происходит самое быстрое развитие. Ожидается, что этот темп развития будет сохраняться и в дальнейшем. [7]

Используемые источники (References)

1. World Investment Report, United Nations, 2001, p.271, основано на определении, принято от ОЕСД.
2. Дяченко М. І. Формування інвестиційного клімату та інвестиційна привабливість регіону / М. І. Дяченко, О. М. Саковська // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2016. - № 4. - С. 15-24.
3. Сайт Міністерства фінансів України <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
4. Сабліна Н.В., Лимарь Д.О. Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України на сучасному етапі розвитку. / Н.В. Сабліна, Д.О. Лимарь // Бізнесінформ. - 2011. - №2(1). - С. 12-14.
5. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР зі змінами і доповненнями N 4496-VI (4835-17) від 24.05.2012.
6. Всемирный банк, рейтинг Doing Business
<https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>
7. <https://dlf.ua/ua/mozhливosti-dlya-investoriv-v-ukrayini/>
8. Вісник Економічна Правда
<https://www.epravda.com.ua/columns/2020/12/31/669696/>
9. Державна Статистика України http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm
10. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013 – 2018 роки. Верховна Рада України. URL:
<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.
11. Укрінформ <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3162504-cotiri-dilanki-rozvedenna-i-19-misc-rozminuvanna-ermak-kaze-so-pocnut-u-sicni-nadonbasi.html>

FEATURES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM DEVELOPING COUNTRIES

Andrey Aleksandrovich Tkachev

2 grade Master student, Rostov State University of Economics

Introduction

Transnational corporations (hereinafter referred to as TNCs) are becoming the most important element in the development of the world economy and international economic relations. Their rapid development reflects the processes of internationalization of production and capital, globalization of world economic relations, they appear as a kind of "locomotives" of the world economy. The number of TNCs is growing from year to year, which is explained by the processes of increasing globalization, rapid technical progress, liberalization of trade, as well as many other reasons, among which is increased competition, forcing to reduce costs by increasing the scale of production and introduction of new technologies; search for new markets, cheap labor, to locate production in more favorable tax jurisdictions.

However, in addition to the general growth in the number of TNCs and their increasing influence on the world stage, there is another interesting trend in recent years that directly reflects changes in the structure of the world economy in general and international business in particular. This is the growing participation of firms from emerging economies in various sectors of the world economy. The purpose of this study: to find out the current position of TNCs from developing countries in the world economy and to understand what features these companies have in comparison with TNCs from developed countries.

1. Developing country TNCs on the world stage

To begin with, let us consider the general dynamics of TNCs in the world. To do this, we turn to Table 1.

Table 1. - Number of TNCs, their affiliates and their foreign assets 1995-2010 in millions of U.S. dollars. [1]

	1995	2000	2005	2010
Foreign assets of TNC	3,769,042	8,008,434	12,563,770	21,288,584
Number of headquarters	38,541	63,459	69,727	103,786
Number of affiliates	251,450	689,520	690,391	892,114

According to Table 1, the number of TNCs almost tripled from 1995 to 2010: in 1995 there were at least 38,500 TNCs that controlled over 250,000 foreign affiliates. The one hundred largest TNCs (excluding banking and finance companies) in 1995 owned assets totaling \$4 trillion, of which more than \$3.7 trillion were outside the parent company's countries. Thus, they occupied 90% of

the world's direct investment abroad. In 2010, TNCs had \$21,288.5 billion in foreign assets. The number of multinational corporations was estimated at more than 100,000, and the number of foreign branches of these TNCs was more than 890,000.

The available data do not allow us to establish the exact number of TNCs and their affiliates at the moment, but for comparison let us refer to the World Bank data on the level of foreign direct investment: while in 1995 the figure was 401 billion dollars, in 2019 it was 1.2 trillion dollars. Meanwhile, according to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), foreign direct investment (FDI) from developing countries rose from about \$4 billion in 1986 to \$418 billion in 2018. [2]

Quite revealing is the growth in the number of multinational corporations of developing countries in such authoritative annual rankings of the world's largest companies as the Fortune Global 500 and Forbes Global 2000.

In the Fortune Global 500 from 1995 to 2019, the number of corporations from developing countries has increased more than 8 times (from 17 in 1995 to 69 in 2007 and to 150 in 2019) [3]. An increase of 1.5 times is also recorded in the Forbes Global 2000 ranking (from 335 in 2007 to 512 in 2019) [4].

So we see that there has been a strong increase in FDI from developing countries. Next we will try to find out what features these TNCs have, and how these features allow them to compete with the much more powerful TNCs from developed countries.

2. Peculiarities of TNCs from developing countries

Indeed, developed country TNCs tend to have special advantages in their domestic markets, known as Ownership advantage, and they have much more significant experience in international operations. Nevertheless, emerging market TNCs can develop non-market opportunities in their home markets that allow them to compete successfully in similar environments abroad.

Here are some types of non-market opportunities: First, successful TNCs in developing countries are able to operate in authoritarian regimes that suppress public opinion and often lead to political instability. Developing country TNCs are also able to operate in inefficient states that have poorly designed and implemented regulatory structures. In addition, TNCs in developing countries are able to operate despite poorly protected property rights, which can include a lack of rule of law as well as unchecked corruption. These TNCs have also learned how to provide services to consumers living in poverty. Finally, successful developing country MNEs are able to operate in the face of underdeveloped infrastructure. [5]

Another feature is that governments in developing countries are much more supportive of their TNCs, creating advantages that allow them to conduct an accelerated and less risky process of internationalization. This is primarily due to the enormous strategic role played by the state apparatus in most developing countries in shaping the business climate and national assets, which have a direct impact on the international competitiveness of national companies.

A striking example is China, the government negotiates with the governments of other countries on a number of issues, for example, to ensure access to their natural resources or directly, by providing them with loans through state banks. The "One Belt, One Road" initiative is illustrative here, where many

Chinese companies, directly or indirectly affiliated with the state, receive subsidies and incentives to conduct transactions with foreign companies [6].

Another interesting topic is that TNCs of developing countries to a greater extent use the strategy of "late entry" into world markets, which is completely contrary to the so-called First Mover Advantage. The fact is that this model of behavior allows them to immediately create capacities using the most modern methods of production, which is much more cost-effective, efficient and faster than the modernization of old production systems by already functioning corporations. This is why TNCs in a number of industries are building up capacity and increasing the number of employees, while their partners in developed countries are shutting down production and laying off staff. This strategy, for example, has been successful for such companies as Huawei, Geely, China Mobile Communications, América Móvil, and PKN Orlen [7].

Conclusion

Thus, it is safe to say that, in general, in recent decades, a favorable environment has been created for the internationalization of companies from all over the world. However, the growth rate of TNCs from developing countries is renewing new records year after year. This indicates changes in the structure of international business and the world economy. The features of developing country TNCs listed in this article, if skillfully used, can become a significant advantage, on a par with, for example, the classic advantages of developed country TNCs. However, it is too early to be sure, as in-depth research on this issue is needed. In particular, we need a detailed analysis of where exactly outgoing FDI from developing countries is directed, what is their profitability compared to TNCs from developed countries, and, of course, how we can assess those non-market advantages. However, in our opinion these studies will make a significant contribution to the theory and practice of international business.

References

1. World Investment Report 2011, Non-Equity Modes of International Production Web Table 34 URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2011_en.pdf
2. UNCTAD (2019). World Investment Report: Special Economic Zones. - Geneva: United Nations Publications, 222 p. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf
3. Fortune Global 500 (2019). URL: <http://fortune.com/global500/list/>
4. Forbes Global 2000 (2019). URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/>
5. Awadh A. A. On the Competition between Multinational Enterprises within Developing Countries: Developing Country MNEs versus Developed Country MNEs. 2014 - p. 28-40
6. Peng M. W. (2012). The global strategy of emerging multinationals from China // Global Strategy Journal, №2(2), pp. 97-107. URL: https://personal.utdallas.edu/~mikepeng/documents/Peng12GSJ_2-2_May_97-107.pdf
7. Mezinova I.A. (2020) Исследование особенностей интернационализации транснациональных компаний из развивающихся стран URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-osobennostey-internatsionalizatsii-transnatsionalnyh-kompaniy-iz-razvivayushchih-stran>

EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF MUTUAL FUNDS IN THE USA AND RUSSIA

Julia Kabashova

2nd grade, Master student, major in Economy
Rostov State University of Economics

Financial intermediaries play an extremely important role in the financial system of the state. They operate in the financial market as institutions that enable households and businesses to convert savings into investments. Investment funds are the most convention financial intermediation institutions.

The American mutual fund industry has experienced steady growth in recent years, thanks to rising asset values and strong demand from American households.

America is the region with the largest number of mutual fund assets, at \$25.5 trillion. The United States is the leader regionally as well as globally, with \$21.8 trillion, with 46% of global mutual fund assets. There are several reasons for the large volume of mutual funds in the United States.

This large volume of mutual funds is due to several reasons. The first is the strong regulatory framework for securities markets and mutual funds. Mutual funds in the U.S. have longer history of existence, which has influenced the current size of funds in the country.

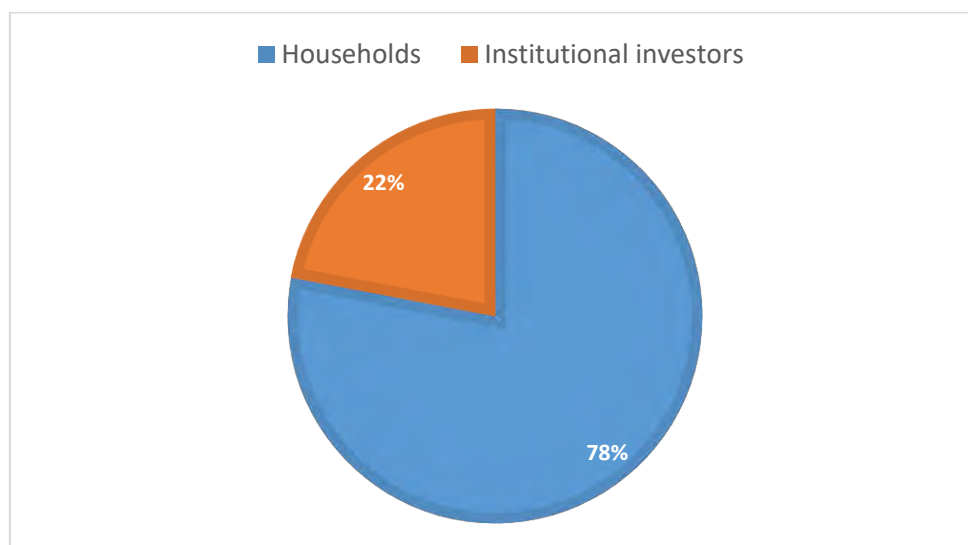


Figure 1. U.S. mutual fund investor structure for 2019 in %

Source: Abramov E.A. Institutional investors in the world: features of activity and development policy: monograph: book 2, 2018

The next reason is retirement savings in the United States, namely the creation of funded corporate and individual retirement plans (Fig. 1). They play a large role for households in this country. Pension savings are about 80% of the total net assets of mutual funds in the United States.

It is also noteworthy that households often use mutual funds to save for the long term, such as college tuition. Investors make stable contributions through

periodic payroll deductions, even during periods of market stress. This trend, speaks to the interest of American citizens in this investment instrument. Such interest will only increase every year.

Institutional investors, such as non-financial companies, financial institutions and non-profit organizations, owned a relatively small portion of the net assets of mutual funds.

The experience of mutual funds development in Russia differ from that in the United States. Mutual funds play an insignificant role in the Russian economy. Aggregate net assets of funds occupy a very small share of the country's GDP (4,7%). In Europe and the Americas, assets are about 40% of the GDP of mutual funds in the world.

The mutual funds market in Russia broke several records in 2019. The inflow of funds into mutual funds was the highest in the last five years. The number of investors increased by almost 240 thousand units.

Table 1. Key indicators of the development of mutual funds in Russia for 2009-2019

Years	Value of net assets of mutual funds, bln. rub.			
	Open-end mutual funds	Interval mutual funds	Closed-end mutual funds	Mutual funds - total
2009	74,57	21,88	345,29	441,74
2010	94,63	26,50	1001,16	1122,29
2011	81,58	20,89	1191,55	1294,02
2012	88,76	18,28	1381,59	1488,63
2013	113,22	19,49	1733,22	1865,93
2014	85,36	21,39	2016,92	2123,67
2015	110,12	23,1	2248,73	2381,95
2016	130,81	18,15	2430,95	2579,91
2017	217,83	20,25	2698,56	2936,65
2018	315,47	31,23	2994,15	3341,75
2019	454,72	52,08	3949,86	4456,66

Source: Bank of Russia. Review of Key Indicators of Mutual and Joint-Stock Investment Funds for 2019 // Information and Analytical Material No. 4.

From 2009 to 2019 the net asset value of mutual funds in Russia was growing. The growth of assets in 2019 compared to 2009 is over 80%, or almost by 4 trillion rubles. Such a positive trend is caused by an increase in the net asset value of private funds. They occupy the main share and constitute more than 80% of all types of funds. In turn, open-end funds and interval funds account for 10% and 1%, respectively.

This distribution and the commitment of investors to closed-end funds are indicative of the peculiarities of their functioning in Russia.

The peculiarity of closed-end unit investment funds is that the main funds of investors are invested mainly in real estate funds. They are of considerable interest to professional investors. American and European funds focus on transparency and publicity. In contrast to foreign funds, Russian funds are considered examples of "gray schemes".

The legislation also provides an opportunity for closed mutual funds not to publish official financial statements. Such a measure negatively affects the development of mutual funds in the country because the statistics on the fund's data disappears. It becomes inaccessible for independent analysts, academic research.

By the end of 2019, 1531 mutual funds were registered in Russia. By the end of 2019 the number of funds has increased by 91 units compared to 2018. The dynamics of the number of unit investment funds shows growth only for closed-end funds. The number of open-end funds has decreased.

There are various problems of unit investment funds development in Russia. They do not allow this type of financial capital investment to equal other forms of investments. There are following:

- low investment potential of mutual funds;
- low financial literacy of the population as potential investors (no stable class of investors has been formed in Russia);
- Russian citizens do not trust investment funds with their savings;
- structural imbalance (commitment to closed-end fund types);
- The Russian mutual fund market lags far behind foreign markets, including both Western countries and China and Japan.

All these facts testify to the presence of serious problems in the Russian investment funds industry. Competent economic policy, timely adoption of certain measures can lead the Russian mutual fund market to moderate growth.

The development of mutual funds in Russia is one of the key areas of financial market development for the period 2019-2021. On the 1st of May 2019 the President of Russia introduced amendments to the Federal Law "About Investment Funds". They are aimed at additional protection of the rights of investors of investment funds. These changes will cause the growth of the market of unit investment funds and, consequently, the growth of the financial sector of the country.

Thus, the experience of mutual funds development in the United States and Russia is different. In the United States, mutual funds have a long history of formation. A well-developed regulatory and legal framework for securities markets has given an impetus to the growth of funds. In Russia, there has been a positive trend in mutual fund assets, indicating a growing interest of private investors in this form of collective investment. But the highlighted problems impose further changes in the structure of the country's mutual funds. These changes will entail growth of the mutual funds market and, consequently, growth of the financial sector of the country.

References

1. US Department of the treasury // A Financial System That Creates Economic Opportunities - Asset Management and Insurance, 2017.
2. Abramov E.A. Institutional investors in the world: features of activity and development policy: monograph: book 2, 2018.
3. Invest Company Fact Book // A review of trends and activities in the investment company industry.
4. Bank of Russia. Review of Key Indicators of Mutual and Joint-Stock Investment Funds for 2019 // Information and Analytical Material No. 4.

5. Radygina A.D. Economics of investment funds: monograph // Scientific Monographs, 2015.
6. Art. 52 Federal Law No. 156-FZ "On Investment Funds.
7. Federal Law No. 75-FZ of May 1, 2019 "On Amendments to the Federal Law 'On Investment Funds' and the Federal Law 'On the Russian Private Equity Fund

IMPACT OF INTERNATIONAL INVESTMENT ON THE MODERN WORLD

Maria Andreevna Shelkopyas

A first-year student of World Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

The use of foreign investment is an objective necessity, because for the effective development of any country's economy, national funds are not enough. The country will have to attract foreign investors sooner or later, since their investments can improve the development of production, increase its capacity, thereby increasing profits, and change the technological level. Attraction of international investment is an objective necessity, this phenomenon is due to the international division of labor, the development of international relations and the integration of the national economy in the world economy. One of the most important tasks of investment is to help the state avoid economic crises. Therefore, the question of international investment in any economic system is very relevant and important in the modern world.

1. Foreign investment and its regulation in the world.

International investment, like other types of investment, means an investment of money with the expectation that it will be fully returned, and most importantly, it guarantee additional profit in the future. International investment create the opportunity to use privileges by performing transactions with foreign capital, which is a positive phenomenon for the country's economy. There is not almost control over the finances of the organization by its state and most importantly, most taxes can be avoided through foreign investment.

Foreign investment may differ in the nature of capital placement facilities. It can be in the form of international direct investment, foreign portfolio investment and other international investment.

Foreign investment in the Russian Federation is regulated in two ways. First one is studying of internal documents and second is considering external legal acts. It should be noted that Russian legislation in this regard attaches paramount importance to international agreements, so it is better to start the issue of regulating international investment with it.

International investment is regulated by many conventions, but only two of them are important for the Russian Federation. The first is Seoul Convention, also known as MIGA. And the second is Washington Convention, which has not yet passed through the ratification procedure.

The Seoul Convention was created in order to protect international investment from possible non commercial risks. For example wars or riots. The Convention insures international investment. This is monitored by a specially created organization - MIGA (International Investment Guarantee Agency).

The Washington Convention was created to deal with disputes between private investors. There is a special body for the implementation of the most

important goals, which makes sure that any disagreements related to international investment are subject to general rules.

There is also a convention for the protection of investors' rights. This is a document that is valid on the territory of the CIS. It compiles the combined principles of both conventions related to international investment issues. However, since 2007, the Russian Federation has not used it, because it prefers to focus on bilateral agreements for favorable relations with each of the countries separately.

Of course this approach to the legal regulation of international investment looks complicated, but in reality general principles can be identified in each agreement that form the features of the legal regulation of a particular issue. Despite the existence of many agreements, almost every agreement has an emphasis on the insurance protection of international investment.

Inner legislative regulation of foreign investment in Russia has three stages of development: preparatory (1980-1990), the beginning at which 'investments' became a legal term (1990-1999) and the final stage affecting the present (1999-present). It should be noted that Russia has a variety of ways to influence investment activities:

Indirect methods of influencing investment activities are those actions that create certain conditions for investment. This can include the right to create their own investment funds, provided to subjects of investment activities and much more. At the same time, indirect methods, according to the law are considered a priority for the state.

Direct methods of influencing investment activities are the creation by the state of guarantees for subjects of investment activities, financing from the budget, etc.

2. Direct foreign investment in Russia according to 2020.

The Russian market is one of the most attractive for foreign investors, but it is quite unpredictable, so investors are trying to occupy part of the Russian market, but they are not ready to lose their investments. Investors are guided by the investment climate in Russia, which is determined by independent experts and serves to indicate the effectiveness of investments in a particular country.

In the Central Bank's statistics 2021, direct investment is understood as an investment in which a foreign investor owns at least 10% of the company's capital. Direct investments include both the initial transaction for the acquisition of a share in the enterprise and all the following financial transactions between the investor and the company: the acquisition of equity and debt instruments, as well as the reinvestment of income. In Russia 2020, the volume of foreign investment decreased by 96% from \$ 32 billion to \$ 1.1 billion. By the same indicator China and the United States were among the leaders.

The producer price index fell 20 times to the 1998 level of \$ 1.4 billion. The total volume of new foreign direct investment in Russian non-financial companies at the end of 2020 amounted USD 1.4 billion, which is more than 20 times less than in 2019 (USD 28.9 billion), follows from the data of the Bank of Russia (Figure 1).

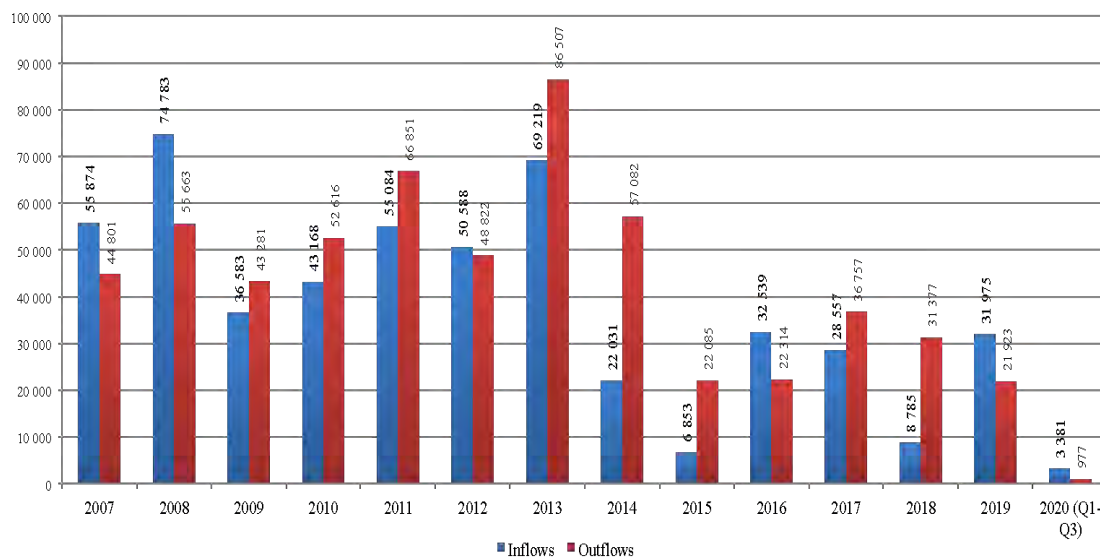


Figure 1. Change in foreign direct investment in Russia since 1994, mln. USD
 Source: Central Bank of Russia - [Electronic resource]. - Assessment of the balance of payments of the Russian Federation (analytical presentation)

In the materials of the Central Bank, it is noted that in the first and fourth quarters of 2020, there was an outflow of investor funds amounting \$ 4.1 billion and \$ 0.9 billion. Losses were recovered in the second and third quarters (\$ 5.9 billion and \$ 0.5 billion), but the bottom line was the smallest in the 21st century. (Figure 2).

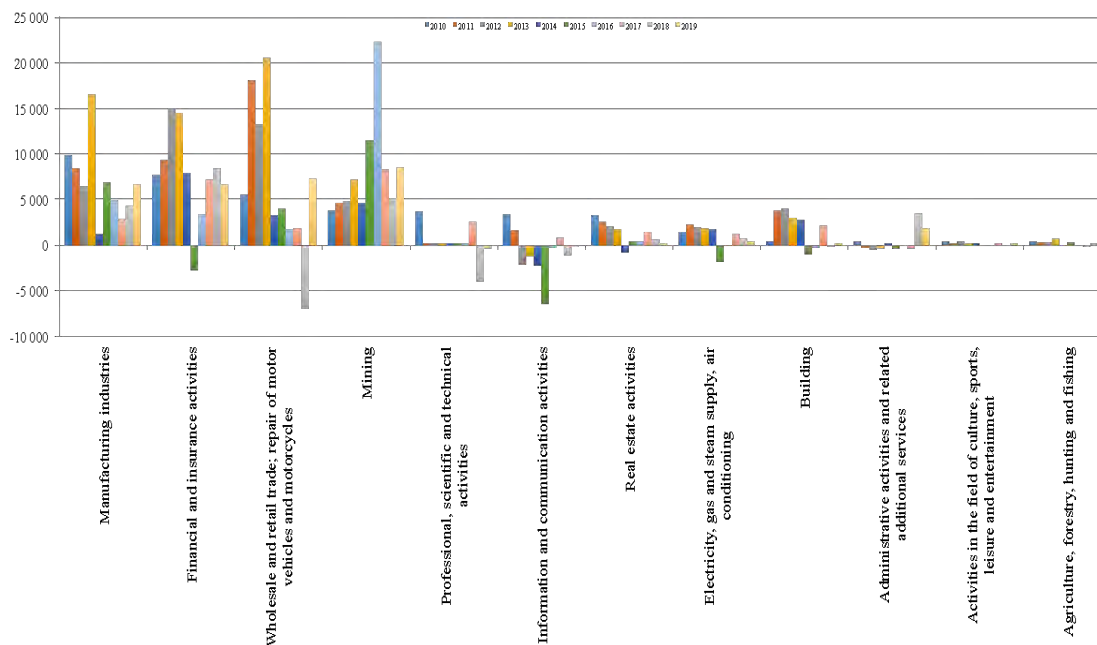


Figure 2. Foreign direct investment in types of economic activity (USD million, payment turnover)
 Source: Central Bank of Russia - [Electronic resource]. - Assessment of the balance of payments of the Russian Federation (analytical presentation)

The last time, according to the Central Bank, less than in 2020, the amount of foreign direct investment in Russian non-banking companies was in 1998. Then it amounted to \$1.303 billion.

The maximum amount of such investments reached in 2013 (\$ 85.21 billion), but the next year it fell almost fivefold (to \$17.637 billion), and a year later almost threefold (to \$6.264 billion), after which it began to grow again.

Portfolio investments of foreigners in Russian companies in 2020 decreased by \$14.1 billion: in the second quarter alone, the outflow of funds (\$ 7.3 billion) was more than in the whole of 2019 (\$4.2 billion). The last time portfolio investments of foreigners in the non-banking sector of the Russian economy contracted at a comparable pace in 2013 (minus \$12.3 billion).

As a result, in 2020 Russia recorded a net outflow of FDI of \$4.8 billion, which almost completely neutralized the inflow of the previous year (\$6.3 billion).

3. Factors restraining the inflow of foreign investment into the Russian Federation.

The inflow of foreign capital to any country and the efficiency of financial investments are determined by the superiority of the investment climate in the given country. The investment climate is a combination of political, economic, legal, social, domestic and other factors that determine the degree of risk and the chance of effective use of capital investments.

Over the years, the Russian Federation has lost a large number of real international investors who wanted and planned to invest in local enterprises. They were forced to give up due to the instability of the investment climate. The main reasons for the refusal were:

- high costs and as a result non-competitiveness of production in Russia;
- complex systems for registering investments at Russian enterprises;
- intransigence of Russian partners;
- unpreparedness of Russian enterprises heads for concrete actions and cooperation with foreign investors, low level of management.

Regulation of the customs regime in Russia has become an extremely acute problem. Currently, a number of foreign companies implementing import substitution projects are faced with a situation in which the current rates of customs duties on raw materials, components and finished products make production in Russia impractical. An unfavorable investment climate creates a real monetary expression, in which material losses are calculated due to the lack of significant investments and low efficiency of "working" capital investments.

The investment climate is negatively affected not only by the direct restrictions on the activities of foreign firms contained in the legislation, but also by the ambiguity of the legislation of the host country, since this instability deprives the investor of the ability to predict the development of events, which reduces the real degree of investment. One of the manifestations of the crisis state of the Russian economy is the investment crisis, which means a long-term tendency to reduce the volume of capital investments, and, consequently, the rapid obsolescence of fixed assets and thereby the threat of losing not only competitiveness, but also the possibility of the existence of many enterprises and entire industries. The way out of the crisis depends on solving the investment problem.

Currently, the investment climate in Russia is not favorable enough to attract foreign investment, primarily direct investment.

Conclusion

The state investment policy at the moment is aimed to provide investors with all the necessary conditions for working in the Russian market, and therefore, in the future, the Russian economy can count on a change in the situation for the better. However, in order to change the situation in the country, the state must actively attract direct investments, since they contribute to the development of productive forces, increase employment, provide access to new technologies and contribute the growth of exports and national income.

Most investments in the Russian economy come from Cyprus, Great Britain, Luxembourg and Germany. The capital of the represented countries is mainly directed to manufacturing and financial activities.

The most attractive sectors for foreign investment are the fuel and energy complex, manufacturing, wholesale and retail trade, i.e. industries with guaranteed demand in the domestic and foreign markets. Domestic-oriented industries are experiencing a lack of foreign investment. Industries such as compulsory social security, education, health and social services, agriculture receive particularly no foreign investment.

The study was carried out on the basis of an integrated system approach in the use of logic-analytical and economic-statistical methods of selective observation, structural-analytical groupings, variation analysis and identification of various indicators.

The theoretical and methodological basis of the study is a comprehensive system description of information monitoring of investment activities both in the world and in Russia, which includes practical and significant market indicators for strategic investment management.

In the regional structure, there is an uneven distribution of foreign investment. A characteristic feature of the regional structure of foreign investment in Russia is a high concentration of foreign capital in metropolitan cities and adjacent regions, in the central regions of the European part of the country. Insufficient inflow of foreign capital is typical for the northern, eastern and southern regions, which are most in need of investment.

So, the problem of attracting foreign investment is very multifaceted and has many aspects, therefore it requires significant attention from all government bodies.

Bibliography

1. The Central Bank of Russia - [Electronic resource]. - Assessment of the balance of payments of the Russian Federation (analytical presentation)
2. Dunning, John H. Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness [Text] / JH Dunning, G. Phil lippe. - European International Business Academy, 2008.)
3. Denisia V. Theories of foreign Direct Investment: a review of the main theories of FDI / / European Journal of Interdict-plenary



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНИ ФИНАНСИ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL FINANCE

ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ НА ЛИЗИНГА ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА БИЗНЕСА

Биляна Диянова Дамянова

Докторант, катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Икономическите субекти с постоянното развитие на своите потребности и тяхното задоволяване, прибегват до разнообразни източници за финансиране. В теорията и практиката са познати различни форми и начини за финансиране на активи. Най – общо се класифицират като собствени и привлечени източници. Основният акцент на настоящия доклад е свързан с привлечените източници за финансиране и по-конкретно с лизинга. **Обект** на изследване е лизингът като източник за финансиране на активи. **Предметът** обхваща предимствата и недостатъците на лизинга, анализирани през призмата на бизнеса. Настоящият доклад си поставя за **цел** да представи в теоретичен аспект основните предимства и недостатъци на лизинга като източник за финансиране на активи.

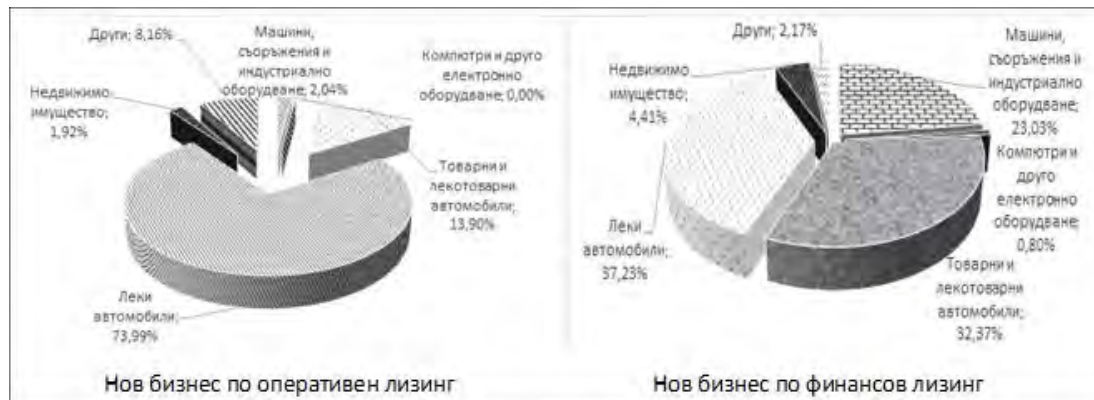
1. Източници за финансиране на активи – същност и характеристики

Източниците за финансиране на активи се разделят на вътрешни (собствени) и външни (привлечени). **Собствените източници** за финансиране са собствения капитал и амортизациите на материалните и нематериални дълготрайни активи. Собственият капитал е паричен израз на имуществото на предприятието, което е придобито със средства на собствениците. Към него спадат основен капитал, резерви и печалба от дейността. Амортизацията на дълготрайните материални и нематериални активи е начисленото изхабяване на дълготрайните активи, които пренасят на части своята стойност в състава на разходите за производство на готова продукция или оказани услуги от предприятието. Горепосаните източници за финансиране на активи са подходящи за рентабилни и конкурентоспособни фирми. За малките и средните предприятия са доста рискови. **Привлечените източници** за финансиране се придобиват чрез финансовите пазари, банковите институции и лизинговите споразумения. Финансирането посредством финансовите капитали се свежда до емитиране на собствени акции и облигации. Банковите кредити (краткосрочни, средносрочни или дългосрочни), се отпускат за определен срок и се погасяват чрез заплащане на периодични погасителни вноски, които включват главница по дълга и дължимата лихва за съответния период. При тях задължително се изисква обезпечение като гарант при евентуално влошаване на финансовото състояние на юридическите лица, респективно намаляване на благосъстоянието на физическите лица. Част от външните източници за финансиране на активи са рискови за развиващите

се фирми, защото са скъпи, изискващи набор от достатъчно ликвидни активи и сравнително добро финансово положение.

Лизингът възниква като търговска операция (Найденев, Б., 1995), характеризира се като специфична форма на стоков кредит (Лилова, Р.; Захариев, А; Божинов, Б. и колектив, 2015). Той е договорно споразумение, при което един субект, наричан лизингодател, предоставя правото за ползване на своя собственост на друг субект, наричан лизингополучател, за договорен срок срещу определено възнаграждение, под формата на лизингови вноски, при конкретна схема на разплащане. Правната регламентация на лизинговия процес е обект на разглеждане в Глава двадесет и трета – Договор за лизинг от Търговския закон (Търговски закон на Република България, в сила от 01.07.1991 г., изм. ДВ.бр. 64 от 18.07.2020 г., в сила от 21.08.2020 г., 2020) и Закон за задълженията и договорите (Закон за задълженията и договорите на Република България, в сила от 01.01.1951 г., доп. ДВ. бр.42 от 22 Май 2018г., 2020).

В практиката се срещат различни видове лизинг според разнообразни критерии, които са съобразени с нуждите и предпочитанията на лизингоискателите. Най – разпространеното деление в национален и международен аспект е на финансов лизинг (право на придобиване на актива в края на лизинговия договор) и оперативен лизинг (без право на придобиване) (Lease Finance: Type, Advantage and Disadvantage of Leasing, 2020). На **фигура 1** визуално е представен новият бизнес по финансов и оперативен лизинг за период 2010 -2020 година.



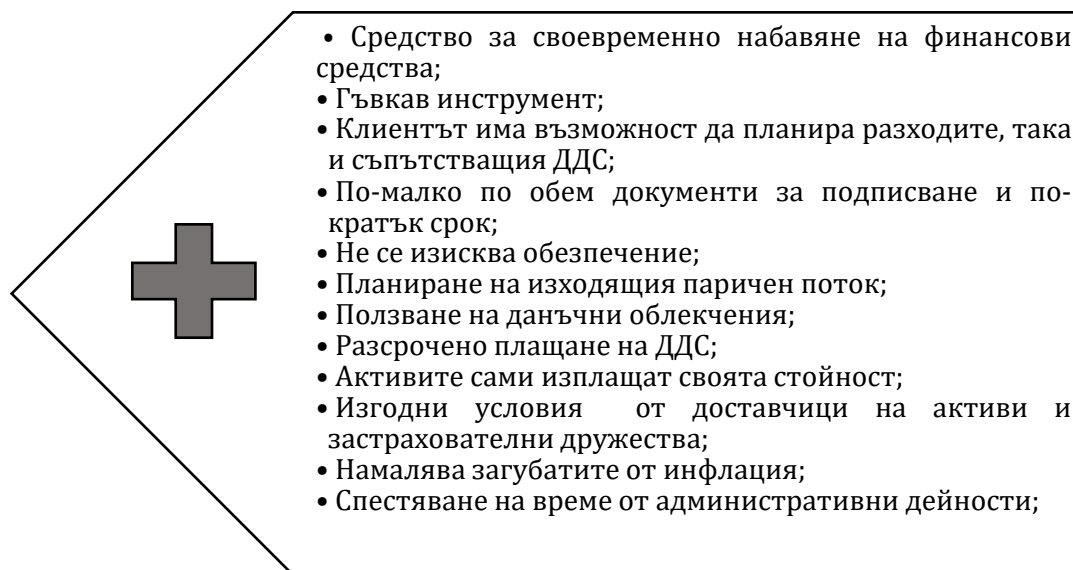
Фигура 1. Нов бизнес по финансов и оперативен лизинг по вид актив за период 2010 – 2020 г.

Източник: (БНБ, Статистика, Други финансови институции, Лизингови дружества, 2021) и собствени изчисления

Най – много активи, които се финансират чрез лизинг са транспортните средства. С тяхна помощ се осъществява внос и износ, което допринася за развитие в областта на международната търговия, благодарение на изградени взаимоотношения с други страни, в следствие от присъединяването на България в Европейския съюз.

2. Предимства при употребата на лизинг

Лизинговите споразумения или лизинговите сделки са най – подходящи като източник за финансиране на активи за предприятия, които не разполагат с достатъчно имущество, необходимо за основната дейност, достатъчно средства, за да обезпечат банковите кредити или за предприятия, които стартират своя бизнес. Лизингът като специфична форма за финансиране на активи, притежава редица **предимства** (Димитрова, Т., 2015) пред останалите форми за финансиране. Посъществените от тях са визуализирани на **Фигура 2**.



Фигура 2. Предимства на лизинга
Източник: Авторова адаптация

С помощта на лизингът, икономическите агенти си **набавят необходимите финансови средства за закупуването на нужен актив** (Decide whether to lease or buy assets, 2021). От това следва, че фирмите използват изключително важен инструмент за подобряване на производствената дейност, което води до увеличаване на продажбите, запазването на оборотния капитал и положителен тренд в приходите от дейността. Друга съществена полза е **гъвкавостта**. Лизинговата сделка е съвкупност от променливи параметри, които са съобразени с дейността, паричния поток на фирмата и необходимостта ѝ от оборотни средства.

За да може да се осъществи дадена лизингова сделка, лизингоискателят трябва да направи авансова вноска или така нареченото самоучастие преди доставка на актива. От това следва, че фирмите с развиваща дейност, които нямат възможност за големи капиталови разходи, мога да се сдобият с желан актив. В резултат клиентът има **възможност да планира разходите, така и съпътстващият ДДС**. При оперативния лизинг, с пълно обслужване, могат да се планират дори разходите за поддръжка и консумативи на ползания актив.

Одобрението на лизинговата сделка не е толкова трудоемко в сравнение с одобрението при банковите кредити, оказващи съществено въздействие върху рентабилността (Zarkova, 2021). **Лизинговите документи, необходими за влизане в сила на лизингови**

взаимоотношения са по – малки по обем, както и сроковете. В практиката има случаи, в които одобрението на сделката, изготвянето на всички необходими документи, подписването им и получаването на съответния актив, да се реализират в рамките на един работен ден.

При лизинговите сделки **не се изисква обезпечение**, тъй като лизингодателят е собственик на актива до изтичане срока на лизинга и пълното му изплащане.

Схемата на периодичните лизингови плащания, определени спрямо волеизявлението на лизингополучателя и платежоспособността, **позволява планирането на изходящия паричен поток.**

Лизингополучателят ползва данъчни облекчения. Лизинговата схема **допринася за оптимизиране на данъчното облагане на предприятията.** Лизинговото плащане се включва в размера на общите разходи на предприятието, които намаляват неговата данъчна основа и допринасят за намаляване на данъка върху печалбата. Също така лизингополучателят има право да приспадне от амортизацията на лизинговия актив. Амортизацията (whatisaleasing.blogspot.com, 2011) върху лизинговия обект се изчислява по историческа себестойност в съответствие с графика на лизинговите плащания след въвеждането в експлоатация.

Лизингът позволява **разсрочено плащане на ДДС.** Самото разсрочване, от своя страна може да допринесе за по – добро ДДС планиране, и изравняване на ДДС по покупките с ДДС по продажбите.

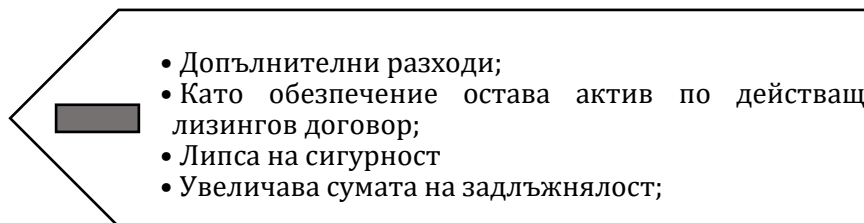
Съществен положителен принос при лизинговите сделки, който се наблюдава в практиката е, че **активи използвани в производствената дейност сами изплащат своята цена.** При добро планиране и развит бизнес (Zaharieva, 2014), напълно е възможно произведеното от лизинговия актив да покрива изцяло разходите за придобиването му на лизинг.

Лизинговите компании, често имат сключени **споразумения с различни доставчици и застрахователни дружества**, които предлагат доста изгодни оферти, позволяващи им да ги предоставят на бъдещи лизингополучатели. По този начин лизингополучателите получават за ползване, скъп и качествен актив, който е застрахован при добри застрахователни условия. Изброените предимства няма да са валидни при индивидуална покупка, което прави лизинга примаамлив за юридическите лица. Лизинговите сделки **намаляват загубите от инфлация.** Различните периоди водят до различна инфлация, но какъвто и да е нейния размер инфлацията представлява обезценка на спестяванията с инфлационния процент. В Европа се счита за нормално инфлация от 3% годишно. Това означава че всяка година покупателната сила на спестените пари намалява с 3%. Лизингът предотвратява тази загуба, като превръща инфлацията в полезна за лизингополучателя.

Не на последно по важност място, чрез лизинговите сделки, **лизингополучателите спестяват своето време за административни дейности.** По – голямата административна работа се осъществява от лизингодателя. Той сключва застраховките за целия срок на договора за лизинг, плаща всички необходими годишни данъци, а при оперативния лизинг с пълно обслужване тази полза достига своя максимум. Лизингодателят винаги се стреми към максимално удовлетворение интересите на лизингополучателя.

3. Недостатъци от лизинговото финансиране пред бизнеса

Лизингът като финансов инструмент за финансиране на активи притежава и няколко **недостатъка** (Аддвенчър Сървисис ЕООД, 2020). Нагледно са представени на **Фигура 3**.



Фигура 3. Недостатъци на лизинга
Източник: Авторова адаптация

Основният недостатък като вид финансова услуга за финансиране на активи е, че **увеличава сумата на задлъжнялост**. Лизингополучателите трябва да имат достатъчно финансова възможност, за да могат да погасяват лизинговите задължения за целия срок на лизинговото споразумение.

Лизинговата сделка води след себе си някои **допълнителни разходи**, които при директна покупка няма да се реализират. Основен допълнителен разход е лизинговата лихва. В практиката не всички икономически субекти застраховат имуществото си. При лизинговите сделки, застраховката на имуществото или автокасното, при транспортните средства, са задължителни за целия срок на лизинговия договор, което задължава допълнително портфейла на лизингополучателя. Други допълнителни разходи, които са свързани с реализацията на лизинговата сделка са: разходи за вписване на лизинговия актив в Централния регистър на особените залози, нотариалните такси, разходите свързани с придобиването на актива и надлежната регистрация, когато е необходима. Всички описани разходи са в тежест на бъдещите лизингоискатели.

В практиката се срещат сделки, при които, ако даден лизингополучател има повече от един лизинг в една лизингова компания, **като обезпечение може да остане и актива по действащия лизингов договор**, до пълното погасяване на всички задълженията по новия лизинг. Целта на тази процедура е минимизиране на риска на лизингодателя от реалната възможност за влошаване на платежоспособността на лизингополучателя. По този начин лизингополучателя, въпреки че е изплатил всички лизингови задължения, не може да придобие актива, преди изтичане на новия лизинг.

Липсата на сигурност е сред недостатъците на лизинга. Всеки икономически субект, очаква в бъдеще да притежава повече, отколкото днес, но не винаги се получава поради въздействието на множество вътрешни и външни фактори. От това следва несигурност, която би довела до влошено финансово състояние на фирмите, което нарушава платежоспособността и кредитоспособността на лизингополучателя. В следствие на това, може да се стигне до несъбираемост на лизинговите плащания, което води до изземване на актив, който е почти изплатен.

Заклучение

От направения анализ на предимствата и недостатъците на лизинга през призмата на бизнеса, могат да се изведат следните по – важни изводи и констатации.

Първо: Посредством лизингът, развиващите се предприятия се снабдяват с нови и модернизирани активи и технологии, позволяващи повече обем на продукция, която носи печалба на фирмата. В резултат на това те стават по конкурентноспособни на пазара.

Второ: Лизингът е сравнително евтин начин за финансиране на активи, посредством комбинациите от променливи параметри – самоучастие, срок, лихва, активи, които зависят от желанието и възможностите на лизингоискателите. Всеки лизингодател защитава интересите на своите клиенти, които да бъдат максимално удовлетворени от предоставения им актив за ползване и съпътстващите им услуги.

Трето: Лизингът задължава финансово лизингополучателя, който трябва добре да планира и реализира бизнес плановете си, за да е платежоспособен и кредитоспособен за целия срок на лизинговия договор.

Използвани източници

- Decide whether to lease or buy assets.* (15 Март 2021 г.). Извлечено от Nibusinessinfo.co.uk: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-renting-business-equipment>
- Lease Finance: Type, Advantage and Disadvantage of Leasing.* (7 Декември 2020 г.). Извлечено от Your Article Library: <https://www.yourarticlelibrary.com/financial-management/lease-finance-type-advantage-and-disadvantage-of-leasing/27973>
- whatisaleasing.blogspot.com.* (14 Април 2011 г.). Извлечено от <http://whatisaleasing.blogspot.com/p/advantages-of-leasing.html>
- Zaharieva, G. (2014). The Evolving Concept of Regulation and Business. *SSRN Electronic Journal Vol. 24(Issue 1):p.5.* doi:10.2139/ssrn.2970188
- Zarkova, S. (2021, December). THE PROFITABILITY OF THE BULGARIAN BANKING SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE DIGITAL TRANSFORMATION. *Conference: Economic Security in the Context of Sustainable Development*, (pp. 32-36). Chişinău, Moldova. doi:10.13140/RG.2.2.11271.52647
- Адвенчър Сървисис ЕООД. (6 Март 2021 г.). *Онлайн лизинг/лизингов брокер.* Извлечено от shorturl.at/hjH29
- БНБ, *Статистика, Други финансови институции, Лизингови дружества.* (26 Септември 2020 г.). Извлечено от shorturl.at/rzN69
- Димитрова, Т. (2015). От *Банково обслужване на икономическите агенти* (стр. 426). Свищов: АИ "Ценов".
- Закон за задълженията и договорите на Република България, в сила от 01.01.1951 г. , доп. ДВ. бр.42 от 22 Май 2018г.* (8 Март 2020 г.). Извлечено от <https://lex.bg/laws/ldoc/2121934337>
- Лилова, Р.; Захариев, А; Божинов, Б. и колектив. (2015). От *Финанси* (стр. 52). Свищов: АИ "Ценов".
- Найденев, Б. (1995). От *Лизингът. Финансов и правен аспект* (стр. 7). София: Сиела.
- Търговски закон на Република България, в сила от 01.07.1991 г. , изм. ДВ.бр. 64 от 18.07.2020 г., в сила от 21.08.2020 г.* (19 септември 2020 г.). Извлечено от Български правен портал: <https://lex.bg/laws/ldoc/-14917630>

ПРОГРАМНИ ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ТРАНСГРАНИЧНО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ В ПЕРИОДА 2021-2027 ГОД.

Борислав Петров Лазаров

докторант, докторска програма „Финанси, парично обращение, кредит и
застраховка (Финанси)“, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Сътрудничеството между страните от ЕС е в основата на основополагащите договори и споразумения за създаване и функциониране на съюза. Това сътрудничество може да обхваща практически всички сфери на общественно-икономическия живот, образованието, културата, науката и спорта. От гл. т. на планиране в ЕС е наложен стандарт на 7-годишен цикъл на бюджетно акумулиране, формиране на фондове и последващо финансиране, базирано върху програми. Сред тези програми с пряка насоченост към укрепване и подпомагане развитието на съседни региони на страни-членки са програмите за трансгранично сътрудничество (ТГС).

На тази основа за **обект** на доклада се определя трансграничното сътрудничество между България и Румъния, а за негов **предмет**, респ. възможният дизайн и приоритети в програмата за трансгранично сътрудничество между България и Румъния в периода 2021-2027 г. **Целта** на научния доклад е да защити предложение за надграждащ и допълващ предходните програмни периоди нов дизайн на програмата за ТГС между България и Румъния в периода 2021-2027 год.

1. Програмата за INTERREG V – А Румъния-България и програмата за ТГС България – Румъния в периода 2014-2020 г. като основа за новия програмен период

Програмата INTERREG V – А Румъния-България е програма, финансирана от Европейския Съюз чрез ЕФРР (Радков & Захариев, 2021), която цели да „развие граничната зона между двете страни чрез финансиране на съвместни проекти“. Нейният общ бюджет за периода 2014-2020 год. е 258.504.126 евро. Частта на финансиране от ЕФРР е 215.745.513 евро от ЕФРР, което се равнява на 85%. Останалата част от бюджета се допълва с източници, както следва национално съфинансиране (от правителствата на България и Румъния) и 2% собствено участие на бенефициентите.

По данни от електронния портал <https://www.interregrobg.eu/> общият бюджет е разпределен в шест направления, обозначени като приоритетни оси, включващи:

1. Добре свързан регион, с бюджет €116,333,742;
2. Зелен регион €54,276,756;
3. Безопасен регион €41,571,196;
4. Квалифициран и приобщаващ регион €13,807,294;
5. Ефикасен регион €12,600,167;

6. Техническа помощ €19,915;

Териториалният обхват за програмно въздействие обхваща седем окръга в Румъния (Мехединц, Долж, Олт, Телеорман, Гюргево, Кълъраш, Констанца) от три региона – R022, R031 и R041. От българска страна за включи осем области в България (Видин, Враца, Монтана, Плевен, Велико Търново, Русе, Силистра, Добрич), също от три района за планиране (BG31, BG32 и BG33), вж. фиг. 1.



Фигура 1. Териториален обхват на Програмата INTERREG V – А Румъния-България в периода 2014-2021 год.

Източник: www.interregrobg.eu/bg/programme/programme-general-data.html

Като двигатели за реализация на програмата в нейната оригинална обосновка от 2013 год. логично са определени двойките градове (twin cities) по граничната река Дунав (вж. фиг. 2): Видин – Калафат, Оряхово - Бекет, Никопол – Турну Мъгуреле, Свищов – Зимнич, Русе – Гюргево, Тутракан – Олтеница и Силистра – Калараш. Чрез методологията на SWOT анализ и „дърво на проблемите“ през 2013 год. са идентифицирани редица зони за въздействие, които да намерят приоритетно финансиране в програмата. Сред тях може да се посочат депопулзация и изходяща миграция на населението в пограничните региони, влошен здравен статус (Терзиев, Нинов, & Иванов, 2019a), миграция на медицински кадри (Терзиев, Нинов, & Иванов, 2019b), нисък бизнес растеж, ниска атрактивност за чуждестранни преки инвестиции, ниски доходи, висок процент на смъртност и нисък процент на раждаемост, липса на свързаност през река Дунав, която се явява по-скоро естествена преграда, отколкото възможност за свързаност, липса на достатъчно локации за трансгранично пресичане на реката, рискове за организиране на корабоплаване по реката в летните месеци, поради прагове при ниски води, липса на мултимодални транспортни съоръжения.

От позицията на 2021 год. може да се направи извода, че *независимо от добре написаните през 2013 год. намерения, анализи и осигурени ресурси за 7-годишния период соцо-демографското състояние и икономическите показатели в осемте български области и седемте румънски окръга не само не са се подобрили, но и са се влошили спрямо средните за ЕС.*



Фигура 2. Twin cities по течението на р. Дунав в Програмата INTERREG V – А Румъния-България в периода 2014-2021 год.

На регионално ниво в ЕС северозападния и северния централни райони за планиране са най-бедните за съюза. BG31 (IntelliNews, 2021) е с 32% БВП per capita (PPS стандарт) в ЕС за 2019 год., а BG32 е на следващо място с 35% БВП per capita (PPS стандарт). Показателите за трудова производителност са близки и възлизат на €12700 за BG32 и €13400 за BG31. За сравнение, според IntelliNews южният регион на Ирландия е с трудова производителност от €205500 при средно за ЕС от €66800 за 2019 год. Всичко това показва, че постигането на конвергенция на България в ЕС (Димитров, 2019) е все още непостижима, особено за макрорегион северна България, като на сравнителна база Румъния постига по-добри резултати при членството си в ЕС, спрямо България (Захариев & Маринов, България и Румъния: дивергенция и конвергенция, 2017).

2. Новият програмен период 2021-2027 год. като нова възможност за развитие на пограничните райони на България и Румъния.

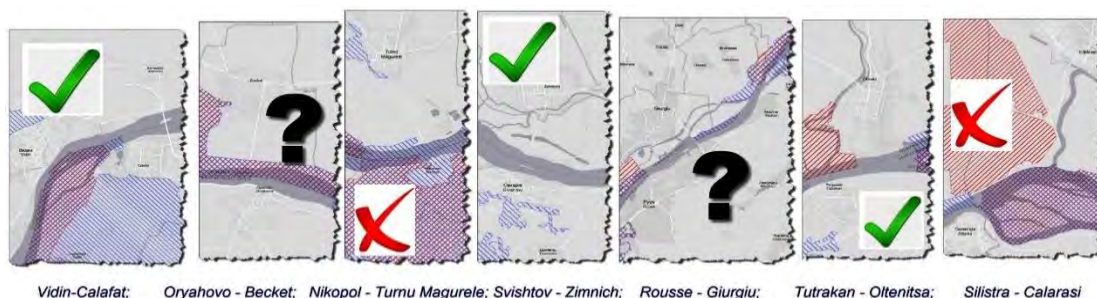
Философията на програмите INTERREG в ЕС е да насърчи хармоничното икономическо, социално и териториално развитие на Съюза като цяло, базирано върху три направления (А, В & С) на сътрудничество: трансгранично (INTERREG А), транснационално (INTERREG В) и междурегионално (INTERREG С). Трансграничното сътрудничество в ЕС (А направление), таргетира върху регионите по NUTS III от „най-малко две различни държави-членки, намиращи се директно на границите или в близост до тях“. Независимо от добре структурирания първи вариант на програмата INTERREG VI-A Румъния-България ситуацията в двете страни в пандемичните 2020 и началото на 2021 год. ясно показва, че сектора на здравеопазването логично следва да бъде сред приоритетите за финансиране на проекти от страна на ЕС. Ситуационният анализ на системата в България ясно потвърждава, че на ниво общинско и областно здравеопазване в пограничните области са налице редица пропуски и негативни тенденции (Терзиев, Нинов, & Иванов, 2019с). С не по-малка приоритетност в областта на планирането в програмния период 2021-2027 год. следва да бъде и ситуацията със заетостта (Terziev & Ivanov, 2020) и доходите, вкл. и „изсветляването“ (Кавръкова, 2019а) (Кавръкова, 2019b) на икономиката, което се прояви с особена сила в ХоРеКа сектора по време на

пандемията. Ето защо е логично интегрираната политика по река Дунав за пространствено развитие на крайбрежните територии да допринесе за:

- Засилено използване на река Дунав като транспортен коридор и нейните пристанища;
- Постигане на високи екологични стандарти в транспорта и логистиката, отговарящи на показателите в „Зелената сделка“;
- По-добро опазване и управление на горското стопанство и зоните на NATURA 2000;
- Нови възможности за частна инициатива и ПЧП в областта на транспорта, логистиката и енергетиката;
- Даване статут на „защитени“ на лечебните заведения в пограничните дунавски райони с национални стандарти за финансиране и пакети гарантирана здравна помощ;
- Стимулиране използването на иновативни и екологични източници на енергия, отговарящи на показателите в „Зелената сделка“;
- Стимулиране на туризма по реката чрез регионални туристически продукти, понтонна инфраструктура с лодкостоянки и възможности за зареждане на малки плавателни съдове за туризъм;
- Засилване на адаптацията на общностите към промените на климата, сътрудничество в областта на борбата с комарите и градушките;
- Градско възстановяване и развитие чрез инструментариума на Плановете за интегрирано развитие на общините;
- Възстановяване на селските райони и тяхната ре-урбанизация в условия на постепидемично териториално устройство;
- Създаване на по-добри условия за използване на електронното управление и иновациите в управлението на територията.

3. Проектът за трети мост на река Дунав при Свищов-Зимнич като целеви резултат в програмата за ТГС между България и Румъния в периода 2021-2027 год.

С особена важност за програмния период 2021-2027 год. си остават възможностите за трансгранична транспортна инфраструктура и пространствено развитие на пограничните територии. Изграждането на мост при Свищов – Зимнич (Захариев, Проданов, & Маринов, 2018) следва да бъде приоритетно, поради многобройните предимства на тази локация, вкл. и от гл. т. на лимитите на NATURA 2000 <http://natura2000.eea.europa.eu/> (вж. фиг. 3). Географското местоположение на трансграничния регион Свищов – Зимнич се оценява от експертите като благоприятно и дава възможности за развитие на транзитните превози по направление на два от петте Общоевропейски транспортни коридори, пресичащи държавата, вкл. по оста север-юг, която е сред приоритетите на инициативата „Три морета“. За румънската страна предимствата са не по-малки и те включват редица аргументи. Зимнич - Свищов е най-южната точка на река Дунав на картата на Европа. Всички транзитни потоци от и към България при интермодално претоварване в Свищов ще бъдат разположени в най-близката възможна локация до Егейско море.



Vidin-Calafat; Oryahovo - Becket; Nikopol - Turnu Magurele; Svishtov - Zimnich; Rousse - Giurgiu; Tutrakan - Oltenitsa; Silistra - Calarasi

Фигура 3. Влияние на NATURA 2000 върху решенията и анализите за избор на локация за трети мост на река Дунав между България и Румъния

Източник: (Захариев & Лазаров, 2021)

Транспортният коридор № IX през Русе - Гюргево насочва нарастващите потоци от транзитен трафик от тежки камиони директно към столицата Букурещ, създавайки екологични проблеми със замърсяването на въздуха и задръстванията по околновръстните пътища в източната и западната част на столицата на Румъния. Изграждането на нов мост на 60 километра западно от Русе - Гюргево ще подобри екологичната ситуация със замърсяването на въздуха и ще намали значително факторите за трафик задръствания по отношение на столицата Букурещ. Подходът за частно финансиране или ПЧП за проекта ще намали периода на инженеринг и строителство и съответния период на откупуване и ще улесни и ускори интеграцията на Южна Румъния и Северна България в нов пан-дунавски регион за сътрудничество, растеж и трансгранични икономически дейности; Всички алтернативни локации за изграждане на нов мост между България и Румъния попадат в защитени зони на Натура 2000; Южната магистрала (А6) Букурещ - Александрия - Крайова - Калафат ще осигури достъп до мост „Нова Европа“ (при Видин) и мост „Дунав Юг“ (при Свищов). Тези аргументи са логична основа на взетото решение от румънското правителство през 2019 год. в подкрепа на третия мост именно при Свищов и Зимнич (Захариев & Лазаров, 2021). Фактологията на вече предприетите междуправителствени съгласувания включва: Първо. Подписване на 29 март 2019 г. след съвместно заседание на двете правителства в Букурещ, Румъния на „Меморандум за разбирателство относно изпълнението на съвместни инициативи за подобряване на условията за корабоплаване на съвместния българо-румънски участък на река Дунав и транспортната свързаност между двете държави ”; Второ. Оповестяване на декларация от 12 април в Дубровник на двамата министър-председатели Б. Борисов и В. Данчила за третия мост, който да се изгради на базата за ПЧП с локация между Свищов и Зимнич. Трето. Приемане от Правителството на Румъния на Меморандума, подписан на 29 март с решение на МС на 18 април 2019 г. Четвърто. Провеждане на 31 юли 2019 г. на българо-румънска експертна среща по транспортната свързаност в София.

Заключение (изводи)

С политически промени в Румъния от есента на 2019 год. проектът от румънска страна за мост при Свищов - Зимнич е временно

деприоритизиран. Ето защо чрез механизмите на европейско одобрение на приоритети и съдържание на програмата за ТГС България – Румъния, успоредно на инициативата „Три морета“ е напълно логично и очаквано да се постигне възстановяване на диалога между двете правителства за този финансово най-обоснован чрез механизма на ПЧП инфраструктурен проект на река Дунав – проекта за мост „Дунав Юг: Свищов – Зимнич“. Без подобна конкретика и мащабност на целевите резултати всяка програма за ТГС отново ще доведе до критична Ex post оценка на нейната обществена полезност.

Библиография

- IntelliNews. (22 04 2021 г.). *Bulgaria has EU's poorest regions*. Извлечено от bne IntelliNews: <https://bne.eu/bulgaria-has-eu-s-poorest-regions-204729>
- Terziev, V., & Ivanov, I. (2020). The national employment plan in Bulgaria - analysis and opportunities for change. *International scientific journal „Internauka“, Kiev, Ukraine, 15(95)*, 6-13.
- Димитров, М. (2019). Постигнатата конвергенция по време на членството в ЕС. *Политика и сигурност(4)*, 101-109. Извлечено от www.researchgate.net/publication/343809361
- Захариев, А., & Лазаров, Б. (2021). Мост „Дунав юг: Свищов – Зимнич“ по пътя от оценката за осъществимост към практическата реализация. *Научна конференция „Логистиката и обществените системи“, НВУ „В. Левски“, 25-27.02.2021 г.* (стр. 1-10). В.Търново: ISSN 2738-8042.
- Захариев, А., & Маринов, И. (2017). България и Румъния: дивергенция и конвергенция. *Статистиката като наука и практика - традиции и съвременни измерения* (стр. 30-40). Свищов: АИ "Ценов".
- Захариев, А., Проданов, С., & Маринов, И. (2018). Мост „Дунав юг“ (Свищов – Зимнич): трансгранични решения за транспортна свързаност. . (стр. 445-456). Варна: Издателство: Наука и икономика ИУ - Варна, ISBN: 978-954-21-0957-0.
- Кавръкова, П. (2019b). Модели и схеми, прилагани при изпирането на пари в нефинансовия сектор. *International Journal, vol. 35, p. 345-342.*, 345-342.
- Кавръкова, П. (2019a). За някои мерки срещу изпирането на пари. *Актив(12)*, 23-31.
- Радков, Р., & Захариев, А. (2021). *Международни финанси*. Свищов: АИ "Ценов". Извлечено от www.researchgate.net/publication/349645262
- Терзиев, В., Нинов, Н., & Иванов, И. (2019b). Миграция на медицинските кадри в Европейския Съюз. *Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 27-28 юни 2019 година, Научно направление „Социални, стопански и правни науки“, НВУ „Васил Левски“ (9)* (стр. 257-261). В. Търново: ISSN 1314-1937.
- Терзиев, В., Нинов, Н., & Иванов, И. (2019c). Ситуационен анализ на здравната система на Република България. *Сборник доклади от годишна университетска научна конференция, 27-28 юни 2019 година, Научно направление „Социални, стопански и правни науки“, НВУ „Васил Левски“ (9)* (стр. 250-256). В. Търново: ISSN 1314-1937.
- Терзиев, В., Нинов, Н., & Иванов, И. (2019a). Здравен статус на българското население. *Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 27-28 юни 2019 година, Научно направление „Социални, стопански и правни науки“, НВУ „Васил Левски“ (9)* (стр. 244-249). В. Търново: ISSN 1314-1937.

ПОЛИТИКИТЕ ПРЕДПРИЕТИ ОТ ЕК И ЕЦБ ЗА ЗАПАЗВАНЕ НА ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ В УСЛОВИЯТА НА КОВИД 19 КРИЗА

Мариана Монева Дауо

докторант, специалност „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

1. Кратък преглед на макроикономическа картина и прогнози (2020-2023)

Според доклада на МВФ от април 2021 г., след приблизително свиване на глобалната икономика от -3,3 процента през 2020 г., се очаква тя да да нарасне с 6% през 2021 г., и с до 4.4 % през 2022 г. Отчетената контра акция за 2020 г. е 1,1 процентни пункта по-малко от прогнозирания през октомври 2020 г. Това се дължи основно на постигнатия растеж във втората половина на годината за повечето региони, след като се облекчиха редица ограничения и блокировки и се получи адаптация към новите начини на работа. Прогнозите за растеж за 2021 и 2022 г. отразява допълнителните фискални и парични подкрепи, които се случиха в няколко големи икономики в това число ЕС и Америка. Получи се и очакваното възстановяване, задвижено от прилагането на ваксините срещу Ковид-19, във втория половина на 2021 г. Очаква се глобалният растеж да се успокои при достигане до 3,3 % в средносрочен план. В еврозоната се очаква възстановяването на икономическата активност да бъде по-бавно и продължително спрямо останалите развити икономики.

Таблица 1: Изменение на Брутния вътрешен продукт (БВП) за периода 2020-2022г.

	Годишно изменение в %		
	2020	Прогнози	
		2021	2022
Глобална икономика	-3.3	6.0	4.4
Развити икономики	-4.7	5.2	3.6
Америка	-3.5	6.4	3.5
Европейски съюз	-6.2	4.3	3.8
Великобритания	-9.9	5.3	5.1
Канада	-5.4	5.0	4.7
Други развити икономики	-2.1	4.4	3.4
Развиващи се пазари и развиващи се икономики	-2.0	6.6	4.9

Източник: IMF (2021)

През 2020 г. глобалната икономическа активност се понижи с 3.3% в реално изражение в резултат на кризата предизвикана от пандемията COVID-19. В еврозоната реалният БВП се понижи с 6.2% през 2020 г., като в Германия, Италия, и Великобритания които са сред основните търговски партньори на България, спадна съответно с 4.9%, с 8.9% и с 9.9% на годишна база (БНБ, 2020).

През април 2020 г. показателят за икономически настроения, който показва икономическия климат в Европейския съюз, бе спаднал почти с 31

пункта до 63,8 пункта, което се отчете като най-големият спад от началото на проучването на този индикатор от 1985 г. Към март 2021г. този показател отново се върна на ниво от 99,9 пункта (Евростат, 2021).

По данни на Евростат (2021) безработицата в еврозоната ЕС-27 през февруари 2021г. е била 8,3 %. Най-високият процент на безработица е регистриран в Испания (16,1 %) и Гърция (15,8 % през декември 2020 г.). Безработицата сред младите е достигнала 17,2% в ЕС, като най-ниски нива са наблюдавани в Германия (6,1%), Чехия (9,3%) и Холандия (9,4%). Годишната инфлация в еврозоната през март 2021г. е била 1,7 спрямо 0,9% през февруари 2021 г. и 0.3% през октомври 2020.

Данните говорят, че мерките на ЕЦБ посочени по-долу се оказаха ефективни в отговор на кризата с COVID-19, като се осигури подкрепа за реалната икономика и за ценовата стабилност, имайки предвид, че основната цел ЕЦБ е гарантиране на ценова стабилност и инфлация до нива от 2%.

2. Основни мерки предприети от ЕС, за да се намали ефекта от пандемията Ковид-19 и да се подпомогне финансовата стабилност на държавите членки (2020-2021 г.)

От началото на Ковид пандемия февруари 2020г., ЕС предприе множество извънредни политически мерки за да се овладеят сътресенията в икономиката, да се облекчат финансовите условия и да се подпомогне икономиката на държавите – членки. Това от своя страна спомогна за ограничаване на рисковете за финансовата стабилност на ЕС. Тези мерки бяха приложени в различни области, в това число здравеопазване, научните изследвания, икономика, заетост, пътувания и транспорт.

Въведените от ЕК през 2020 г. по важни мерки в подкрепа на финансовия сектор и предприятията включват:

- икономически мерки, в допълнение на ЕЦБ програма за спешно закупуване на активи в отговор на пандемията с бюджет от **1350 млрд. евро** в допълнение към 120-те милиарда евро приети по-рано;
- временни правила за държавна помощ, даващи възможност на правителствата да осигурят ликвидност на икономиката с цел подпомагане на гражданите и запазване на работни места в ЕС;
- задействане на общата клауза за дерогация от Пакта за стабилност и растеж (ПСР), която позволява максимална гъвкавост по отношение на бюджетни правила и дава възможност на държавите от ЕС да предприемат мерки, отклонявайки се от бюджетните изисквания, които се прилагат обичайно съгласно европейската фискална рамка с цел да се справят по адекватен начин с кризата в това число подпомогне на здравните системи и предприятията и да се запазят работните места на хората по време на кризата;
- 26 март 2020г. Европейската комисия прие страните членки да отправят искания за помощ от Фонда за солидарност на ЕС в борбата с епидемията. На практика това доведе до разширяване на обхвата на действие на Фонда за солидарност, който до преди това можеше да бъде използван при природни бедствия в държави от ЕС. Най-силно засегнатите страни членки могат да получат достъп до средства в размер **до 800 млн. евро през 2020 г.**

- През май 2020г. бе приет инструмент за подкрепа на заетостта **SURE** цел осигуряване на до 100 млрд. евро за заеми при изгодни условия, за да могат дружествата да запазят служителите си и да намалят работното време. Механизмът започна да действа от 22 септември;
- Използване на структурните фондове на ЕС за основни инвестиции и ресурси (37 млрд. евро);
- ЕС осигури около 8 млрд. евро за финансиране на малкия бизнес в Европа;
- Европейската инвестиционна банка създаде гаранционен фонд от 25 млрд. евро, с който се мобилизират до 200 млрд. евро за подпомагане на европейската икономика (ЕП, 2021Б).

Следващ важен пакет на ЕС приет през февруари 2020г. е **Механизмът за възстановяване и устойчивост** (Механизмът), който ще предостави 672,5 милиарда евро (360 милиарда евро заеми и 312.5 милиарда евро безвъзмездни средства) за подкрепа на реформи и инвестиции, предприети от държавите-членки на ЕС. Целта е да се смекчат икономическите и социалните последици от Ковид-19 пандемия и да се направят европейските икономики и общества по-устойчиви и по-добре подготвени за предизвикателствата и реализирането на зелените и цифрови преходи. Този Механизъм влезе в сила от 19 февруари 2021г., за да подпомогне държавите членки да посрещнат и се справят с предизвикателствата, в области като конкурентоспособност, производителност, екологичната устойчивост, образование и умения, здравеопазване, заетост, икономическо, социално и териториалното сближаване.

Финансирането на всяка държава членка ще става чрез предоставяне на безвъзмездни средства. Максималния им размер е въз основа на предварително определен коефициент на разпределение, при който се взема предвид броят на населението, БВП на глава от населението и безработицата. За държавите, които са най-силно засегнати от кризата, особено тези с нисък доход на глава от населението и с висок процент на безработица, коефициентът ще допринесе до по-висока финансова помощ.

В допълнение държавите членки могат да кандидатстват за заем, чрез който ще могат да изпълняват своите реформи и публични инвестиции. Заемите ще бъдат дългосрочни, с ниски лихвени проценти и това ще породи особен интерес и полза за държавите членки, които отчитат високи разходи при заемането на средства. Всяка държава членка ще може да кандидатства за заем с максимален размер до 4,7 % от нейния брутен национален доход. Тази стойност може да бъде и по-висока при изключителни обстоятелства, но само в случай, че държавата има налични средства.

За да получат финансовата помощ от мерките на Механизмът, държавите членки трябва да представят планове за възстановяване и устойчивост, с определени програми за реформи и инвестиции за следващите четири години, тоест до 2024 г. В тях е необходимо да бъдат разгледани реформите, публичните инвестиционни проекти, под формата на одобрен пакет. В тези планове се очаква да се види, че всяка държава е заделила поне 37% от бюджета си за мерки по отношение на климата и биоразнообразието, както и 20% за мерки в областта на цифровите

технологии. Планове, чието изпълнение би причинило значителни вреди на околната среда не следва да се финансират.

Финансовите безвъзмездни средства и заеми ще бъдат отпускани на траншове след като се докаже изпълнение на етапните и крайните цели, заложи в плановете за възстановяване и устойчивост на държавите членки.

До 2022г. държавите членки ще могат ежегодно да представят плановете за възстановяване и устойчивост на Комисията. До октомври 2021г. те ще могат да внесат първоначален проект на плановете, заедно с националния си проектобюджет.

Европейската Комисия ще може да предлага на Парламента и на Съвета националните плановете на държавите членки. Изисква се държавите членки два пъти годишно да представят отчети по прилагането на механизма и оценка на напредъка в рамките на Европейския семестър (Европейската комисия, 2021).

Друг важен инструмент е дългосрочен **бюджет на ЕС за периода 2021 – 2027 г.** в размер на **1074,3 милиарда евро** за ЕС-27. На 9 април 2021 г. Съветът одобри допълнителни **121,5 милиона евро** чрез резерва за солидарност и спешна помощ за посрещане на неотложните нужди, свързани с пандемията от COVID-19. Бюджетът ще обхване седем разходни области и ще осигури финансиране на почти 40 разходни програми на ЕС през следващия седемгодишен период. Предвижда се той да подкрепи инвестициите в цифровия и екологичния преход и устойчивостта. Заедно с инструмента за възстановяване на ЕС Next Generation EU, бюджета ще реализира мащабното финансиране в размер на 1,8 трилиона евро през следващите години за възстановяването от пандемията от COVID-19 и за дългосрочни приоритети на ЕС в различни области на политиката (Европейски парламент, 2021).

Таблица 2: Многогодишна финансова рамка 2021—2027 г.
 общ размер на средствата по области (ЕП, 2021)

Разходни области	В млрд. евро по цени от 2018 (в това число бюджета на Next GenerationEU)
Единен пазар, иновации и цифрови технологии	143,4 от който
- Европейски стратегически инвестиции	35
- Научни изследвания и иновации	88,2
- Космическо пространство	13,4
- Единен пазар	5,9
Сближаване, устойчивост и ценности	1 099,7 , от който
- Възстановяване и устойчивост	693
- Регионално развитие и сближаване	290,6
- Инвестиции в хората, социално сближаване и ценности	115,8
Природни ресурси и околна среда	373,9 , от който
- Селско стопанство и политика	350,4
- Околна среда и действия в областта на климата	22,8
Миграция и управление на границите	22,7
Сигурност и отбрана	13,2
Съседни страни и съветът	98,4
Европейска публична администрация	73,1
Общо МФР	1,824.3

Източник: Европейска комисия

3. Парична политика на ЕЦБ с цел овладяване на кризата породена от Ковид-19 пандемия (2020-2021 г.)

Паричната политика на ЕЦБ се съсредоточи върху три ключови въпроса, а именно: стабилизиране на пазара, осигуряване на ликвидност на централните банки за поддържане на кредитиране за реалната икономика и гарантиране, че провежданата парична политика е гъвкава и достатъчно приспособима (John&Mee, 2020). Това се постигна чрез въвеждане на пакет от мерки от ЕЦБ, с цел да се смекчи въздействието на пандемията от коронавируса върху икономиката на еврозоната.

Някои от тези мерки включват¹:

- **Програмата за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация (PEPP) в размер на 1850 млрд. Евро**, която има за цел да намали разходите по кредити и да увеличи кредитирането в еврозоната. Цели се гражданите, предприятията и правителствата да могат да получат достъп до бързо ликвидни средства, необходими за преодоляването на кризата и стимулиране на разходите и инвестициите, и така да се подкрепи икономическият растеж.
Тази програма определено допълва програмите за закупуване на активи, които се изпълняват от 2014 г. И по нея могат да бъдат закупени няколко вида активи. Например, когато ЕЦБ купува облигации директно от банките, тя им предоставя повече средства, които могат да ползат за кредитиране на домакинствата и фирмите. Също така ЕЦБ може да предприеме изкупуване на облигации на предприятия, което на практика представлява допълнителен източник на кредитиране. Срокът за нетните покупки по PEPP сега за сега е най-малко до края на март 2022 г. Управителният съвет на ЕЦБ удължи най-малко до края на 2023 г. реинвестирането на погасенията по главници на ценни книжа с настъпващ падеж, придобити по PEPP.
- **Поддържане на достъпността до заеми** – ЕЦБ запази непроменени лихвеният процент по основните операции по рефинансиране и лихвените проценти по пределното кредитно улеснение и депозитното улеснение – съответно 0,00 %, 0,25 % и - 0,50%. Очаква се, основните лихвени проценти на ЕЦБ да се задържат на сегашното ниво или по-ниско равнище, докато перспективите за инфлацията се доближават към равнище до под 2% в рамките на прогнозния период, и това доближаване да бъде устойчиво.
- **Спомагаме за достъп до кредитиране за предприятията и домакинствата** - ЕЦБ увеличи средствата, които банките могат да заемат от тях, и намали изискванията за заемите, които банките вземат, за да кредитират най-пострадалите от разпространението на вируса, включително малките и средните предприятия. Пример за това е разхлабване на стандартите за обезпечението, което банките предоставят на ЕЦБ като вид гаранция за отпуснатия кредит. Временно бе разширен списък с активи, които банките могат да използват като обезпечение и мярката, която тя прилага, за да определим стойността на тези активи (известна още като „дисконтиране“).

¹ European Central Bank (2021)

<https://www.ecb.europa.eu/home/search/coronavirus/html/index.en.html>

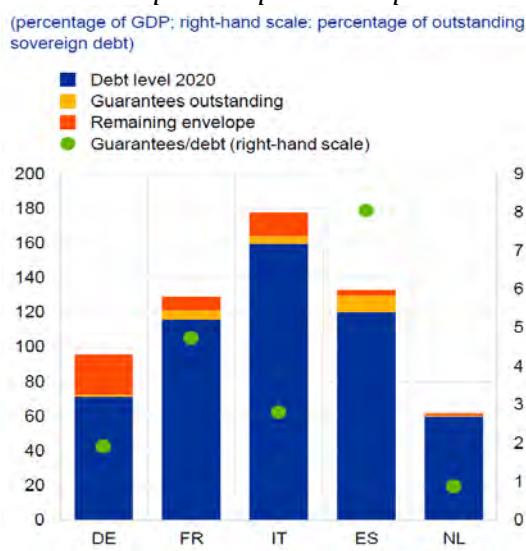
- **Повишаване капацитета на банките за кредитиране** – ЕЦБ временно смекчи изискванията за средствата или „капитала“,² който банките трябва да поддържат като буфер за периоди на затруднения. Освен това се позволява на банките повече гъвкавост по надзорните графици, срокове и процедури

Всички тези мерки допринасят банките в еврозоната да могат да се съсредоточат върху своята ключова функция на кредитори в настоящата извънредна ситуация (European Central Bank, 2021).

Текущата мащабна политическа подкрепа помага на предприятията от еврозоната и домакинствата да се справят с последиците от пандемията, но рисковете могат да възникнат или от преждевременно прекратяване на мерките, или от продължителна подкрепа. В последния си преглед на финансовата стабилност, ЕЦБ обръща внимание на увеличението на уязвимостите в корпоративния сектор и че това може да изпита устойчивостта на банките от еврозоната в бъдеще. Преждевременното оттегляне на фискална подкрепа може да забави икономическото възстановяване, и корпоративния сектор да срещне проблеми с ликвидността и платежоспособността. Това от своя страна ще засегне финансовата стабилност от едно рязко нарастване на корпоративната и държавната задлъжнялост. Друго важно притеснение е увеличението на уязвимостите в балансовите отчети на публичния и нефинансовия частен сектор значително след пандемията (ЕЦБ, 2021).

През 2020 г. са налице повишени нива на съотношението дълг / БВП в много страни от еврозоната и по специално нивата на държавния дълг нарастнаха рязко тъй като правителствата направиха по-големи финансираня на икономиката (вж. Графика 1).

Графика 1: Банкови гаранции и други пакети съпоставени с държавния дълг през 2020 на избрани страни на евро зоната.



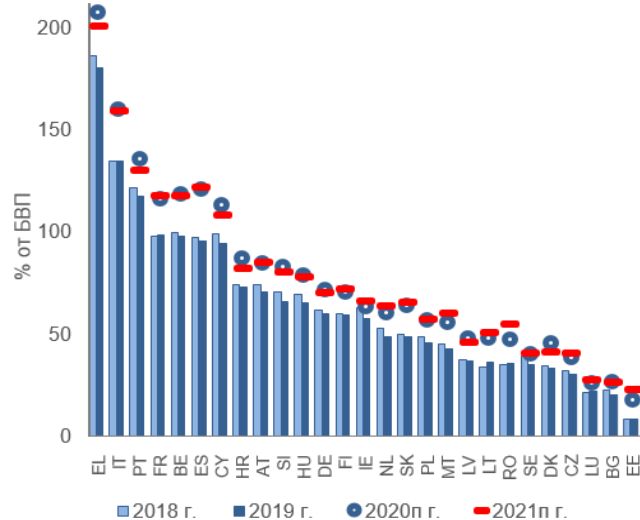
Източник: ЕЦБ 2020

² Въвеждането на регулаторна рамка Базел III в европейското законодателство създаде 5 нови капиталови буфера в това число предпазен капиталов буфер, специфичен за всяка банка антицикличен капиталов буфер, буфер за системен риск, буфер за глобална системно значима институция и буфер за друга системно значима институция

През 2020г. съотношението на държавния дълг към БВП видимо нараства, което от една страна бе породено от загубата на продукцията и приходи свързана с рецесиите през 2020 г., а от друга страна някои от мерките въведени от държавите за смекчаване на въздействието на кризата, доведоха до увеличеното заемане и нарастването на натрупания дълг във всички държави — членки на ЕС. По време на кризата правителствата и Централните банки на еврозоната целяха да осигурят ликвидност, и да противодействат на намаляването на потреблението. Прогнозата е, до края на 2021 г. размера на държавния дълг във всички държави от ЕС да остане по-висок, отколкото през 2019 г., и в някои случаи с голям марж. В края на 2020 г. повечето държави членки надвишиха прага от 60 % от БВП, и няколко надхвърлиха 100% (Гърция, Италия и Испания). В тези страни равнищата на дълга отпреди кризата вече бяха сравнително високи.

Според доклада на ЕК (2021) през 2021г. и 2022г. се очаква съотношението на дълга към БВП да се стабилизира благодарение на възстановяването и прогнозираните по-ниски дефицити (графика 2).

Графика 2: Изменение на Държавния дълг към БВП за периода 2018-2021г.



Източник: АМЕСО, данните за 2020
и 2021 г. са от прогнозата на Европейската комисия от есента на 2020

Според доклада очакванията са в някои държави на ЕС държавният дълг да продължи да нараства през 2021 г., особено в Румъния, където се прогнозира нарастване на държавен дефицит, а съотношението на дълга се очаква да продължи да нараства значително.

Друго опасение, което може да породи допълнителни рискове за някои държави е предстоящите падежи на държавния дълг в отделните държави членки, което ще предполага и различни нужди от рефинансиране в близко бъдеще. Предвижда се брутните нужди от финансиране през следващите години да бъдат равни или да надвишават 20 % от БВП за Белгия, Франция, Унгария, Италия и Испания.

Натрупване на национални дългове обаче създава проблеми при тяхното обслужване, с което проблемът става глобален (Радков & Захариев,

2016, стр. 357). Захариев (2012, стр. 123-124) обръща специално внимание на това, че нарастването на държавния дълг, формиран в резултат на външно финансиране, усложнява неговото управление и изисква изработване и прилагане на система от мероприятия на държавата по съблюдаването на условията на заемната сделка, промени в условията, погасяване на заемите с настъпил падеж, с цел ефективното и коректното обслужване на държавния дълг.

Заклучение (изводи)

Разработката като цяло набляга на належащата необходимост да се проведат действия и мерки от ЕС, за да се избегнат големи уязвимости и нови кризи, като в същото време не се допуска широко разтягане на финансовите условия.

Следва да се отбележи, че перспективите за устойчив растеж се очаква да варират в различните сектори и държави-членки. По-бързото и ефективно прилагане на ваксинации по света е с решаващо значение, заедно с облекчаването на мерките за подкрепа на паричната и фискалната политика, както в еврозоната, така и в останалия свят. И все пак през следващите години възстановяването се очква да бъде крехко, като БВП се очаква да достигне нивото си отпреди кризата през второто тримесечие на 2022 г., според прогнозите на персонала на ЕЦБ от март 2021.

Използвани източници (References)

1. Българска Народна Банка (2020). *Годишен отчет 2020*. Извлечено страницата на Българска Народна Банка https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/annual_report_2020_bg.pdf
2. Европейската комисия (2020). *Доклад на Комисията до Европейския Парламент, Съвета, Европейската Централна Банка и Европейския икономически и социален комитет. Доклад за механизма за предупреждение за 2021 г.*
3. Европейската комисия (2021). *План за възстановяване на Европа* Извлечено страницата на Европейската Комисия: https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_bg
4. Европейски парламен (2021). *Дългосрочен бюджет на ЕС за периода 2021 – 2027 г.* Извлечено от страницата на Европейския парламент: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/priorities/dlghosrochniat-biudzhet-na-es-sled-2020-gh>
5. Европейски парламен (2021Б). *Борбата с коронавируса: хронология на мерките на ЕС през 2020 г.* Извлечено от страницата на Европейския парламент: <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/priorities/otghovort-na-es-sreshchu-koronavirusa/>
6. Захариев, А. (2012). *Управление на дълга*. Свищов: АИ "Ценов".
7. Радков, Р., & Захариев, А. (2016). *Международни финанси* (Том 2). Велико Търново: Фабер.
8. European Systemic Risk Board (2021), *Financial stability implications of support measures to protect the real economy from the COVID-19 pandemic*, ESRB

9. European Central Bank (2021). *Our response to coronavirus pandemic*. Retrieved from the website of the European Central Bank: <https://www.ecb.europa.eu/home/search/coronavirus/html/index.en.html>
10. European Central Bank (2020). *Financial stability review. November 2020*. Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb.fsr202011~b7be9ae1f1.en.html>
11. Eurostat (2021). *European Statistical Recovery Dashboard* Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/recovery-dashboard/>
12. International Monetary Fund. 2021. *World Economic Outlook: Managing Divergent Recoveries*. Washington, DC, April. Retrieved from:
13. OECD (2021), *OECD Economic Outlook, Interim Report March 2021*, OECD Publishing, Paris, Retrieved from: <https://doi.org/10.1787/34bfd999-en>.
14. Hutchinson, John & Mee, Simon, 2020. "The impact of the ECB's monetary policy measures taken in response to the COVID-19 crisis," Economic Bulletin Boxes, European Central Bank, vol. 5.

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ БАНКИ ВЪРХУ БАНКОВАТА КОНКУРЕНЦИЯ-ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА ИНДУСТРИЯ

Орлин Чавдаров Япраков

Докторант, катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Банковата индустрия служи като своеобразен канал, чрез който нестабилността в сектора, породен от нарушения в междубанковия кредитен пазар и нарушаване на платежните механизми, може да бъде предадена към други икономически сфери. Това от своя страна налага търсенето на разнообразни варианти за анализ на състоянието на финансовата система. В тази връзка **обект** на изследване са банките в България. **Предмет** на настоящия доклад са икономическите и търговски профили на банките опериращи на територията на България през 2020 г.. Основната **теза** върху която се гради настоящия доклад е свързана с това, че увеличаването на банковата конкуренция под въздействието на чуждестранните банкови институции води до по-ниска системна нестабилност, по-развито продуктово позициониране и по-ефективна финансова система. **Целта** на изследването е да се анализира въздействието на чуждестранните банки върху банковата конкуренция в България. За целите на настоящия доклад са използвани методите на систематичен преглед на източниците по темата, синтез и анализ на данни.

1. Банковата индустрия – важен фактор за развитие на финансовата система

Пазарното структуриране и развитието на банковия сектор са едни от основните фактори за въздействие във финансовата сфера и икономиката на една страна. Взаимодействието между производителността, пазарното позициониране, конкуренцията (Mulyaningsih, Daly, & Miranti, 2015), ефективността и стабилността са широко изследвани величини от теоретична и практико-приложна гледна точка. Връзката между различните фактори и степента на въздействие на чуждестранните институции върху местните (Lehner & Schnitzer, 2008) е отправна точка за анализ на фактическите състояния и развитието както в банковия сектор (Zahariev, et al., 2020), така и в сферата на застраховането (Zahariev, et al., 2020) и управлението на държавните финанси (Zahariev, et al., 2020). В развитите страни е налична концепцията, че при висока концентрация на нивото на конкуренция оцеляват само най-ефективните институции, предлагащи иновативни продукти и гъвкаво управление. Това неписано правило е валидно и в банковата индустрия. Регулаторните норми в Европейския съюз (Casu & Girardone, 2006) и развитието на Икономическия и паричен съюз налагат създаването на единни условия в банковата сфера. Те предоставят възможност банковите институции да се изправят пред предизвикателството на конкуренцията, улеснявайки навлизането и позиционирането на банковия пазар от една държава-членка

в друга, както и налагат единни правила за превенция срещу „изпирането на пари“ (Кавръкова П., 2019). Настъпването на COVID-19 в началото на 2020 г. постави банковия сектор пред поредица от изпитания, което наложи предприемането на редица действия за да могат банките ефективно да изпълняват ролята си на водещи институции за финансиране на икономиката.

2. Изследване влиянието на чуждестранните банки върху банковата индустрия в България

Българската банкова индустрия, типично за малка държава, се характеризира с относително малък брой банки – 24 банки. Техният размер е сравнително малък, но обхвата на техния бизнес фокус и предлаганите продукти и услуги е значителен. Опериращите 24 банки на българския банков пазар са разделени в три основни групи от управление „Банков надзор“ (БНБ, 2021) с оглед размера на техните активи в края на отчетния период (2020 г.). Първата група обхваща 5-те най-големи банки в българската банкова индустрия, втората група – банките с по-малък размер на активите, третата – клоновете на чуждестранните банки в България.

Таблицы 1, 2 и 3 представят систематизиран преглед на икономическия и финансов профил на банките от трите групи, спрямо последното налично разделение към края на 2020 г. В съдържателен вид таблиците включват: наименованието и вида на банката, общия размер на активите, заемания пазарен дял спрямо наличните активи, предоставяните кредити и приеманите депозити, както и държавата в която е разположено централното управление на банката. За да се идентифицират конкурентните различия между банките в анализа на банковите профили ще бъде акцентирано и върху предлаганите продукти и услуги на българския банков пазар.

В таблица 1 са разположени петте най-големи банки, опериращи на територията на страната. По своята същност петте банки, включени в първа група са от вида „универсална банка“. Общият размер на активите им е в размер на 82 603,61 млн. евро и заемат 66,62% от общия пазарен дял спрямо активите, предоставят 68,05% от кредитите в страната и притежават 66,22% от депозитите в България. В своята дейност те акцентират върху предлагането на широка гама продукти: текуща сметка, сейфове, спестовни сметки, депозитни сметки, дебитни карти, кредитни карти, потребителски заеми, ипотечни заеми, кредити за овърдрафт, студентски кредити, инвестиционни фондове и услуги, като: банкиране на дребно, лично банкиране, корпоративно и институционално банкиране, банкиране на малки и средни предприятия, онлайн брокерство и др.

Таблица 1. Профил на банките от първа група

Банка	Вид	Общо Активи (млн. евро)	Пазарен дял			Страна на произход
			Активи	Кредити	Депозити	
Уникредит Булбанк	УБ ³	24107.53	19.44%	16.68%	19.23%	Италия

³ УБ – Универсална банка

Банка	Вид	Общо Активи (млн. евро)	Пазарен дял			Страна на произход
			Активи	Кредити	Депозити	
Банка ДСК	УБ	22812.23	18.40%	20.29%	18.05%	Унгария
Обединена българска банка	УБ	12797.13	10.32%	12.17%	10.48%	Белгия
Юробанк България	УБ	12103.85	9.76%	10.95%	9.65%	Гърция
Първа инвести- ционна банка	УБ	10782.87	8.70%	7.96%	8.81%	България
ОБЩО	-	82 603,6	66,62%	68,05%	66,22%	-

Източник: Данни от (Banks in Bulgaria, 2021) и авторови изчисления

Най-голямата банка в България, видно от таблица 1 – Уникредит Булбанк е с италиански произходи и е позната на българския пазар като универсална банка. През 2020 г. тя заема най-голям пазарен дял по отношение на своите активи и привлечени депозити. Преимуществото пред банката спрямо останалите четири банки в групата е по отношение на предлагането на сейфове и институционално банкиране. Банка ДСК е втората по големина банка в България. Тя е с унгарски произходи и притежава най-голям пазарен дял по отношение на предоставяните кредити. Банка ДСК е една от малкото банки, предлагаща „студентски кредити“ и виртуални карти. Обединена българска банка се счита за първият проект на консолидация на българския банков пазар, след обединяването през 90-те години на 22 български регионални търговски банки и към настоящия момент се счита за третата по големина банка. Централата на управление на банката е в Белгия. Юробанк България оперира на българския пазар под наименованието Пощенска банка. Дружеството затвърждава позициите си като универсална банка на българския пазар след придобиването на „Алфа банк“ и „Пиреос Банк България“ през последните години. Централата на управление се намира в Гърция. Последната в класацията на банките от първа група попада Първа инвестиционна банка. Тя се счита за най-голямата банка с български капитал. ПИБ е иновативна банкова институция, предлагаща богата гама от класически и иновативни продукти и услуги насочени към частните и корпоративни клиенти.

Банките от втора група (Таблица 2) са значително по-многобройни, но заемат по малък общ пазарен дял. Кумулативно сумата на техните активи е в размер на 37 436.26 млн. евро. Общият размер на активите им заема 30,20% от активите в банковата система в България. Предоставените банкови кредити са в размер на 28,66%, а привлечените депозити, разположени в банките от втора група представляват 30,57% от общия пазарен дял. Впечатление прави, че само три от общо тринадесет са с управление извън България, в т.ч. влизат Райфайзенбанк – Австрия, Алианц банк и ПроКредит банк, чието централно управление е разположено в Германия. Втората група на банките в България е оглавена от Райфайзенбанк. Най-силно е позиционирането и на пазара в дела на

кредитите, където заема 9,41% от общия пазарен дял. Централна кооперативна банка е първата по размер българска банка във втора група, фокусираща се върху финансирането на малкия и среден бизнес и банкирането на дребно. Българска банка за развитие е специализирана българска банка, работеща в помощ на малките и средните предприятия. Алианц Банк заема под 3% от пазарните дялове и като универсална банка предлага широка гама от продукти и услуги за банкиране на дребно и бизнес. Втората германска банка, разположена във втората група български банки е ПроКредит банк. Тя се отличава със своя корпоративен вид и се вписва в институциите, предоставящи банкиране на дребно за малки и средни предприятия.

Таблица 2. Профил на банките от втора група

Банка	Вид	Общо активи (млн. евро)	Пазарен дял			Страна на произход
			Активи	Кредити	Депозити	
Райфайзен-банк	УБ	9625.57	7.76%	9.41%	8.02%	Австрия
Централна кооперативна банка	УБ	6641.29	5.36%	4.40%	5.65%	България
Българска банка за развитие	БДМ СП ⁴	4006.85	3.23%	3.13%	2.23%	България
Алианц банк България	УБ	3285.38	2.65%	2.69%	2.82%	Германия
Про Кредит Банк	КМС П ⁵	2920.52	2.36%	2.74%	2.43%	Германия
Инвестбанк	УБ	2200.62	1.77%	1.34%	1.82%	България
Общинска банка	УБ	2058.14	1.66%	0.64%	1.80%	България
Българо-американска банка	УБ	1868.86	1.51%	1.57%	1.53%	България
Интернешънъл Асет Банк	УБ	1780.96	1.44%	1.01%	1.53%	България
Търговска банка "Д"	УБ	1160.96	0.94%	0.21%	1.07%	България
ТИ БИ АЙ Банк	УБ	1027.69	0.83%	0.92%	0.95%	България
Тексим Банк	УБ	462.62	0.37%	0.28%	0.39%	България
Токуда банк	УБ	396.8	0.32%	0.32%	0.33%	България
ОБЩО	-	37 436,3	30,2%	28,66%	30,57%	-

Източник: Данни от (Banks in Bulgaria, 2021) и авторови изчисления

Инвестбанк, Общинска банка, Българо-американска банка, Интернешънъл Асет Банк са универсални банки на местния пазар и заемат под 2% от пазарния дял по отношение на притежавани активи, кредити и депозити. Търговска банка "Д", ТИ БИ АЙ Банк, Тексим Банк, Токуда банк са с най-

⁴ БДМСП - Банкиране на дребно за малки и средни предприятия

⁵ КМСП - Кредитиране за малки и средни предприятия

ниски дялове в българската банкова индустрия, притежаващи под 1% пазарно позициониране. Всички те предлагат стандартни банкови услуги на частни лица и компании, съчетани с широка и иновативна продуктова гама за целите на модерното банкиране.

Банките от трета група се характеризират основно с това, че в нея са разположени клоновете на чуждестранните банки в България. Видно от таблица 3 е разнородния международен характер на тяхното управление.

Таблица 3. Профил на банките от трета група

Банка	Вид	Общо активи (млн. евро)	Пазарен дял			Страна на произход
			Активи	Кредити	Депозити	
Сити банк Европа - клон България	КИБ ⁶	1174.62	0.95%	0.21%	1.07%	САЩ
ING банк Н.В. - клон София	КБ ⁷	989.15	0.80%	0.94%	0.91%	Холандия
БНП Париба С.А. - клон София	КБ	902.04	0.73%	0.65%	0.84%	Франция
БНП Париба Пърсънъл Файненс С.А. - клон България	ПФ ⁸	689.88	0.56%	0.76%	0.56%	Франция
Те-Же Зираат банкасъ - клон София	УБ	210	0.17%	0.15%	0.16%	Турция
Варенголд Банк АГ, Клон София	КБ	0.13	0.00%	0	0	Германия
ОБЩО	-	3965,82	3,21%	2,71%	3,54%	-

Източник: Данни от (*Banks in Bulgaria, 2021*) и авторови изчисления

Въпреки ниският дял на заеманите от тях пазарни позиции (под 1%) те предлагат широк спектър от решения за персонално, корпоративно и инвестиционно банкиране. Общият размер на техните активи е 3965,82 млн. евро, а общия им пазарен дял е в размер на 2,71% по отношение на предоставяните кредити и 3,54%-привлечени депозити. Впечатление прави тяхната тясна специализация в сферата на корпоративното и инвестиционно банкиране, и потребителското финансиране, което може да се проследи от вида на банката.

Заклучение

Направеният анализ на банките в България представя високата степен на налична банкова конкуренция под въздействието на чуждестранни банкови институции. Тя е породена от наличието на

⁶ КИБ - Корпоративно и инвестиционно банкиране

⁷ КБ - Корпоративно банкиране

⁸ ПФ - Потребителско финансиране

различни по вид и обем банки, предлагащи разнообразни банкови продукти и услуги. Взаимстването на световния и европейски банков опит и успешното интегриране на иновативните продукти и услуги на местния пазар засилват банковата конкуренция в страната. Това от своя страна поставя България сред водещите държави в Източна Европа с развито продуктово предлагане и ефективност на финансовата система.

Библиография

- Banks in Bulgaria*. (2021, 03). Retrieved from TheBanks.eu:
https://thebanks.eu/articles/banks-in-Bulgaria#new_banks
- Casu, B., & Girardone, C. (2006). BANK COMPETITION, CONCENTRATION AND EFFICIENCY IN THE SINGLE EUROPEAN MARKET. *The Manchester School Vol 74 No. 4*, 441-468.
- Lehner, M., & Schnitzer, M. (2008). Entry of foreign banks and their impact on host countries. *Journal of Comparative Economics*, 430-451.
- Mulyaningsih, T., Daly, A., & Miranti, R. (2015). Foreign Participation and Banking Competition: Evidence from the Indonesian Banking Industry. *Journal of Financial Stability*. doi:<http://dx.doi.org/doi:10.1016/j.jfs.2015.02.001>
- Zahariev, A., Prodanov, S., Radulova, A., Zaharieva, G., Pavlova, M., Angelov, P., . . . Marinova, K. (2020). THE BANK INSOLVENCY: FROM LEHMAN BROTHERS TO COVID-19 (INTERNATIONAL REMARKS AND NATIONAL PECULIARITIES). *58th International Scientific Conference on Economic and Social Development*. Budapest.
- Zahariev, A., Prodanov, S., Zaharieva, G., Krastev, L., Kostov, D., Pavlov, T., . . . Zdravkov, N. (2020, September 04-05). THE BROKERAGE INSURANCE COMPANIES UNDER COVID-19 FRAMEWORK (THE BULGARIAN EXPERIENCE). *58th International Scientific Conference on Economic and Social Development*. Budapest.
- Zahariev, A., Zveryakov, M., Prodanov, S., Zaharieva, G., Angelov, P., Zarkova, S., & Petrova, M. (2020). Debt management evaluation through support vector machines: on the example of Italy and Greece. *Entrepreneurship and sustainability issues*, 7. doi:10.9770/jesi.2020.7.3(31)
- БНБ. (24 03 2021 г.). *Разпределение на банките по групи към 31 Декември 2020 г.* Извлечено от [bnb.bg](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202012_a0_bg.pdf):
https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202012_a0_bg.pdf
- Кавръкова, П. (2019). Два актуални метода за изпиране на пари. *15-та Международна научна конференция на младите учени на тема: „Икономиката на България и Европейския съюз: кръгова икономика и корпоративна социална отговорност“* (стр. 215). София: Издателски комплекс - УНСС. Извлечено от https://www.researchgate.net/publication/348371471_Sbornik_s_dokladi_15-ta_mezdunarodna_konferencia_na_mladite_uceni_IKONOMIKATA_NA_BLGARIA_I_EVROPEJSKIA_SUZ_KRGOVA_IKONOMIKA_I_KORPORATIVNA_SOCIALNA_OTGOVORNOST_UNSS_Sofia_22_noemvri_2019_g

ФИНАНСОВА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВА СИГУРНОСТ

Русалин Антонов Русалинов

докторант, докторска програма „Финанси, парично обращение, кредит и застраховка (Финанси)“, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Глобализацията е един от най-важните процеси в днешните социални, икономически и финансови национални и международни отношения. Това е един широк термин с множество значения, но в същината си той описва икономическите, социални и политически процеси, които обуславят развитието на държавите и фирмите в тях. Съществуват много и различни гледни точки, които могат да бъдат открити в научната литература по отношение на дефинициите на термина „глобализация“ изготвени от водещи имена и специалисти в областта на икономиката, политиката и културата. Дефиниции са дадени и от не една и две влиятелни международни институции и организации, но въпреки това и до днес не съществува единни прието становище, като то продължава да се изучава, формира и уточнява. В неговия обхват обаче винаги попада и проблема за финансовата сигурност като критерии, фактор и среда за управление на глобализацията в нейния социален, културен и финансово-икономически смисъл. **Обект** на доклада е финансовата глобализация, а негов **предмет** е финансовата сигурност като компонент на степента на развитие на финансовата глобализация. **Целта** на научния доклад е да представи аргументи за връзката между финансовата глобализация и финансовата сигурност в теоретичен и в информационно-приложен план.

1. Финансова глобализация

Глобализацията привлече и продължава да привлича вниманието на учени в световен мащаб, а резултатите от техните изследвания са хилядите на брой публикации под формата на статии, доклади, монографии и дисертационни трудове. Всичките те в резултат от проведените не една и две национални и международни научни конференции, като голяма част от тях се опитват да дадат по-ясна представа за същността на това понятие. Все още няма единно приета дефиниция, за понятието „глобализация“, но общото между всички тях е, и въпреки различните виждания в обхвата, влиянието, аспектите и спецификите на това понятие, че тя представлява процес на увеличаване на взаимната свързаност между икономически субекти и преодоляваща множество граници – национални, икономически и културни. Тя се разглежда като едно от най-мощните оръжия за стимулиране на международното развитие (Трифенова В., 2011). Като тема и обект на изследвания от страна на водещи икономисти в световен мащаб тя навлиза в края на 80-те и началото на 90-те години на изминалия ХХ век.

Днес тя е неотменима част от човешкия живот и всичките негови аспекти – социални, политически и разбира се финансово-икономически (Радков & Захариев, 2021). Глобализацията не е ново явление и е свързано със свободното движение на стоки, услуги, хора и капитали. Това е събирателен термин, обозначаващ серия от икономически, социални,

финансови, технологични, религиозни и политически процеси, проявяващи се във взаимовръзките и отношенията между отделните държави, организации и хора (Трифонова В., 2011). По своята същност промените са свързани с всеобщо разпространение и взаимопроникване на идеи, капитали, финансови активи, технологии и културни особености на световно ниво (Трифонова В., 2011). Взаимодействието между различните икономически обекти в световен мащаб съществува от векове и отразява човешкия инстинкт за откриване на нови възможности като сред тях са: подобряване на технологиите, разпространението на информация, създаването на национални и международни компании, организации и взаимодействие между милиони хора по света с една единствена цел създаване на една по-добра среда за живот. Глобализацията засяга различни области на световната икономика и субектите, опериращи в нея, но поради спецификата на това проучване ще се съсредоточим върху една от най-важните и ключови области за всяка държава, организация, корпорация и предприятие в света – финансовата област с фокус върху въпроса за „финансовата сигурност“.

В съвременния свят процесите на глобализация са изключително интензивни. За пример можем да дадем как дадена информация може да се разпространи за секунди от една точка на земното кълбо до друга. Тя често пъти се разглежда като своеобразно продължение на други икономически процеси като „интернационализация“ и „либерализация“ при които също се премахват една не малка част от ограниченията. Можем да кажем, че това е процес на постепенно преодоляване на относителната икономическа обособеност на националните стопанства на отделните страни и интегрирането им в една бъдеща единна световна икономика (Младенова, 2015, стр. 7). Финансите са сфера от икономическото познание, която интегрира теоретични знания и емпирични свидетелства за общественото развитие през призмата на парите в техния национален и международен аспект (Захариев, и др., 2015, стр. 11). Самата финансова наука е среда на научен, обществен и бизнес интерес.

Глобализацията промени и продължава да променя множество процеси, които протичат в световен мащаб, като едни от тях са свързани с т.нар. „**финансова глобализация**“. Концепцията за **финансова глобализация** се отнася до нарастващата взаимозависимост на финансовите пазари в националните икономики чрез значително увеличаване на транснационалното движение на финансови инструменти, услуги, капитали и информация (Dincer & Nacioglu, 2014, p. 5). Този термин може да се разглежда и като състояние и процес на финансовата дейност на една икономика, участваща във финансовите дейности на друга икономика в рамките на административното деление, или обратно, ядрото, което е „процесът и състоянието на финансовата интеграция в света“ (Nap, 2018, p. 1). Финансовата глобализация обаче е и възможност парични активи да бъдат непроследимо трансферирани между различни юридически зони, което да прави невъзможно идентифицирането на техния произход. Именно поради тази опасност финансовата глобализация поражда и логичната потребност за развитие на международни споразумения за борба с прането на пари и мерки срещу финансирането на тероризма. И в двата случая ролята на информационните и платежните (напр. SWIFT) системи е водеща. Новите

технологии обаче са и нови предизвикателства пред мерките за противодействие на изпирането на пари (Кавръкова П. , За някои мерки срещу изпирането на пари, 2019). Следователно разширяването на финансовата глобализация може да се базира само върху информационно проследими и законово регулирани системи за финансова сигурност и парични трансакции.

2. Финансовата сигурност и глобалната мрежа

Светът на международните финанси е глобален, изпълнен с възможности за финансиране, инвестиране, бизнес комбинации и валутен дилинг (Радков & Захариев, 2021). Икономическото развитие през последните десетилетия показва нарастващо значение на сектора на услугите както за развитите, така и за развиващите се икономики (Zaharieva, International Services Trade Competitiveness of EU-27 Countries, 2020, p. 273). Финансовите продукти и услуги станаха жизненоважни за оцеляването на различни предприятия, в национален и международен мащаб.

За сравнително кратък период от време от чисто технологично изобретение, интернет се превърна в инструмент с важно значение – обществено, социално, икономическо, политическо и културно. Той внесе цялостна промяна в начина по който се разпространяват новини, обучението между хората от различни точки по света, разпространение на информация за секунди (електронни пощи), в начина по който възприемаме и гледаме на света, но най-вече осъществяването на бизнес. Можем да кажем, че интернет влияе върху всички страни на нашия живот, чрез формирането на едно уникално пространство за обмяна на информация, данни и документи. Доказателство за това е, че днес глобалната мрежа се използва от милиони хора по света (вж. табл. 1.).

Таблица 1. Потребители на глобалната мрежа

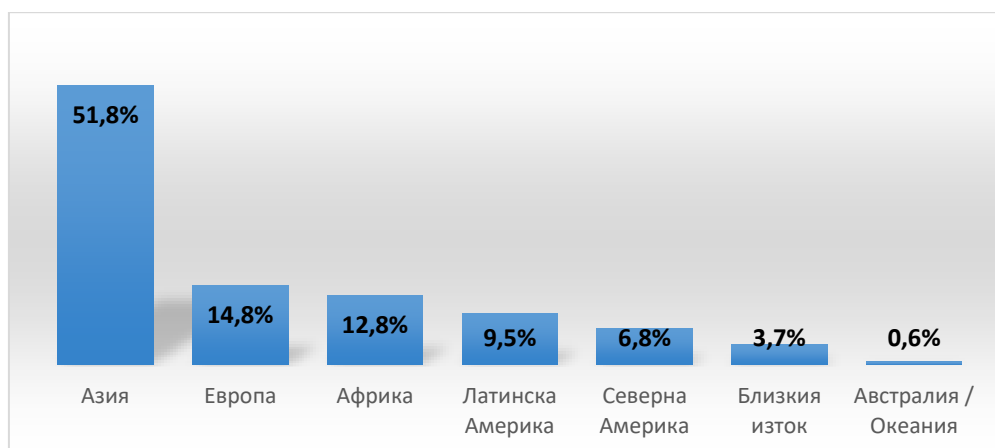
Световни региони	Брой потребители на глобалната мрежа
Азия	2,555,636,255
Европа	727,848,547
Африка	631,940,772
Латинска Америка	467,817,332
Близкия Изток	184,856,813
Северна Америка	332,908,868
Океания / Австралия	28,917,600
Общо потребители в света	4,929,926,187

Забележка: Данните са към 18.12.2020 год.

Източник: Internet World Stats, <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Чрез фигура 1 сме представили и потребителите в глобалната мрежа в процентно изражения за различните региони по света, където дялът на континента Азия е водещ с 51,8%. Глобалната мрежа способства и за по-дълбоката свързаност между хората от когато и да е било. Много и различни са използваните езици за комуникация между потребителите и, но в най-голяма степен това са: *английски, китайски и испански* (вж. табл.2). В бъдеще една от технологиите върху, която усилено се работи е да се премахнат

езиковите бариери. Сред най-използваните инструменти за превод се нареждат: *Google Translate, Microsoft Translator, Speak & Translate* и много други. С подобни технологии и тяхното усъвършенстване с времето комуникацията между хората ще стане много по-лесна. Развитието на Интернет и информационните технологии доведе до появата и на нови възможности за осъществяването на бизнес. Създаде се така нареченият „електронен бизнес“. Съществуват различни форми на електронния бизнес, като една от най-популярните и често използвани е „електронната търговия“. Според последни изчисления на UNCTAD в световен мащаб е-търговия достига стойността от 25 трилиона щатски долара (UNCTAD, 2020). Този вид пазаруване става все по-популярен и в България, а доказателство за това са данните на НСИ, които показват, че сред най-поръчваните стоки и услуги са: 75% - дрехи (вкл. спортно облекло), обувки, аксесоари (напр. чанти, бижута); 31% - мебели, стоки за дома (напр. килими, пердета), градински принадлежности (напр. инструменти, растения) и 26% - спортни стоки (НСИ, 2020).



Фигура 1. Континентален дял на Интернет потребителите

Източник: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Забележка: Данните са към 18.12.2020 год.

Таблица 2. Най-използвани езици в Интернет

Езици	Брой потребители използващи този език
Английски	1,186,451,052
Китайски	888,453,068
Испански	363,684,593
Арабски	237,418,349
Португалски	171,750,818
Индонезийски / Малайзийски	198,029,815
Френски	151,733,611
Японски	118,626,672

Източник: Internet World Stats, <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

Освен електронният бизнес и електронната търговия, в света днес една не малка част от финансовите процеси, също се осъществяват в глобалната мрежа. Непрекъснатата модернизация на глобалния финансов сектор от началото на този век е пряк резултат от процесите на

глобализация и интернационализация. Това помага не само на държавите, но и на предприятията по света да постигнат по-голяма икономическа и финансова стабилност и растеж. Той влияе благоприятно и оказва положителен ефект върху националните, регионални и глобални икономически взаимодействия, партньорства и сътрудничества и спомага за продължаващото развитие на глобалните пазарни пространства. Напредъкът на дигитализацията доведе до нарастващо използване на компютри, лаптопи, мобилни устройства и мрежи за управление на различни финансови операции през различните части на деня.

Счита се, че информационните и комуникационни технологии са едни от основните вектори и двигатели на глобализацията във финансовата сфера. Те улесняват достъпа до ресурси, партньорства, знания, усъвършенствани технологии и увеличават възможностите за бизнес на международните пазари. Днес има финансови пазари, които работят непрекъснато (24/7), като финансовите транзакции, сделки, инвестиции и много други операции приключват много по-бързо, отколкото преди времето на въвеждане на тези технологии като част от световната бизнес среда. Напредъкът в информационните и комуникационни технологии значително улеснява участниците на пазара и държавите да събират, съхраняват, обработват и изпращат информация, документи и данни, необходими им за управление, мониторинг, анализ на различна по същество и обем финансова информация. Осъществява се глобално управление на значителни суми от транзакции, разпределени в международни финансови центрове по целия свят. Еврото и неговата роля на световна резервна валута също подкрепиха процеса на финансова глобализация чрез интеграция на множество отделни икономики в единен блок, осигуряващ конвергенция за страните-членки, вкл. и България (Димитров, 2019).

През последните години много широко навлезе един сравнително нов термин „FinTech технология“. По същество, това е обобщаващо понятие за технологични иновации, които се използват в сферата на финансовите услуги (Кирова, 2019, стр. 16). В по-тесен смисъл под FinTech се има предвид индустрията, компаниите, които предлагат финансови услуги, базирани на технологични решения (Кирова, 2019). Тази технология се използва от технологично-базирани системи от една страна за предоставяне на иновативни и на по-ниски цени финансови услуги директно (без за това да се налага използване на банкови институции или други посредници) (European Parliament, 2019, p. 1). FinTech технологията покрива услуги като безкасови плащания, разплащания с виртуални валути, инвестиции в акции и други. Всички те се осъществяват в защитена информационна среда, която гарантира запазване на вложените инвестиционни авоари и протоколи за блокиране на опити за тяхно неправомерно присвояване. Част от тази защита е и международната система за правосъден обмен (Terziev, Georgiev, Bankov, & Ivanov, 2021b) и взаимодействие на органите на сигурността (Terziev, Georgiev, Bankov, & Ivanov, 2021a).

Заклучение (изводи)

Връзката между финансовата глобализация и финансовата сигурност е базирана върху ИКТ. COVID-19 потвърди, че без информационна

инфраструктура, щетите върху глобалната финансово-икономическа система щяха да бъдат в пъти по-големи, измерено през спада в БВП на водещите икономики. Ето защо развитието на финансовата глобализация логично следва да си остане трасирано върху основите на финансова сигурност, обезпечена с протоколи за защита на информационните системи, обслужващи платежните операции и FinTech компаниите.

Библиография

- Dincer, H., & Hacıoglu, Ü. (2014). *Globalization of Financial Institutions (A Competitive Approach to Finance and Banking)*. New York: Springer International Publishing Switzerland.
- European Parliament. (2019). *Fintech (financial technology) and the European Union - state of play and outlook*. Strasbourg: European Parliament.
- Han, R. (2018). Financial Internationalization and Financial Security Issues. *Open Access Library Journal*, 5, 1-6.
- Terziev, V., Georgiev, M., Bankov, S., & Ivanov, I. (2021a). The Bulgarian Public Prosecution Office as a leading institution in Bulgaria. *20th RSEP International Economics, Finance & Business Conference – Virtual/Online 17-18 February 2021, Holiday Inn Vienna City, Vienna, Austria, Review of Socio-Economic Perspectives RSEP* (pp. 89-99). Ankara, Turkey: ISBN 978-605-06961-8-9.
- Terziev, V., Georgiev, M., Bankov, S., & Ivanov, I. (2021b). Factors of current and long-term significance for the effectiveness of the Bulgarian Prosecutor's Office in countering crime. *66th International Scientific Conference on Economic and Social Development, Rabat, 26-27 March, 2021, Economic and Social Development (Book of Proceedings)* (pp. 41-51). Cakovec, Croatia: ISSN 1849-7535.
- UNCTAD. (03 01 2020 г.). Global e-Commerce hits \$25.6 trillion – latest UNCTAD estimates. Извлечено от <https://unctad.org/press-material/global-e-commerce-hits-256-trillion-latest-unctad-estimates>
- Zaharieva, G. (2020). International Services Trade Competitiveness of EU-27 Countries. *Izvestiya Journal of Varna University of Economics*, 3(64), 273-296.
- Димитров, М. (2019). Постигната конвергенция по време на членството в ЕС. *Политика и сигурност*(4), 101-109. Извлечено от www.researchgate.net/publication/343809361
- Захариев, А., Лилова, Р., Божинов, Б., Вџев, Ж., Симеонов, С., Ангелов, А., . . . Ганчев, А. (2015). *Финанси*. Свищов: АИ "Ценов".
- Кавръкова, П. (2019). За някои мерки срещу изпирането на пари. *Актив*(12), 23-31.
- Кирова, С. (2019). Европа и лидерство във финансовите иновации (финтех). *Икономически и социални алтернативи*(Брой 3), 16-26.
- Младенова, З. (2015). *Глобализация на икономиката и новата парадигма на развитието*. Варна: Издателство "Наука и икономика".
- НСИ. (03 01 2020 г.). Вид на поръчаните стоки и услуги от лицата по интернет през 2020 година. София. Извлечено от shorturl.at/lsIT8
- Радков, Р., & Захариев, А. (2021). *Международни финанси*. Свищов: АИ "Ценов". Извлечено от www.researchgate.net/publication/349645262
- Трифенова, В. (2011). Глобализация на финансовите пазари. *Икономически алтернативи*, Брой 6, 3-30.

ISLAMIC BANKING AS A FACTOR OF WORLD ECONOMIC GROWTH

Karina Gazievna Malsagova

2 grade, Bachelor student, major in World Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

A well-established financial system plays a vital role in the growth and development of the economy. The global financial crisis of 2008 raised serious concerns about the functioning of the traditional financial system. Consequently, Islamic finance emerged as an alternative, presenting itself not only as resilient enough to withstand shocks, but also as capable of providing fair and effective ways of financial intermediation.

Islamic banking — banking activities that comply with the principles of Sharia, and its practical application through the development of the Islamic economy. A more correct term for Islamic banking is financial activity based on the principles of Sharia law.

Sharia is a set of prescriptions that determine the beliefs, as well as form the religious conscience and moral values of Muslims. Sharia prescriptions are primarily enshrined in the Qur'an and the Sunnah of the Prophet Muhammad (peace and blessings of Allaah be upon him.) and they act as sources of specific norms that regulate almost all spheres of daily life of Muslims

Islamic finance represents a fundamental departure from traditional interest-based and speculative practices, as it relies entirely on real economic transactions, such as trade, profit-sharing investments, and other ways of doing business. One of the main differences between the traditional and Islamic financial systems is that the latter does not allow for interest-based activities.

1. The birth of Islamic banking

The first emergence of Islamic banking occurred in Egypt by the economist Ahmad El-Najjar in 1963. In 1967, there were already 9 such banks in Egypt.

At the stage of the emergence of Islamic banking, many perceived them as nothing more than propaganda of religion, and many predicted its imminent failure. But now we see that this is a dynamically developing area, as evidenced by the fact that on the day the first such bank was opened in Kuwait, more than \$ 140 million was transferred from the accounts of traditional commercial banks.

The Asia-Pacific region, where the largest and most significant centers are concentrated in Malaysia, has become a widespread place for the spread of Islamic finance, but the leaders in the global ranking are undoubtedly the countries of the Persian Gulf: the UAE, Qatar and Saudi Arabia. According to Ernst & Young, the share of Islamic banks in these countries is over 25%. However, experts also predict further expansion and growth of the Islamic sector, coupled with such factors as population growth, high reserves of oil, natural gas, and stable economic growth.

Initially, Islamic finance was created for Muslims in countries with Muslim populations, but recently its business rules have spread around the world. It operates in parallel with the traditional financial system, covering all activities

through its unique banking system, capital and money markets, and insurance services. Islamic finance refers to a system that follows the laws of Islamic jurisprudence. According to Islamic jurisprudence, Islamic financial institutions (IFIs) are not allowed to engage in interest-based transactions or activities prohibited by religion (such as drinking alcohol). IFIs are encouraged to participate in financial intermediation on the basis of risk sharing, but transactions involving speculation and uncertainty are prohibited (In Islam, profit is allowed, but usury is prohibited. A rate of return based on the work done is allowed, but speculation is not welcome. According to Islam, investments should be neither too safe nor too risky. Such contracts will have a positive impact on the economy and will promote the development of the entrepreneurial spirit, linking efforts with profit.

A significant number of banks are established in countries where the Muslim population is smaller. The first Islamic bank in Europe appeared in Luxembourg in 1976. According to statistics, Islamic banking tools are used more often in European countries than in Muslim countries. In Great Britain - 75%, in Saudi Arabia - 65%, UAE - 25%. Islamic banks are successfully operating in the United States, Denmark (the Islamic International Bank of Denmark operates in Copenhagen), and Australia (the Islamic International Investment Company of Australia in Melbourne).

2. The impact of Islamic banking on the global economy

Islamic banking is developing at an impressive pace, so understanding this process is of interest to scientists in the context of the economic growth of countries in various economic conditions. Aviral Kumar Tiwari, Doctor of Economics, Professor at the SUSU Higher School of Economics and Management, together with colleagues from Tunisia, Oman, and the United States, analyzed the relationship between the development of Islamic banking and economic growth indicators in the Islamic countries of the Middle East and North Africa, as well as other countries. The results of the study were published in the highly rated scientific journal *Economoc Systems*

Islamic banks provide a significant share of their loans for construction and real estate projects, which in turn contributes to the expansion of fixed capital, which is the main source of economic growth. They can increase the savings of people who refrain from holding money on deposits in conventional banks, which consistently increases the amount of domestic savings and the share of financial intermediation. Islamic banks also contribute to financial stability, which is a catalyst for economic growth.

In their study, the researchers examined the impact of the development of Islamic banking on economic growth in the Middle East, North Africa and the Persian Gulf.

The researchers examined various economic and financial key factors in the relationship between the development of the Islamic financial sector and economic growth. Government consumption, foreign direct investment, human capital, inflation, oil production, trade openness, rule of law, and terms of trade were reviewed to further analyze the economic growth of countries developing Islamic banking.

«We believe that all the variables of Islamic banking – loans, net loans, deposits, and the size of the Islamic bank – have a positive impact on economic growth in a normal and slow financial sector, while in a rapidly expansive financial sector, Islamic bank loans reduce economic growth for Islamic countries – perhaps due to a higher risk distribution during economic overheating» or because of their propensity to invest in real estate, which may not be very productive» explains Dr. Tiwari.

It was found that domestic financing provided by the Islamic banking sector in the Middle East and North Africa contributes to the growth of the economy. This means that the more developed the Islamic financial system is, the better the economy will grow. Gulf countries that have a strong financial system are encouraged to continue promoting Islamic banking, while countries with slow economic growth can develop their Islamic banking by adopting and developing legislation and regulations that promote the development of the Islamic financial sector. Thus, the Islamic financial system can effectively support the leading economic sectors in the process of growth, scientists believe.

According to the SUSU scientists, the results of the study will have important political consequences. The conclusions made by the scientists will allow us to form the basic principles of a new economic policy for the countries of the Middle East and North Africa.

Today, there are 1.8 billion people in the world. At the same time, in 2017, the expenditures of the population professing Islam are estimated at \$ 2.1 trillion. From year to year, the Islamic economy continues its steady growth. The past three decades have witnessed the tremendous growth of the Islamic financial industry and the creation of more than 1,000 international financial institutions operating in 50 Muslim and 40 non-Muslim countries, including the United Kingdom, the United States, Australia and Canada. The global Islamic financial industry is growing at a rate of 8.3%, with total assets of \$ 2.05 trillion in 2017 (IFSB, 2018) and more than 1,300 financial institutions in the 50 countries of the Organization of Islamic Cooperation (OIC). Iran and Sudan have an entirely Islamic banking and financial industry.

Islamic banking is the main sector of Islamic finance, accounting for 76% of the world's total Islamic financial assets, followed by the sukuk market with a share of 19.5%, Islamic funds with a share of 3.3%, and finally Takaful assets with 1.3%.

Sukuk is an Islamic bond, which is defined as «certificates of equal value representing undivided shares of ownership of tangible assets, usufructs and services or (in property) assets of specific projects or special investment activities»

Takaful is an alternative to the traditional form of insurance, which is defined as «Islamic insurance is the process of an agreement between a group of individuals to compensate for injuries caused by specific risks to which they are all vulnerable. The process initiated in this way involves the payment of contributions in the form of donations and leads to the creation of an insurance fund that has the status of a legal entity and bears independent financial responsibility.»

In 2019, the number of general takaful operators in the world was 336 operators. In the same year, Takaful's total assets totaled about US \$ 51 billion, with the fastest-growing markets in Turkey. The largest Sharia'ah compliant bank

was Ayandeh Bank of Iran with assets exceeding US \$ 26 billion in 2019. The assets of Islamic banking in Iran amounted to 641 billion US dollars. In the same year, the total assets of Islamic banking amounted to US \$ 1.99 trillion, and the fastest-growing markets in the world were Morocco, Tajikistan and Nigeria. In 2019, the number of commercial Islamic banks in the world was 428 banks. In the same year, global Islamic banking's total assets totaled about \$ 1.99 trillion, accounting for about six percent of the world's total banking assets.

The global Islamic financial industry consists of more than 600 Islamic financial institutions operating in 75 countries Around the world actively issuing sukuk securities, including the country's first sukuk bond issue registered by the Central Bank of the Russian Federation.

The total value of all Islamic financial assets worldwide is more than \$ 2.5 trillion.

An example of Islamic banking in Russia can be found in the Sheikh Zayed Foundation established in the Chechen Republic in 2017 to support entrepreneurship and innovation as a result of an agreement between the Head of the Chechen Republic, Hero of Russia R. A. Kadyrov and the President of the United Arab Emirates, Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan.

According to Muhammad Akram Khan, the most prominent research and educational institutions dealing exclusively with Islamic economics and finance include:

- Islamic Economic Institute, formerly the Islamic Economic Research Center;
- Islamic Research and Education Institute (IRTI), Islamic Development Bank (IDB) Jeddah, (Saudi Arabia);
- School of Islamic Banking and Finance, formerly International Institute of Islamic Economics, Islamabad, (Pakistan);
- Institute of Islamic Banking and Insurance, London (UK), etc.

Islamic foundations have a limited scope, as they are mainly concentrated in Saudi Arabia, Malaysia, and Iran. The Gulf Cooperation Council region had the highest value of Islamic funds ' assets in 2019, at about \$ 36 billion. The most common asset of Islamic funds worldwide. - these are equity assets. The total value of assets under the management of the Islamic funds sector is growing, supported by the growth of stock markets

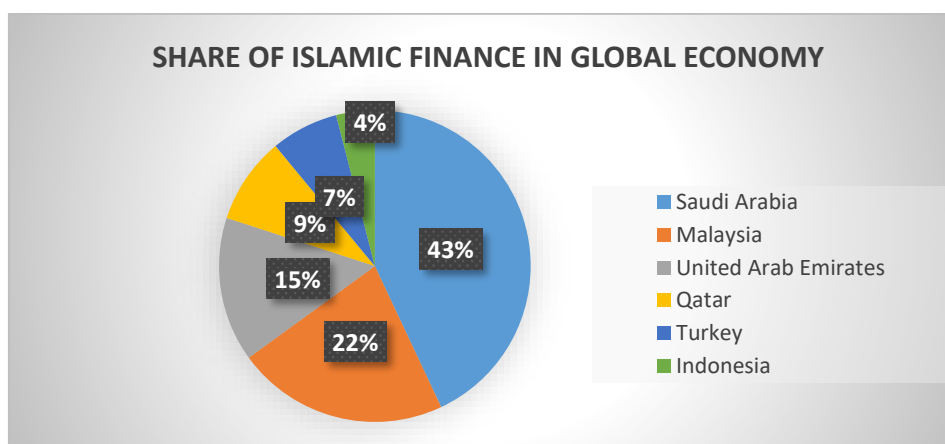


Figure 1 - Share of Islamic finance in the global economy

Source: *knoema.ru*

In 2019, Day Bank in Iran showed the highest growth rate - about 103 percent, and its assets amounted to about 7.84 billion US dollars. In the same year, the number of Islamic financial institutions continues to grow worldwide, but none of these new institutions have spread to new territories for the geographical spread of Sharia-compliant banking.

In 2019, the largest share (about 38.5% of the assets of Islamic funds worldwide) was accounted for by Saudi Arabia. It is followed by Malaysia, which accounted for about 28 percent of the Islamic fund's total assets. The table below shows the dynamics of Islamic banking financing in Malaysia (table 1).

Table 1. Total Islamic Banking financing in Malaysia from 2016-2020

Month and year	Meaning (million)	Change in %
January 2016	6424,51	-
January 2017	5499,34	-14,4
January 2018	5359,35	-2,54
January 2019	8596,98	37,66
January 2020	7276,08	-15,36
January 2021	9793,04	34,59

Note: statistical data

Source: *knoema.ru*

The scaling of the Islamic economy has been held back for many years by weak investment inflows. At the same time, over the past four years, the amount of investments amounted to more than \$ 745 million, 88% of which were private investments.

The Sharia-based economy is attracting new entrants, both Muslim and non-Muslim, who are looking for more ethical ways to finance. The Islamic financial industry is estimated at \$ 2.4 trillion in 2017 and is projected to grow by 7.7% annually to reach \$ 3.8 trillion by 2023.

Conclusion

Islamic finance is one of the fastest growing segments of the global financial industry. It has great potential for growth in both Muslim and non-Muslim countries, as its core business principles have universal appeal. Islamic finance has a strong potential to play a crucial role in supporting the implementation of the Sustainable Development Goals (SDGs) and infrastructure finance.

Bibliographic references:

1. Wikipedia: the free electronic encyclopedia. URL: <http://ru.wikipedia.org/>
2. «Global Islamic Economy Report 2020». – 2020 [Electronic resource]. – Access mode <https://www.giesummit.com/>
3. Bekki R.I. Islamic economic model and modernity. / 2 edition. – 352 p.
4. Bekki R.I. Islamic financial institutions and instruments in Muslim and non-Muslim countries: features and development prospects – 2019. – 48 p.
5. Zhuravlev A.YU. Conceptual principles of Islamic economy // Islamic finance in the modern world: economic and legal aspects – 2004 – 32 p.

PROSPECTS FOR THE RUSSIAN RUBLE TO BECOME AN INTERNATIONAL CURRENCY

Polina Anufrieva

1 grade, Bachelor, major in World Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

The possibility of the Russian ruble to become an international currency is a controversial issue. Despite the collapse of the Bretton Woods system and the formally equivalent potential of each national currency, according to data for 2019, the US dollar remains the key currency in the world – it accounts for more than 60% of all world reserves. This creates significant barriers for any national currency in terms of strengthening its position in the international monetary system. Nowadays the Russian ruble remains mostly an internal currency circulating mainly within its own country (Fig.1). However, experts suggest the ruble has the promise to be a reserve regional currency, which can be considered as a jumping-off point for further development.

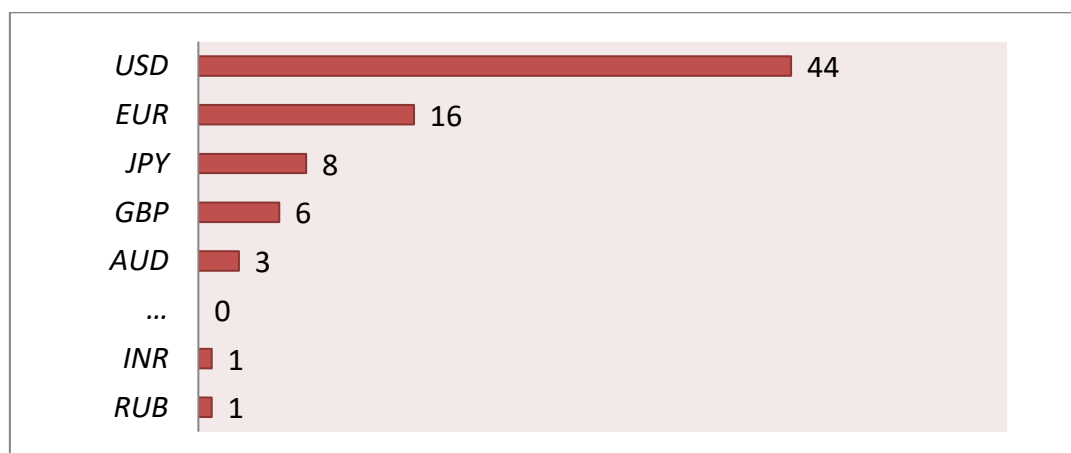


Figure 1. Structure of the world foreign exchange market, %
Source: World Bank

1. Dynamics of the ruble exchange rate since the beginning of the 21st century

In the period 2000 to 2013 the Russian ruble gradually fixed its world foreign exchange market position. The share of transactions in the Russian ruble grew more than five times, and the ruble rose from 19th to 12th place in the ranking of world currencies. As of 2016, there was a critical weakening of the ruble's status in this category due to Russia's changing relations with the West in 2014 – 2017.

Nevertheless, recently there have been certain changes leading to the strengthening of the position of the Russian currency in the international monetary market. For example, the advancement of the ruble in the global economic system is reflected in the distribution of foreign ruble loans. Thus, since 2005, debt securities issued in rubles, as well as government stocks denominated

in rubles, have been circulating in international currency markets. In the external market rouble valued liabilities account for about 25%.

The role of the Russian rouble in international settlements steadily increased until December 2014, when, due to a currency speculative attack on the rouble, there was a sharp drop in the exchange rate, which by May 2015 rose subsequently to the level of the first days of December, having completely got out the December fall. This was followed by another wave of recession, when on January 22, 2016 a peak value of 83.59 rubles for an American dollar was reached. From that moment on, the rouble exchange rate grew constantly until January – April 2017 [3]. Currently the rate of the Russian currency has been volatile (Fig.2).

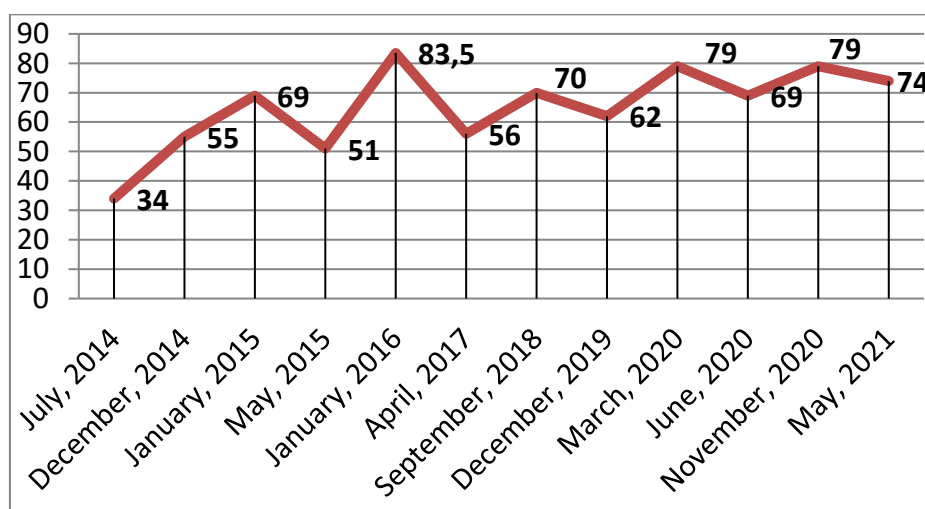


Figure 2. Dynamics of the US dollar exchange rate against the Russian ruble since 2014
Source: Bank of Russia

2. Possible consequences of obtaining the status of the international currency by the ruble for the Russian economy

The acquisition of international status by the Russian currency implies an extremely wide participation of the ruble in cross-border trade, both as an international means of payment and accumulation and as a measure of value for several important trading groups in world trade. In particular, it is necessary to increase significantly the share of the ruble in foreign trade between Russia and third countries, sale in the world foreign exchange market and the creation of capital by non-residents, including reserves of foreign central banks.

For Russian citizens a confirmation of the international image increase of the national currency will be the possibility of free exchange of cash rubles for local currency units during their stay in other countries [1, p. 1036].

The ruble exchange rate over the coming years, including the level of demand for the Russian currency in the international monetary and financial markets, will be primarily affected by a number of factors, the most important of which are the following:

- long-term stability of the exchange rate and the purchasing power of the ruble;

- the regime of foreign exchange regulation and control in Russia, in particular, the existence of restrictions on foreign exchange transactions with the ruble;
- increasing the role of Russia in global finance;
- the scale of the economy and Russia's weight in global production and exports;
- the state of the domestic and international foreign exchange market for the ruble [2, p. 371].

3. The forecast of the ruble transformation as an international or regional currency

According to the report of the Bank of Russia, the macroeconomic conditions for the transition of the ruble to the international currency have not yet been fully created. This is challenged by insufficient elaboration of legislative and regulatory issues, as well as a number of specific technical issues.

Despite the vital development of modern financial infrastructure, the Russian financial market is still subject to external shocks. Therefore, the expansion of the ruble's influence in the international space in the next 10 years is unlikely.

Today the ruble share in international settlements is about 1%, and the Russian currency is too affectional to oil prices. The size of the domestic economy in global GDP is about 2.5%. This is a fairly modest figure. In addition, while domestic exports mostly consist of raw materials, semi-finished raw materials and are concentrated in narrow areas, Russian products are in fact not so popular in the world [5]. As a result, there is no need to talk about the ruble as a currency capable of becoming an international one.

At the same time the Russian ruble has the ability to internationalize in terms of strengthening its regional role. In the medium and long term it seems appropriate to promote Russian ruble as a regional currency within a number of economic associations, primarily the EAEU. The share of the ruble in the EAEU's mutual trade is significant: Russia uses rubles to complete 82% of trade transactions with Belarus, 63% with Kazakhstan and 58% with Kyrgyzstan (Tab.1).

Table 1. Currency structure of trade of particular EAEU countries with Russia in 2019, %

	Russian ruble	US dollar	Euro	Other
Belarus	82	9	8	1
Kazakhstan	63	28	4	5
Kyrgyzstan	58	40	2	0

Source: Eurasian Development Bank

Conclusion

On this basis, it is possible to conclude the ruble is unable to become an international currency right now or in the next 5-10 years. However, there is an alternative of the internationalization of the Russian ruble from the perspective of reinforcing its regional standing, which should be used to expand the influence and solidify the economic position of Russia.

References

1. Zinisha O.S., Mikhnevich O.I., Goldtaker I.A. Stanovlenie rublya kak mejdunarodnoy valuty [The forming of the ruble as an international currency]. Politematicheskii setevoy elektronnyi nauchnyi jurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2016, no. 101, pp. 1032 – 1034
2. Kondratov D.I. The forming of the Russian ruble as an international currency. Higher School of Economics Economic Journal, 2018, no.16, pp. 367-403
3. Nesterov A.K. Rossiyskiy rubl kak mirovaya valuta [Russian ruble as world currency]. Encyclopediya Nesterovyh, available at: <http://odiplom.ru/lab/rossiiskii-rubl-kak-mirovaya-valyuta.html> (accessed 28 March 2021)
4. Eurasian Development Bank, available at: <https://eabr.org/analytics/special-reports/povyshenie-rol-i-natsionalnykh-valyut-eaes-v-mezhdunarodnykh-raschetakh/> (accessed 8 April 2021)
5. Russian business magazine "Expert" available at: <https://expert.ru/2019/07/13/rubl/> (accessed 28 March 2021)



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДЕН ТУРИЗЪМ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL TOURISM

ВЛИЯНИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА COVID-19 ВЪРХУ МЕЖДУНАРОДНИЯ ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ

Дебора Людмил Павлова

Редовен докторант към катедра „ Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Въведение

Пандемията от Covid-19 оказа огромно влияние върху международния туризъм в целия свят през 2020г. и към настоящия момент. Парализирането на този отрасъл доведе до сериозен удар на икономиките, свързани и зависещи от него. Наличието на засилен граничен контрол и мерки за навлизане в територията на чужди страни също ограничи свободното придвижване и повлия негативно на туристическия сектор. В резултат на това в световен мащаб за 2020 година 142.6 милиона души, работещи в туристическия сектор, са загубили работата си (Европейска комисия, 2021). Налице е загуба на брутен вътрешен продукт в размер на 3,185 милиарда за целия свят. Световният туризъм отчита спад при пътуванията в размер на 65% на тези извън страната и 33% в рамките на страната (World Travel & Tourism Council, 2021). Явлението Covid – 19, придоби характера на невиджана по рода си криза/ съгласно МВФ/, носеща негативи, във всички сектори на икономиката, политиката и обществото.

Обект на доклада е международния туризъм в България, а негов **предмет** е изследване влиянието на пандемията Covid-19 върху потоците от входящи и изходящи потоци на туристи в страната.

Основната **цел**, която си поставя авторът с настоящия доклад, е да изследва влиянието на пандемията от Covid-19 върху международния туризъм в България и пътуванията на българските граждани в чужбина за 2020г., както и какви са правителствените мерки за справяне с кризата в туризма. За постигането на така поставената цел е необходимо да бъдат изследвани следните **въпроси**:

- Да се направи проучване какъв е броят на чуждестранните туристи посетили България за периода на 2020г.
- Да се направи проучване какъв е броят на български граждани, пътували извън страната.
- Да се посочи какви мерки за справяне с кризата в туризма са предприети.
- Реализиран туризъм в условията на пандемията.

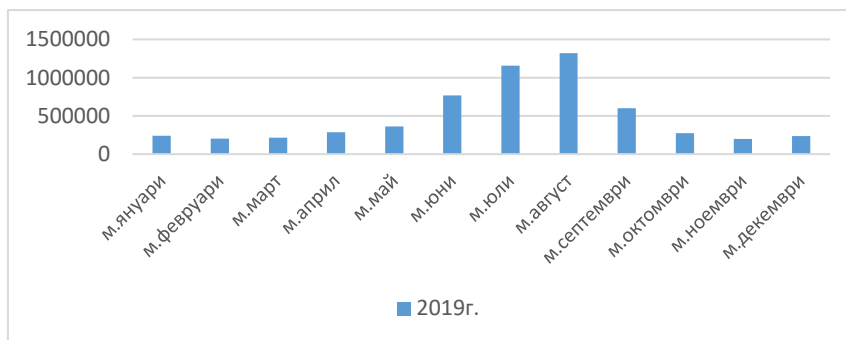
1.Посещение на чуждестранни туристи през 2020г. в Република България

Пандемията от Covid-19 подложи на безпрецедентен натиск туристическия сектор в ЕС и в света. Тя доведе до преустановяване на повечето вътрешни и международни пътувания, което предизвика логичен значителен спад в приходите и създаде финансови проблеми за всички

туристически фирми, особено с ликвидността. Както пътниците, така и предприятията са изправени пред несигурни перспективи.

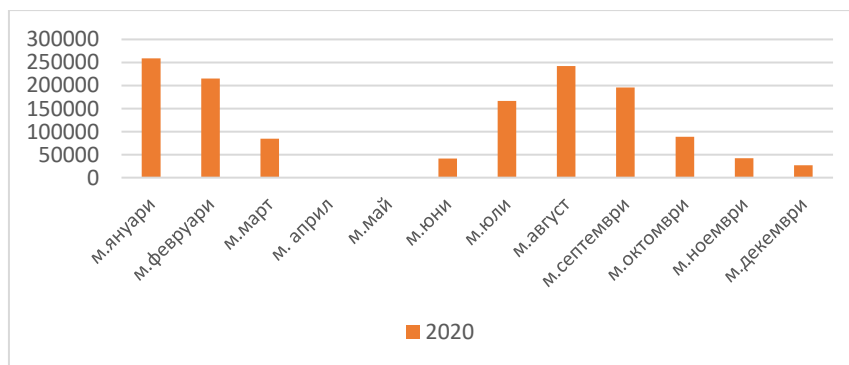
За да бъде адекватно отразено влиянието на пандемията върху международния туризъм в България, следва да бъдат изведени база данни за сравнителен анализ (Дамянов & Захариева, 2006) за същия период от предходната година – 2019г.

По данни на Националния статистически институт /НСИ/ за цялата 2019-та година Република България е посетена от 5 860 447 (вж.фиг.3) чужденци с цел туризъм /почивка и екскурзия/. Месечното разпределение на тези посещения е както следва (вж. фиг. 1):



Фигура 1. Посещения на чужденци в България с цел почивка и екскурзия
Източник: (НСИ, 2021)

За посочения период най-висок ръст на посещаемостта на страната от чуждестранни туристи е отчетен през месец август – 1 319 684 души и през месец юли – 1 156 828 души. За сравнение следва да бъдат изведени данните за същия времеви период през 2020г. (вж. фиг. 2)



Фигура 2. Посещения на чужденци в България с цел почивка и екскурзия
Източник: (НСИ, 2021)

За периода от началото на 2020г., когато светът и в частност България не бяха засегнати от Covid-19 пандемията, са налице данни, показващи ръст в посещаемостта на чуждестранни туристи у нас. През март 2020г. с издадена заповед във връзка с извънредното положение бе забранено влизането на чуждестранни граждани от държави извън Европейския съюз, а с последваща Заповед от началото на април месец бе забранено влизането на чуждестранни граждани с изключение на изрично посочените.



Фигура 3. Национален статистически институт за 2019г./2020г.

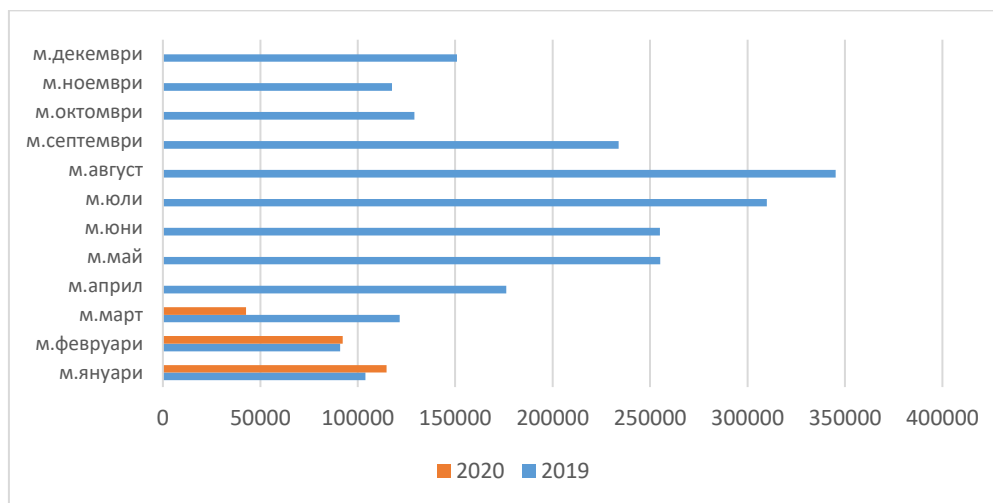
В световен план правителствата съветваха своите граждани да не напускат пределите на страните си, освен ако извънредни обстоятелства не го налагат. Това породило притенции към платежните системи във връзка с механизмите на VISA и MASTERCARD, съпоставими с кризисните ефекти при банкова несъстоятелност (Zahariev A. , и др., 2020b). Налагането на задължителна първоначална 14-дневна карантина, а впоследствие 7-дневна карантина за част от страните отблъсна голяма част от туристическия поток. До нормализиране на ситуацията не доведе и въведеното изискване за отрицателен PCR тест, което доведе до масово отменяне на резервации и отпадане на организирани екскурзии. Следствие от това бе и значително намаление в посещаемостта в силните летни месеци. Съответно посещаемостта за месец юли е 166 766, а за месец август 242 468 души. (вж.фиг.2)

На база посочените по-горе данни следва извод, че Република България е претърпяла огромни загуби и щети от отлива на чужденци през 2020г., като в общ план данните показват, че е налице намаление на посещаемостта с 4 495 759 души (вж. фиг. 3) за целия период /както бе посочено по-горе за 2019-та година Република България е посетена от 5 860 447 чужденци, а за 2020-та от 1 364 688./ (НСИ, 2021). В най-силния за страната период- месеците Юли и Август, отчетеният спад е от 85,58% за юли месец и 81,63% за август месец. Този спад в чуждестранния туризъм не може да бъде компенсиран и от относително увеличената посещаемост на българските туристи у нас. Крайният резултат е загуба на между 25-30 % от работните места в сектора и загуби в размер на близо 6 млрд. лева по данни на Института за анализи и оценки в туризма.

2. Динамика в посещенията на българските туристи в чужбина

С разпространението си пандемията от Covid- 19 доведе до масова отмяна на организирани и индивидуално планирани от българските граждани почивки и екскурзии в чужбина, като тази отмяна стартира от месец март 2020г. Всичко това бе в следствие на затварянето на границите на много държави и неяснотата около вируса, придружена с висока заболяемост и смъртност. По официални данни на Националния статистически институт за периода на 2019 година 2 288 970 българи са пътували в чужбина с цел екскурзия и почивка (НСИ). Стъпвайки на тази база, през 2020г. пътуващите българи в чужбина с цел екскурзия и почивка са едва 249 696. Тоест туристическият бранш отчита спад от 89.09 % от реализираните пътувания в чужбина. Разпределението по месеци е

посочено в графичен вид (вж. фиг. 4). Липсват данни за периода след месец март 2020г. за реализирани екскурзии и почивки в чужбина на български граждани, тъй като статистическото изследване е временно прекратено.



Фигура 4. Почивки и екскурзии на български граждани в чужбина 2019/2020г.
Източник: (НСИ, 2020)

Сериозен въпрос бе поставен на дневен ред пред туристическия бранш, а именно как ще бъде компенсирани българските граждани за отменените и нереализирани почивки и екскурзии в чужбина. По данни на Асоциацията на българските туроператори и туристически агенции близо 200 000 българи са платили чрез туроператори 250 млн. лв. за екскурзии и почивки в периода на обявеното извънредното положение от 13 март до 31 май 2020г.

Секторът бе изправен пред безпрецедентен проблем, тъй като съгласно българското законодателство и по-конкретно, действащия към него момент Закон за туризма при отмяна на пътуване туроператорът може да предложи на потребителя друго пътуване от по-високо или по-ниско качество, в противен случай дължи възстановяване на изцяло платените суми. Ситуацията в световен мащаб не позволяваше планирането на бъдещи почивки и екскурзии, което доведе до масово желание на потребителите за възстановяване на платените средства. Невъзможно бе за туроператорите да връщат парите на потребителите, тъй като масово са предплатени големи суми на външни за страната партньори, които не връщат нищо /по думи на заместник-председателя на БАТА/. Не бе възможно туроператорите да получат помощ за справяне със ситуацията и от застрахователите. По данни на Министерство на туризма в България за задължителната застраховка „Отговорност на туроператора“ от общо 3430 регистрирани туроператора и турагента у нас, 1154 са с минимална застраховка с покритие 25 000лв и само 18 са с над 1,4 млн. лв. (Асоциация на българските застрахователи, 2019). Което е крайно недостатъчно за удовлетворяване на нуждите на всички потребители (Zahariev A. , et al., 2020c).

3. Мерки за справяне с кризата в туристическия сектор

През август месец в опит да се подпомогне сектора и да не се стигне до масово изпадане в несъстоятелност на туристическите дружества, бе прието изменение в Закона за туризма, което не дава възможност на потребителите веднага да получат парични компенсации за отменените си пътувания, а това се случва в срок до 12 месеца, което е в противоречие с европейската директива (ЕС) 2015/2302 – относно пакетните туристически пътувания и свързаните пътнически услуги. Приетите от правителството мерки дадоха възможност на организаторите на пътувания да издават ваучери вместо парични компенсации за отменените екскурзии или пък да отлагат паричните компенсации далеч над 14-дневния срок, посочен в евродирективата. Приетото от българската държава изменение в Закона за туризма противоречи на Европейската директива и е в ущърб на потребителите, поради което в Европейската комисия е стартирана наказателна процедура срещу България.

В стремежа си да се справи с негативните последици от кризата в туризма, които се свеждат до неизпълнение на туристически договори и пакети, отмяна на резервации за нощувки, отмяна на полети, загуба на работни места /в следствие на затворени хотели и ресторанти/ и др. от страната ни бяха предприети следните мерки:

- На туроператорите бе дадена възможност да издават ваучери за бъдещи пътувания в Република България и в чужбина, на стойността, заплатена от потребителя, за периода от 2 години напред.

- С решение на Министерски съвет от държавния бюджет са отпуснати средства на обща стойност от 51млн. лв. във връзка с мерките, предприети от Министерство на туризма (Министерство на туризма на Република България, 2021), за подпомагане на сектора за преодоляване на последиците от Covid-19. Към момента финансираните предприятия са 235, а предоставените им средства възлизат на 15 144 363 лева, които са насочени приоритетно към възстановяване на суми на пътници, с анулирани пакети.

- Кампания по насочване на туристите към посещаване на местни атракции и туризъм в България. Като е отчетен ръст на посещенията на българи по родните курорти.

- Приета бе мярката 80/20 за финансиране от държавата за работещите в сферата на туризма, за които е осигурено допълнително финансиране с европейски средства .

4. Реализиран туризъм в условията на пандемия.

Следва да бъде отбелязана и една интересна тенденция, която раздвижи българския международен туризъм в чужбина в периода от края на 2020г. до месец март 2021г., а това бе фактът, че туристически дестинации, като Занзибар и Малдивите (24 часа) се обявиха за свободна от Covid-19 зона и за влизането на тяхна територия не бе необходимо представяне на PCR тест. Това стимулира българските туроператорски фирми да ангажират директни чартърни полети до островните държави за своите потребители. Не бива да бъде пропуснат и фактът, че пандемията бе допринесла за отлива на туристи от тези държави и месното население бе

принудено да намали цените двойно, което пък от своя страна направи тези дестинации по-достъпни за българския потребител.

Заклучение

От посоченото по-горе следва да се направят изводите, че:

1. Пандемията от Covid-19 постави пред сериозно изпитание туристическия сектор в България, като доведе до големи финансови загуби за бизнеса и за работниците в сферата.

2. Предприетите от правителството мерки за справяне със ситуацията дадоха временно решение на проблемите в бизнеса и независимо от сравнително ограничените макроикономически щети доведоха страната до дефицитно финансиране (Zahariev, et al., Debt management evaluation through support vector machines: on the example of Italy and Greece, 2020a).

3. Неяснотата в световен мащаб по отношение на пандемията не дава възможност да бъдат направени прогнози в дългосрочен план за възстановяването на международния туризъм в България и съответните валутни приходи от отрасъла (Захариев & Личев, 2017).

4. Румънските туристи през лятото на 2020 год. бяха единствения константен поток чуждестранни туристи, които фактически напълниха през август отворилите черноморски хотели за „късия“ коронавирусен летен сезон, което достигна измерения на туристопоток, отчетени и в предходни години (Захариев & Маринов, 2018).

Библиография

- 24 часа. (н.д.). Двойно по-ниски цени и без PCR – Малдивите и Занзибар хит за българи. Изтеглено на 24 03 2021 г. от <https://www.24chasa.bg/novini/article/9376959>
- World Travel & Tourism Council. (24 03 2021 г.). Global Economic Impact from COVID-19. Извлечено от <https://wttc.org/Portals/0/Documents/Reports/2020/Global%20Recovery%20Scenarios%20Nov%202020.pdf?ver=2021-02-25-183017-943>
- Zahariev, A., Prodanov, S., Radulova, A., Zaharieva, G., Pavlova-Banova, M., Angelov, P., ... Marinova, K. (04-05 September 2020b r.). The Bank Insolvency: from Lehman Brothers to Covid-19 (International Remarks and National Peculiarities). *Economic and Social Developments*(58), стр. 44-59. Извлечено от <https://www.bit.ly/30CGFLz>
- Zahariev, A., Prodanov, S., Zaharieva, G., Krastev, L., Kostov, D., Pavlov, T., ... Zdravkov, N. (2020c, September 04-05). The Brokerage Insurance Companies under Covid-19 Framework (the Bulgarian experience). *Economic and Social Development*(58), pp. 369-383. Retrieved from <https://www.bit.ly/30CGFLz>
- Zahariev, A., Zveryakov, M., Prodanov, S., Zaharieva, G., Angelov, P., Zarkova, S., & Petrova, M. (2020a, March). Debt management evaluation through support vector machines: on the example of Italy and Greece. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(3), 2382-2393. doi:[https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3\(61\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(61))
- Асоциация на българските застрахователи. (20 11 2019 г.). АБЗ участва в заседание на Националния съвет по туризъм на 19 ноември 2019. Извлечено от https://www.abz.bg/bg_BG/news/abz-ychastva-v-zasedanie-na-natzionalniya-suvet-po-tyrizum-na-19-noemvri-2019-1024.html

- Дамянов, А., & Захариева, Г. (2006). *Външноикономическа политика*. Свищов: Академично издателство „Ценов“.
- Европейска комисия. (24 03 2021 г.). ЕС помага за възстановяването на европейския туризъм. Извлечено от https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/travel-during-coronavirus-pandemic/eu-helps-reboot-europes-tourism_bg#---2
- Захариев, А., & Личев, А. (2017). *Валутни и валутни сделки*. Свищов: АИ „Ценов“.
- Захариев, А., & Маринов, И. (2018). *България и Румъния: конвергенция и дивергенция (2007-2016 г.)*. Научно-практическа конференция с международно участие „Финансово-икономическата интеграция на България в ЕС за 10 години членство – предизвикателства и перспективи. АИ Ценов.
- Захариев, А., Ангелов, А., Ганчев, Г., Братанов, П., Илиев, Н., Тодоров, Ж., & Петков, К. (2016). *Финансов анализ*. В. Търново: ФАБЕР.
- Министерство на туризма на Република България. (24 03 2021 г.). 9,4 млн. лв. изплати Министерството на туризма на туроператори и турагенти от държавната субсидия, отпусната за сектора. Извлечено от <https://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/novini/94-mln-lv-izplati-ministerstvoto-na-turizma-na-turooperatori-i-turagenti-ot>
- НСИ. (2020). *Годишни данни | Национален статистически институт*. Извлечено от [nsi.bg: http://www.nsi.bg/bg/content/1978/годишни-данни](http://www.nsi.bg/bg/content/1978/годишни-данни)
- НСИ. (24 03 2021 г.). Посещения на чужденци в България. Извлечено от https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=203
- НСИ. (н.д.). Пътувания на български граждани в чужбина. Изтеглено на 24 03 2021 г. от https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=112

БЕЛАСИЦА – БАЛКАН БЕЗ ГРАНИЦИ: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ТРАНСГРАНИЧЕН ТУРИЗЪМ В ГРАНИЧНИЯ РЕГИОН

Елена Тодорова Таракова

3 курс, бакалавър, специалност „Счетоводство“

Университет за национално и световно стопанство - София

Въведение

Беласица е гранична планина, на нейния връх Тумба се събират границите на България, Гърция и Северна Македония. Този връх е и място на международната планинарска среща „Балкан без граници“, чието име се превърна в отправна точка за представяне на възможностите за трансграничен туризъм в граничния регион между съседните държави. Целта на настоящата разработка е да се анализират туристическите ресурси и политиките в областта на туризма, които благоприятстват развитието на SAVE туризма като съвременна форма на устойчив туризъм. Обект на разработката е трансграничният туризъм в граничния регион около планината Беласица, а предмет на изследването е SAVE туризмът като нишова форма за трансграничен туризъм. Защитава се хипотезата, че поради благоприятните ресурси и политики този вид туризъм е пазарна ниша, която е перспективна за съживяване на трансграничния туризъм в постпандемичната регионална икономика, в условията на продължаващо трансгранично сътрудничество между пограничните райони на планината Беласица. За постигане на целта на разработката са използвани общологическите методи анализ, синтез, индукция и дедукция, както и емпиричните методи проучване на източници с информация, наблюдение и описание. За да се разкрие потенциала на SAVE туризма в граничния регион на планината Беласица за запълване на съществуваща пазарна ниша, е използван маркетингов подход за анализ на туристическите ресурси, предпоставка за развитие на този вид туризъм.

1. Беласица в контекста на устойчивия туристически маркетинг.

Преориентацията на съвременния туризъм от приоритетната цел икономическа печалба към устойчивост (Jamrozy, 2007) поставя заинтересованите лица в нова позиция – да променят с конкретни действия парадигмата на маркетинга в туризма. Новият модел на маркетинг в туризма постига устойчивост чрез обвързване на икономическите дейности с постигане на по-значими цели – подобряване на качеството на живот, повишаване на жизнения стандарт, опазване на околната среда и социална справедливост. SAVE туризмът отговаря на същността на т.нар. зелен или устойчив маркетинг, чиито теоретични постулати са формулирани през 90 години на 20. век (Haywood, 1990; Walle, 1998) и е особено подходящ за малко познати туристически дестинации с разнообразни туристически ресурси. Устойчивият маркетинг се налага поради все по-голямата популярност на устойчивите туристически продукти сред потребителите (Lu; Vock; Joseph, 2013) и е адекватен избор за туризма в погранични райони със съхранено природно богатство и доскоро недостъпни за туристически пътувания,

каквито са пограничната община Петрич и планината Беласица. Кризата в световния туризъм, причинена от пандемията Ковид-19, направи още по-видима необходимостта от т.нар. зелен преход на туристическата индустрия и регионите/към неутрална по отношение на климата и кръгова икономика/, който обвързва иновациите, дигитализацията, стратегиите в туризма с междусекторно взаимодействие, целящо насърчаване на конкурентоспособността на дестинациите и туристическите предприятия чрез постигане на социално-икономическа и екологична устойчивост. Като пограничен район, зависим от транспорта, с голяма част от населението, заето в сферата на услугите, обвързани със сектора на туризма, висока концентрация на малки и средни предприятия в общината, при свиване на пътуванията на чужденци с цел почивка и екскурзия (с 66% в България според данни на НСИ за м.март 2021 спрямо същия период на 2020г.), община Петрич може да съживи туризма единствено ако търси нетрадиционни решения, каквото е позиционирането на Беласица като регионална туристическа дестинация и привличане на SAVE туристи, които да допринесат за устойчивото развитие на сектора.

Понятието туристическа дестинация обвързва туризма с географската му характеристика. Един от първите автори, който използва понятието, го нарича ареал на дестинация „с различни природни и / или създадени от човека характеристики, които привличат неместни посетители (или туристи) за разнообразни дейности“ (Geogulas 1970). Когато говори за управлението на дестинацията, Световната организация по туризъм в своя Наръчник за управление на туристическите дестинации стеснява понятието в местна туристическа дестинация - „физическо пространство, в което туристът прекарва поне една нощувка. Тя включва туристически продукти като подпомагащи услуги и атракции и туристически ресурси в рамките на едnodневно пътуване (от мястото на престоя) Тя има физически и административни граници, които определят нейното управление, както и имидж и възприятия, които определят нейната конкурентоспособност на пазара“ (WTO, 2007). В наръчника се очертава и възможното обединение на няколко местни дестинации в по-големи – регионални и национални. В този смисъл Беласица е регионална туристическа дестинация, която би могла да включи местните дестинации от трите погранични района в България, Македония и Гърция.

За позиционирането на една нововъзникваща дестинация много важно е сегментирането на туристическия пазар и определянето на пазарните ниши. В българския пограничния район на Беласица вече се практикуват няколко вида туризъм – планински, културно-исторически, балнеоложки. Акцент в досегашната туристическа реклама на Петрич бе многоликостта и непознатостта на района, което обаче „работи“ предимно за вътрешния пазар. За трансграничен туризъм е необходимо да се потърси зеления преход, който гарантира устойчивост и отваряне на пазара към чуждите туристи. SAVE туризмът е онази форма, която предполага зелен преход и зелен маркетинг поради отговорното поведение на туристите, които го практикуват в съответствие с ценностите и разбиранията си за живот в хармония с природата и от полза на общността. Тъкмо SAVE туризмът е пазарна ниша за регионалната дестинация Беласица и може да обвърже в партньорски отношения трите погранични района за общи

действия по опазване на природните и културните дадености и общ маркетинг на дестинацията.

2. Туристически политики в пограничната община Петрич – състояние и перспективи.

Българската част от планината Беласица се намира на територията на община Петрич. В общинския План за развитие 2014-2020 (Велдер Консулт ООД, 2013) икономическият сектор туризъм обединява трите стратегически цели – регионално значима икономика, ефективни инфраструктури и услуги, разпознаваема идентичност. Развитието на община Петрич до 2020г. бе фокусирано в пет приоритетни области - увеличаване на местната продукция, опазване и оползотворяване на местните дадености, обновяване на селата, осигуряване на качествени и достъпни публични услуги, повишаване ефективността в управлението и сътрудничество. Всяка от тези области има отношение към създаването на разнообразни туристически продукти, основани на географското положение и богатите туристически ресурси на общината. Към настоящия момент местната власт подготвя стратегия за устойчиво развитие на общината, важен акцент в която е обособяването и разгръщането на потенциала на Петрич в сферата на трансграничния туризъм. През 2015г. е подписан Меморандум за сътрудничество между заинтересовани страни от регионалната туристическа дестинация Беласица - Българска фондация Биоразнообразие-клон Беласица, природен парк „Беласица“, национален парк „Езеро Керкини“-Гърция и Еколожко дружество „Планетум“-Струмица, Северна Македония. Документът определя целите и задачите на едно дългосрочно партньорство, сред които определяща е подобряването на социалните връзки и трансграничното сътрудничество за устойчивото развитие на региона на Беласица, чрез опазване на околната среда, развитие на човешките ресурси, инициативи за създаване на работни места, стимулиране на културния обмен и изграждане на всякакви видове съвместни мрежи. Този меморандум е последван от множество съвместни дейности за повишаване атрактивността на територията и качеството на живот на местните общности, чрез подкрепа на балансирано регионално развитие, опазване на природните и културните ресурси и тяхното разнообразие. Като емблематична за националната памет и регионалната култура, планина Беласица има потенциал за самостоятелна туристическа дестинация с регионален обхват. Доказват го политиките в сферата на туризма както на местно ниво, така и в трансграничното взаимодействие.

Трансграничният подход в туризма е неизменна част от трансграничното сътрудничество в рамките на ЕС. За съжаление, общата европейска политика в сектора на туризма не почива върху самостоятелен стратегически документ. Тя има своето правно основание в член 6 и дял XXII, член 195 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ЕС, 2012). В чл.6 туризмът е посочен като една от областите на общи действия за подкрепа и координиране, както и допълване на вече предприети действия. В чл.195 се регламентира допълващата дейност на ЕС към националните политики по отношение на насърчаването на конкурентоспособността на туристическите предприятия. Тъкмо тук откриваме правното основание за

развитието на трансграничен туризъм като израз на трансграничното сътрудничество между отделните държави, което започва от обмена на добри практики в сектора на туризма.

Граничният регион, в който попада община Петрич, участва в трансгранично сътрудничество със съседните общини на територията на Гърция – Ореокастро, Серес и община Струмица, Северна Македония. Една част от проектите са фокусирани в туризма. Още през 2008г. планината Беласица обединява усилията на местните власти в Петрич и Струмица, доставчици на туристически услуги и експерти по туристически маркетинг за разработването на успешна маркетингова стратегия, която да превърне планината в дестинация за устойчив туризъм. Проектът е финансиран от Програма ФАР 2005 чрез нейната Грантова схема за устойчиво развитие. Последният проект в сектор туризъм е „Създаване на културен дипол в трансгранична област“ по програма Interreg VA „Гърция-България 2014-2020“ и обвързва побратимените от 2005г. градове Петрич и Серес с инвестиционен приоритет опазване, насърчаване и развиване на природното и културното наследство.

Последният годишен темп на растеж на туристическите нощувки в ЕС преди пандемията, отчетен от Евростат за 2018г., е 2,6%, като за някои региони той достига 5%(Евростат, 2019). Това показва нарастващ интерес в Европа към пътуванията с цел туризъм, който бързо ще се възобнови с отпадането на ограничителните мерки. Изключително важно за възстановяването на туризма в регионалната туристическа дестинация Беласица ще бъде откриването на многостепенна перспектива за развитие. Многостепенната перспектива предполага междусекторно взаимодействие както в пограничния район, така и на трансгранично равнище. Обвързването с други икономически сектори – транспорт, земеделие, търговия и услуги, както и с нестопански и неправителствени организации от сферата на туризма и свободното време, образованието, науката, културата, с институции на местната и държавната власт ще бъде основополагащо за разширяването на обхвата и разнообразието на предлаганите туристически продукти, както и за изграждането на разпознаваем и привлекателен туристически образ на региона.

Интегрираният подход на микроравнище изисква предприемане на последователни действия за идентифициране на всички туристически ресурси в пограничните райони на трите държави, степенуване на техния потенциал за постигане на устойчиво туристическо търсене, рехабилитиране и обновяване на съществуващите туристически обекти и инфраструктура, засилване на атрактивността на съществуващите и разработване на нови, нишови туристически продукти. На макроравнище е необходимо обединяване на усилията на заинтересованите страни от трите погранични района за проучване и оценка на свойствата на туристическите ресурси – природни и антропогенни, свързани с планината Беласица и прилежащите ѝ райони, както и обща стратегия по тяхното опазване, съхранение и възпроизводство. Вече има реализирани добри практики в тази посока, макар и откъслечни, в рамките на отделни проекти по европейски програми.

3. Трансгранична регионална дестинация Беласица.

Първият трансграничен проект за трите държави е от 2013г. и има като основна цел опазването и популяризирането на природните дадености на планината. В него са включени разнообразни екообразователни дейности и рекламиране на възможностите за практикуване на екотуризъм. Партньори са Българската фондация Биоразнообразие, дирекцията на природен парк „Беласица“, екологичното сдружение „Планетум“-Струмица, Северна Македония, национален парк „Езеро Керкини“-Гърция и базираният в Германия Европейски фонд за природно наследство. Положени са основите за утвърждаване на единна дестинация за екотуризъм Беласица, като е изградена нова туристическа инфраструктура в планината, обучени са природни водачи и доставчици на туристически услуги от планинските села, осъществени са учебни пътувания на студенти и международни летни лагери за ангажиране на младите хора с каузата по опазване на околната среда, устойчивото развитие и подобряване на качеството на живот на местните общности чрез заетост в туризма.

Българска фондация Биоразнообразие, бенефициент в този проект, полага многогодишни усилия за опазване на биоразнообразието в Беласица и развитието на устойчив туризъм. Тяхна заслуга е превръщането на голяма част от планината в природен парк през 2007г. Те са пионери и в създаването на систематичност в маркетинга на трансграничния туризъм, свързан с планината. Създаденият модел за устойчив трансграничен туризъм обаче трябва да бъде осъвременен и допълнен чрез иновативни инструменти, които да стимулират туристическото търсене в две посоки – развитие на вътрешния туризъм до овладяване на кризата в сектора, причинена от Ковид-19, и възстановяване на трансграничния туризъм с предлагане на нови, комплексни туристически продукти за постигане на висока добавена стойност. Една от възможните посоки на обновление е SAVE туризмът, който поначало се практикува в потенциални и развиващи се дестинации.

4. SAVE туризмът и устойчивият маркетинг на регионалната дестинация Беласица.

SAVE туризмът е съвременна концепция за устойчив туризъм, който се разгръща в пазарните ниши на научния (Scientific), академичния (Academic), доброволческия (Volunteer) и образователния (Educational) туризъм (SAVE Travel Alliance, 2021). SAVE туризмът набира популярност в целия свят благодарение на SAVE Travel Alliance, световна организация с учредители Университетът „Джордж Вашингтон“, National Geographic, Counterpart International, GWU и HIT, чиято обща кауза е изграждането на приобщаващи, устойчиви общности и благоденствието на хората в тях, което може да се случи и чрез различните форми на SAVE туризма. Философията на този вид туризъм почива върху една от основните характеристики на милениалните туристи – те се възприемат повече като изследователи, отколкото като пътешественици. SAVE туризмът е насочен предимно към младите хора, които споделят общи ценности и искат да ги докажат чрез собствен принос към обществото. Туризмът е един

привлекателен начин да отстояват граждански позиции, като същевременно се образозват и забавляват.

Осмиленото от значима идея пътуване може да принесе огромни ползи за местните общности в пограничните райони на планината Беласица. Опазването на околната среда и активната защита на биоразнообразието, съчетано с приключения сред дивата природа, има много привърженици не само сред младите хора. Все повече туроператори използват доброволческите нагласи на туристите, за да ги включат в пътувания, фокусирани върху щадящото използване на природните и културните богатства, тяхното опознаване като съществен компонент от човешкото развитие и ученето през целия живот. Според експертни прогнози (Kadam, Deshmukh, 2019) размерът на глобалния SAVE туристически пазар, който през 2018г. е бил 69,5 млрд. долара, се очаква да достигне 106,9 млрд. долара до 2026г. Прогнозите са направени при CAGR от 5,8% за посочения период. За да бъде използван този нарастващ интерес в световен мащаб, е необходимо стратегическо обвързване на НПО, общините, образователните и културните институции, местния бизнес в пограничните райони за излизане на туристическия пазар с атрактивни SAVE пакети.

Туристическите ресурси за това са много и разнообразни. Природните ресурси се основават на биоразнообразието, а антропогенните - на екологичните туристически практики. Беласица е включена в Европейската екологичната мрежа „Натура 2000“ през 2007г. (МОСВ, 2013), когато е създаден и едноименният природен парк. Защитената зона „Беласица“ с площ 11 587,7677ха е обособена според Директивата 92/43/ЕЕС за опазване на природните местообитания и на дивата флора и фауна. В Натура 2000 са включени 14 природни местообитания, 12 вида безгръбначни, 8 вида земноводни и влечуги, 2 вида бозайници и 7 вида прилепи. Същевременно тук има няколко вида защитени територии – природен парк, резерват Конгура, защитени местности „Топлище“ и „Бабите“. Уникалността на планината се дължи до голяма степен на вековните кестенови гори от вида *Castanea sativa*, които имат статут на рядко местообитание в България, в Натура 2000 са приоритетни за опазване. Кестенът има символично присъствие в бита и културата на региона, листо от кестен е включено в туристическото лого на Петрич. В едно от подгорските села – Коларово – се провежда традиционен „Фестивал на кестена“, на който се представя символичният заряд на този дървесен вид във фолклора, кухнята, празниците и ежедневието на местните общности. Кестеновите гори в Беласица имат реликтен произход. Те са естествена среда за много висши растения и гъби с консервационна значимост. Изключително интересни за науката заради съчетаването им със средиземноморски видове в един ареал, който е най-големият не само в България, но и на целия Балкански полуостров. Тази специфика в биоразнообразието на планината може да стане отправна точка за SAVE туризъм, още повече че в планината се срещат 39% от растителните видове в България, сред които 53 балкански ендемита, и 20 вида защитени дневни пеперуди, което я превръща в основен район на пеперудите у нас. Същевременно кестеновите гори са заплашени от изсъхване заради все по-застрашителното настъпване на болест, наречена „рак по кестена“. Спешните мерки по тяхното опазване и устойчиво стопанисване биха

породили съпричастност не само сред екоактивистите, но и сред практикуващите значими, автентични и общественополезни пътувания.

Планината може да се позиционира не само в сегмента на доброволческия туризъм, но и в останалите сегменти SAVE – научен, академичен и образователен. В близост до Беласица се намира неразработен все още археологически обект, изключително предизвикателство за науката – античният град Хераклея Синтика, столицата на тракийското племе синти. Той е туристически ресурс за разнообразни учебни дейности, свързани не само с археологическите разкопки и антропологични, исторически и културологични изследвания, но и с природозащитна биология и орнитология, тъй като се намира в защитената зона „Рупите“ по Натура 2000, която същевременно е и защитена територия по Закона за защитените територии. Международният природозащитен статус на Рупите се дължи на това, че е важна спирка по миграционния път на птиците „Виа Аристотелис“ и установените 141 вида птици, 63 от които са от европейско природозащитно значение, 2 вида са световно застрашени, застрашени в Европа са 61 вида (BirdLife International, 2021). През 2005г. BirdLife International обявява Рупите за орнитологично важно място. Орнитолозите учени, студенти и любители на птиците, може да съчетаят наблюденията си в Рупите с още един обект в близост до Беласица – езерото Керкини в Гърция, което е национален парк и дом за около 300 вида птици, гнездящи, зимуващи и мигриращи.

Устойчивият маркетинг на регионална дестинация Беласица в потенциала ѝ за развитие на SAVE туризъм трябва да се разгръща в две посоки: разработване на туристически продукти, които хармонизират очакванията на потребителите с екологичните показатели на туристическата дейност, и изграждане на такъв имидж на дестинацията, в който водещи да бъдат нейните зелени характеристики. Устойчивият маркетинг ще промотира зелени практики, които намаляват екологичния отпечатък и съответстват на целите на Европейския зелен пакт. Вече има дейности в тази посока – например изработената интерактивна онлайн карта на пешеходни и веломаршрути в Беласица по проект „С раница и колело в Беласица“. Устойчивият маркетинг ще търси и стимулира промени в туристическото поведение и корпоративна социална отговорност на туристическия бизнес. За да има системност обаче устойчивият маркетинг трябва да почива на холистична маркетингова стратегия, към която партньорите от 3-те погранични района да изработят план за действие. Следващите стъпки ще бъдат разработването на регионален туристически бранд и сертифицирането на туристическите предприятия по международните системи за качество и устойчиво развитие.

Заклучение

Планината Беласица притежава значителен потенциал за навлизане в пазарната ниша на SAVE туризма, както по отношение на биоразнообразието и природните дадености, така и като културно-исторически обекти, самобитен бит, фолклор, кухня и начин на живот, които да станат предмет на научно изследване, образователни дейности и доброволчески практики. Политиките в сферата на туризма в българския пограничен район и трансграничното сътрудничество благоприятстват

развитието на SAVE туризма и превръщането му в значима част от регионалната икономика чрез последователен устойчив маркетинг. Този вид туризъм ще окаже положително въздействие върху регионалната туристическа дестинация Беласица, като обогати предлаганите туристически услуги и създаде висока добавена стойност, ще гарантира устойчивост в развитието на пограничните райони и ще подобри качеството на живот на местните общности - както в условията на постпандемичното икономическо възстановяване, така и след това. Безценните знания, които SAVE туристите ще придобият, ще се съчетаят с удовлетворяване на различни социални нужди на хората, ангажирани с реализацията на туристическите продукти. Промененото отношение към образованието и нагласите за учене през целия живот правят съпричастни към SAVE туризма не само младите хора, но всички, които искат да се почувстват изследователи – било в науката или учебните дейности, било в доброволчеството и отстояването на някаква кауза. Пътуването като източник на образование, кариера, саморазвитие или гражданска активност може да позиционира планината Беласица на картата не само на балканския, но и на световния SAVE туризъм.

Използвани източници:

1. Велдер Консулт ООД(2013). Общински план за развитие на Община Петрич 2014-2020.София. <https://www.strategy.bg/>
2. Евростат(2019). Туристическа статистика на регионално ниво <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics>
3. ЕС(2012). Договор за функционирането на Европейския съюз. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/ALL/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>
4. МОСВ(2013).Информационна система за защитени зони от екологична мрежа Натура 2000: <http://natura2000.moew.government.bg/>
5. BirdLife International (2021) Информационен лист за важни зони за птици: Рупите. Изтеглено от <http://www.birdlife.org> на 18/04/2021
6. Geogulas, N. (1970) . Tourist destination features. Journal of Town Planning Institute, 56, 442 - 446
7. Haywood, K.M. (1990). Revising and implementing the marketing concept as it relates totourism”, Tourism Management, Vol. 3, pp. 195-204.
8. Kadam, A. & Deshmukh, R. (2019). SAVE Tourism Market by Type (Scientific, Academic, Volunteer, and Education), and by Sales Channel (Travel Agent and Online): Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2019–2026. p.225
9. Lu, L.; Bock, D.; Joseph, M. (2013), Green marketing: What the millennials buyjournal of business strategy. J. Bus. Ethics, 34, 3–10.
10. Jamrozy, U. Marketing of tourism: a paradigmshift toward sustainability: International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research 1(2) DOI:10.1108/17506180710751669
11. SAVE Travel Alliance (2021). What is SAVE Travel? <http://www.save-travel.org/>
12. UNWTO Tourism Data Dashboard. <https://www.unwto.org/unwto-tourism-dashboard>
13. UNWTO, (2007) A practical guide to tourism destinations management. World Tourism Organization, c.1: https://www.academia.edu/41597830/A_Practical_Guide_to_Tourism_Destination_Management
14. Walle, A.H. (1998), Cultural Tourism: A Strategic Focus, Westview Press, Boulder, CO.



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДЕН МАРКЕТИНГ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL MARKETING

THE ANALYSIS OF RISKS OF THE INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT OF AUCHAN RETAIL AS A WAY TO IMPROVE ITS COMPETITIVENESS

Alina Andreevna Polskaia

3 grade, Bachelor, major in Economics

Nikolai Aleksandrovich Levchenko

4 grade, Bachelor, major in Economics

Rostov State University of Economics

Introduction

Each branch has the competitive environment. In that case, for increase in competitiveness of the enterprise it is necessary to define effective strategy, which will allow to reveal the internal and external factors influencing its situation in branch. For this purpose, it is necessary to define the current position of the company and its competitors. The analysis of the internal and external environment is an analysis strong and weaknesses of firm, its opportunity and threat by means of which managers I will be able to develop effective strategy and to increase competitiveness. Search strong and weaknesses of competitors will allow the company to estimate the potential, the purposes, situation in branch and to increase the advantages. As a method of a research SWOT analysis was chosen. As a subject of the analysis activity Auchan the Retail in the market of the Russian Federation served.

1. Characteristic of Auchan Holding

Auchan Holding is the French company founded in the city of Ruba in 1951. In 2020 it entered the rating of FORTUNE GLOBAL 500, having taken the 196th place with revenue in 54,6 bln dollars of the USA. Auchan Holding is present at 17 countries and contains 3 778 shops worldwide. In network 351 000 employees work. Auchan takes the 2nd place in the world among the French distributors and the 13th place in the world in the sphere of sales of food. [1, 2]

Auchan Holding has in the portfolio besides all the known Auchan Retail also of Decathlon, Leroy Merlin, Kiabi, Mondial Carpet.

Table 1. Financial performance of Auchan Holding for 2018-2020, billion USD

Indicators	Indicator value			Change	
	2020	2019	2018	%	billion USD
Revenues	54,672	60,749	60,028	-8,92%	-5,356
Profits	-1,637	-1,351	0,310	-628,06%	-1,947
Assets	38,708	41,073	42,801	-9,56%	-4,093

Source: <https://fortune.com/company/auchan-holding/global500/>

Apparently from table 1, for the studied period revenue decreased by 8,9% or 5,3 bln dollars of the USA that, most likely, is caused by implementation of the rebranding demanding investment. The company makes change of the product range, opens own productions, introduces new IT systems in network functioning.

In addition, you should not forget about recent introduction of the mode of self-isolation, restriction of work of large shops, closure of borders. Against the background of growth of the required investments and decrease in revenue the profit of the company decreased by 628,1% or for 1,9 bln dollars of the USA. Auchan continues optimization of business by closing of unprofitable shops worldwide, on this background assets of the company decreased by 9,6% or for 4,1 bln dollars of the USA.

2. SWOT Analysis of Auchan Retail Russia

In the conditions of market economy when competition escalates, it is necessary to have accurately drawn up action plan allowing to use adequately strengths and the opening possibilities of activity of the enterprise. At the same time, it is necessary to expect probable threats and to work on elimination of weaknesses. The Russian Federation is one of the largest markets in which Auchan Holding conducts the activity more than 20 years that causes its importance. In spite of the fact that the situation in the Russian market has very unstable character, rational planning allows to reduce considerably risk of negative consequences at adoption of administrative decisions. [4]

The well-tried remedy allowing to reveal and structure strong and weaknesses of the enterprise and to estimate the opportunities arising at the same time and threats is SWOT analysis. It helps the enterprise in the course of strategic planning can regularly reveal, estimate and control opportunities, adapt the activity for the purpose of reduction of potential consequences of threats. From that, how seriously managers of all levels approach carrying out SWOT analysis, the choice of strategic activities of the enterprise depends.

Table 2. SWOT Analysis of Auchan Retail

Strengths	Weaknesses
Scales of the company Private label The decentralized system of assets Wide product range	Low profit For a long time, focus on the price of the product to the detriment of the assortment and service
Opportunities	Threats
"Fashion" for eco-friendly products Implementation of new software in the workflow Opening of points with cash desks of self-service without cashiers The transition of stores to online trading	Strengthening of positions of the rival companies (Carrefour S.A, METRO AG) Imposition of sanctions for some countries Increase in prices for the real estate

Source: Author's analysis using data from the following sources: [2, 3]

Characteristic of the internal environment

Scales of the company allow supporting low price level that gives it competitive advantage. It has own production under the name of «Cosmia» in Italy that allows consumers to buy from the different countries production of the European quality at the affordable prices. The decentralized system of assets allows optimizing the taxation and does not allow making the decision to one person. The company is engaged not only sale of food, but also sells clothes, cosmetics, etc.

Now Auchan the Retail reconsiders the policy of business, carries out its rebranding, changes the range, experiments that demands in turn big investments therefore decrease in revenue and profit, perhaps, during the difficult period will put the company in a difficult situation. Long time Auchan pursued the policy based on low prices to the detriment of service and the range of goods that in turn created opinion of buyers on shop as low quality and cheap, however, Auchan works on the brand and recognition.

Characteristic of the external environment

Today the healthy lifestyle, conscious consumption, naturalization of structure of food, cosmetics, clothes, household chemicals, etc. becomes more and more popular that is an opportunity for increase in buyers. Introduction of new software in working process will reduce turns on cash desks, theft, will allow to accelerate audit and the number of its carrying out. Opening of shops with cash desks of self-service will lower costs, and transition to online will allow to increase trade the number of the clients who are settling down far from shop.

Imposition of sanctions increases the purchase value of goods, there is a complexity of their transportation that leads to increase in costs. Strengthening of positions of direct competitors of the company (METRO Cash&Carry And Carrefour) forces the company to invest huge amounts of money in ways of increase in competitiveness. Auchan generally owns hypermarkets, which occupy the huge spaces and demand big investments into purchase or rent. The period of a pandemic and self-isolation showed, shops at the house therefore growth of their quantity is threat for decrease in buyers in hypermarkets become how more preferable.

Having carried out the analysis of the internal environment of the company, it is possible to note that Auchan Holding has many positive sides for implementation of activity in the world market. The company relatively began to pursue recently the strengthened policy of improvement of marketing activity. Thanks to the fact that the company adheres to price policy below, than at competitors it has prospect for further growth.

Assessment of influence of external factors on changes of the internal environment. Development of strategy of the company

Strengths-Opportunities. Increase in demand for what products allows the company to reconstruct positioning of own trademark towards environmental friendliness that will allow it to correspond to modern what trends and to attract new consumers. Thanks to purchase and placement of goods of various producers under marking "eco", the product range will become even wider that will promote increase in satisfaction of buyers.

Development of technological equipment allows to introduce the advanced systems of video surveillance in working process, to establish cash desks of self-service. It will allow to reduce the number of hired workers, respectively, costs. In addition, cash desks of self-service will increase capacity, and the system of video surveillance will allow to reduce probability of theft. Thus, the modern equipment allows to increase overall performance of shops.

Transition of shops to online trade allows to increase availability of production Auchan and to capture hard-to-reach spots in the cities. Online trade gives the chance of expansion of the range of production by the organization of

separate warehouses (dark stores), for example, with a possibility of delivery or shipment at own expense.

Strengths-Threats. Strengthening of positions of the rival companies, for example, the SUBWAY, the TAPE, OK, will lower the share occupied by Auchan, besides the company will need to undertake additional measures for increase in the competitiveness that in turn demands huge monetary investments. Shops with low profitability will become unprofitable that will result in need of their elimination.

Imposition of sanctions, perhaps, will force the foreign engineering, consulting, and auditor companies to stop cooperation with the company in Russia; also, it can result in impossibility of import of foreign technologies that will very strongly affect efficiency and competitiveness. Perhaps, it will influence also delivery of goods of own trademark which productions are located abroad. Auchan will not be able to provide goods of the European production at the same prices, as earlier. Sanctions will be reflected also in the product range, some types of goods cannot be bought, and others will grow in price.

Increase in prices for the real estate will increase expenses of the company on rent and its purchase, cost of expansion acting and construction of new shops will become more expensive and, perhaps, is unprofitable. Also it will force to close shops with low profitability, will lead to emergence of a huge obstacle for scaling of the company. Expensive real estate will force Auchan to optimize use of the area that will lead to reduction of less demanded goods and reduction of their range.

Weaknesses-Opportunities. Introduction of new technology solutions will allow to reduce the number of thefts and to increase overall performance of shop that will lead to decrease to costs and increase in profit. It will also allow the company to improve service, to lower load of cash desks.

Online trade allows the company to offer people more extensive range of goods, to capture the bigger number of areas in the cities and also the neighboring settlements. There is a possibility of decrease in costs for the expensive maintenance of shops and reduces need of search of the real estate for the downtown or for large areas.

Weaknesses-Treats. Strengthening of positions of competitors, imposition of sanctions and increase in prices for the real estate with high probability will lower the market capacity share occupied by Auchan that will result in need of increase in prices for goods, reduction of the product range, closing of low-profitable shops, the termination of development and implementation of projects. In addition, it will not allow the company to carry out introduction of technologies for improvement of service and decrease in costs.

Conclusion

Summing up the results above, one may say that Auchan Holding is one of the largest trade retail networks around the world, which for long years enters the rating of FORTUNE GLOBAL 500. It conducts activity in several spheres - Auchan Retail, Leroy Merlin, Decathlon, Kiabi, Mondial Carpet. Today, one of the major and large directions is Auchan Retail.

In the course of carrying out it was accepted to conduct researches SWOT analysis of Auchan Retail in the Russian market, as it is one of the largest on which the company conducts the activity. The research allowed to reveal strong and weaknesses, opportunities and threats on the basis of which was a number of recommendations about improvement of a position of the company in branch and increases in its competitiveness is created.

The company needs smoothly running interaction with local producers for decrease in negative consequences from imposition of sanctions, closure of borders, increases in cost of import production. Implementation of optimization of the taxation, shots, logistics, and use of room space will allow to lower costs and to increase profit. For coverage of bigger number of potential consumers, she should develop the plan for opening of online store with a possibility of delivery and shipment at own expense. In case of the impossible organization of such wide range as in hypermarkets, the company it is necessary to introduce online orders in open supermarkets and shops at the house. These recommendations will allow to reduce vulnerability of the company to the fast-changing conditions of modern economy.

References

1. Fortune Global 500 (2020). <https://fortune.com/company/auchan-holding/global500/>
2. Auchan Retail Group. <https://www.auchan-retail.com/en/>
3. Levinskaya A. (2020, August 21). The Auchan's business model no longer works. *News Portal RBC*. <https://pro.rbc.ru/news/5f3e90b79a79477be2dc86b4> (in Russian)
4. Sutina A.A., Bakeeva Y.R. (2017). Internal and External environment of organization. *The Idea of Science*, №3. <https://cyberleninka.ru/article/n/vnutrennyaya-i-vneshnyaya-sreda-organizatsii-1>



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНА ИНТЕГРАЦИЯ
И ТЪРГОВИЯ



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL INTEGRATION
AND TRADE

РЕМИГРАЦИЯТА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РАЗВИТИЕТО НА МЕСТНАТА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ЕКОСИСТЕМА

Александър Бориславов Стойчев

докторант

Икономически университет - Варна

Въведение

Връзката между миграцията и предприемачеството е обект на множество изследвания през последните години. Редица научни изследвания поставят фокус върху положителните ефекти, които миграцията оказва, както върху приемащите, така и върху изпращащите страни. В настоящия доклад, акцентът е насочен към ремиграцията като един от положителните ефекти на миграцията за страната-донор. Все още в специализираната литература рядко се срещат публикации и изследвания, които търсят връзката между ремиграцията и развитието на предприемачеството в изпращащата страна.

Разработката има за цел да открие две групи фактори - външни и вътрешни, които оказват въздействие върху предприемаческата екосистема в България в контекста на ремиграцията. Външните фактори произтичат от пребиваването зад граница, докато вътрешните са предпоставени от състоянието на местната среда. Направеният анализ показва, че ремигрантите-предприемачи оказват влияние върху екосистемата в страната-донор чрез знанията, уменията и контактите, придобити в чужбина. Каква е степента на това влияние, доколко ремигрантите са поставени в по-изгодни позиции и имат по-голям принос за развитието на предприемачеството спрямо местните си колеги, е предмет на бъдещи изследвания по темата.

1. Обратната миграция като предпоставка за възникване на предприемаческа дейност

Ремиграцията е един от положителните ефекти на миграцията. Тя намалява т.нар. "изтичането на мозъци" (brain waste) и го превръща в "печалба от мозъци" (brain gain) (Макни, 2010). Основният ефект от този процес, е чрез внесения от завърналите се емигранти човешки капитал под формата на нови знания, квалификация, иновативно и предприемаческо мислене, обогатена култура, да се подпомогне икономическия растеж на страната-донор.

Икономическите теории разглеждат ремиграцията в няколко аспекта. От една страна, тя е резултат от неуспешен опит за миграция, който не е дал нужните очаквания и резултати (Todaro, 1969), свързани с погрешно изчислени разходи и невъзможността емигрантите да се възползват максимално от предимствата на по-високите доходи в приемащата страна (Неокласически подход). Новата икономическа теория разглежда завръщането в родината като личен резултат от стратегия, която е дефинирана в домакинството (Stark, 1991). Според тази теория се приема, че ремиграцията е естествен резултат от успешен престой в чужбина, по

време на който са постигнати целите за по-високи доходи и натрупване на спестявания.

Ремигрантът-предприемач

На база постигнатите резултати от пребиваването си зад граница, ремигрантите могат да бъдат поставени в четири основни групи (Cerase, 1974) - завърнали се поради неуспех; консерватори, решили да закупят земя или друго недвижимо имущество с натрупаните спестявания; завръщане за пенсиониране и завърналите се **с цел иновация и предприемачество**.

Групата на последните (иноваторите-ремигранти) често се самоопределя като „носител на промяната“, на база знанията и уменията, придобити по време на престоя им в чужбина. Това ги мотивира да използват всички натрупани средства, за да постигнат поставените си бизнес цели. Ставайки проводник на интелектуален капитал, ремигрантите-предприемачи са задвижващият елемент на ефекта *brain gain*. Благодарение на тях се пренасят добри практики, на база усвоените знания и умения зад граница. По този начин освен интелектуалният капитал, който се пренася трансгранично, се обособяват и международни мрежи на комуникация между приемащата и изпращащата страна. Това ги превръща в групата на ремигрантите, която оказва най-голямо положително влияние върху социално-икономическата среда в страната-донор. В подкрепа на това твърдение е фактът, че повече от половината завърнали се емигранти остават икономически активни след прибирането си в родината, като мнозинството от тях се заемат именно с предприемаческа дейност (Dustmann, 2002). Фактори, влияещи върху този избор са най-вече професионалният опит, придобит в чужбина и натрупаните финансови средства. Тези два фактора поставят ремигрантите в по-изгодна позиция за стартиране на бизнес спрямо местните предприемачи. Такъв е примерът с Египет, където завърналите се имат по-голям шанс да създадат успешен бизнес спрямо местните им колеги (Wahba, 2009). Една от най-големите пречки за стартиращите предприемачи е осигуряването на достъп до финансиране. Твърде е вероятно, чрез спестените средства от изпълняваните трудови дейности зад граница, завърналите се от чужбина потенциални предприемачи, да не разчитат на външни източници на финансиране за стартиране на бизнес. Както например Chu et al. (2011) посочват, основният източник на финансиране за стартиращи предприемачи в Китай са личните спестявания.

2. Външни и вътрешни фактори влияещи върху предприемаческата екосистема в страната-донор

За целта на настоящия доклад се разглеждат две групи фактори, които оказват влияние върху развитието на предприемаческата екосистема в изпращащата страна. Външните фактори са тясно свързани с ремиграционните процеси, докато вътрешните произтичат от спецификата на самата страна на завърналите се емигранти. Направеният анализ показва, че двете групи фактори оказват значително влияние върху развитието на предприемаческата екосистема и поставят ремигрантите в

много по-изгодна позиция за стартиране на бизнес спрямо местните им колеги.

2.1. Външни фактори от ремиграцията, оказващи влияние върху предприемаческата екосистема

В специализираната литература могат да се открият три основни външни фактора - *придобито образование в чужбина и международни мрежи на знания; изградени връзки с предприемаческите екосистемите зад граница; стимулиране на международните връзки сред местните предприемачи*. Първите два фактора са застъпени в разработките на Henn (2012), Kenney et al. (2013), Andonova et al. (2013) и (Schaefer, 2018). Третият е развит в анализите на Schaefer (2013).

Предприемачите-ремигранти влияят върху екосистемата като *циркулатори на знания между регионите* (Henn, 2012). Това се случва чрез прилагане на бизнес практики, които са вече тествани в чужбина и са възприети да работят ефективно в местната екосистема. По този начин, свързвайки външните участници (инвеститори, институции и компании) и местни предприемачи, се създава проводник от мрежи за различни бизнес идеи и иновации (Kenney et al., 2013). Този ефект е най-значим в ситуациите, в които емигрантите са получили своето *образование в чужбина* и са разменили ключови контакти с бизнеси и институции в по-развитата страна-домакин.

Типичен пример за положително влияние на образованието в чужбина върху местната предприемаческа екосистема са страните от Югоизточна Азия и сформиранието на мощни клъстери в сферата на информационните технологии и комуникации (ИТК) (Dai and Liu, 2009). Именно ИТК са считани за един от движещите фактори за стимулиране на предприемаческата дейност при ремигрантите, поради относително ниския праг на разходи и капитал, в сравнение с останалите индустрии (Kenney et al, 2013). Успешното и скоростно разрастване на ИКТ индустрията се счита за основна движеща сила за напредъка на икономиките на страни като Китай, Индия и Тайван.

Подобна тенденция се наблюдава и на Балканите, макар и в не такива мащаби. Технологичната стартъп общност в България и региона се състои предимно от добре образовани млади хора с добра професионална квалификация, придобита в големи и успешни мултинационални компании (Andonova, 2013). Придобитият опит е усвоен по време на обучението им в Западна Европа или Северна Америка. Това поставя голяма част от местните предприемачи в графата - завърнали се емигранти. Обща черта, която ги характеризира е силната им ангажираност и отдаденост за развитието на местната екосистема, глобалната визия за развитие на идеите им и желанието да участват в глобалните мрежи.

Профилът на типичния предприемач в България е: мъж на възраст между 28-34 години с професионален опит в сферата на ИТ и комуникациите, който живее в столица или голям град. Говори свободно английски език, притежава образователна квалификация, минимум ниво колеж. Работил е в поне една международна компания. Пътувал е много или е живял и работил зад граница, като визията му е да промени света или поне ситуацията в родната му страна (GEM 2013).

Друг значим външен фактор, влияещ върху еволюцията и последващото развитие на местната екосистема са *врзките на ремигрантите с екосистемите зад граница* (Schaefer, 2018). В проучването си от 2018 година, Шаефер достига до заключенията, че ремиграцията оказва следните три големи положителни ефекта върху предприемаческата екосистема. На първо място, завърналите се емигранти създават *международни връзки на знания* с други екосистеми. На второ място, значителното развитие на местната екосистема насърчава висококвалифицирани емигранти да се завърнат в родината и да заемат управленски постове в развити компании или да стартират собствен бизнес. На трето място - добре развитата екосистема създава *предпоставки за допълнително развитие на международните връзки сред участниците, които все още нямат опит зад граница*. По този начин се създава разпръскващ ефект на знания сред отделните екосистеми на международно ниво.

2.2. Вътрешни фактори, влияещи върху предприемаческата екосистема

Докато външните фактори, оказващи влияние върху предприемаческата екосистема в резултат на ремиграцията, са свързани основно със знанията и опита внесени от чужбина, то вътрешните се обосновават на степента на развитие на местната екосистема (Cohen, 1990). Както Kaufmann твърди, завръщайки се в родната си страна, ремигрантът-предприемач става част от цялото ѝ, състоящо се от субектите, участващи в нея и културата на доверие и взаимното сътрудничество помежду им. Характерно за екосистемата е създаването и развитието на отношения между предприемачите и останалите контрагенти на икономическия пазар. Тези връзки са главно обосновани на придобитите знания от научни общности, финансови ресурси от рискови играчи и инвеститори, човешки ресурси от университети и други образователни институции, одобрение от регулаторни органи (Stam, 2019). Всеки един от участниците в екосистемата изпълнява решаваща роля в нейното развитие и поддържане. По този начин отделните градивни елементи на системата се свързват в единство и както всеки един от тях е от изключителна важност за успеха на предприемача, така и самите те зависят от него.

Вътрешните фактори, които имат значение за развитието на предприемаческата екосистема могат да се изведат от доклада на Глобалния мониторинг по предприемачество от 2016 г., който обхваща национално експертно проучване на предприемаческата екосистема в България. Тези фактори са вътрешноприсъщи на средата: държавна подкрепа, достъп до финансиране, образование в областта на предприемачеството и научноизследователска и развойна дейност (GEM, 2016).

На първо място е поставена **държавната подкрепа**, която се изразява в програми и политики за подпомагане дейностите на публичния сектор (данъчни облекчения, олекотяване на бюрократичните процедури). Макар и инфраструктурата за стартиране на бизнес да е сравнително добра, това не може да компенсира неравнопоставеността между някои фирми и останалите участници в икономиката. На следващо място е **достъпът до**

финансиране. Основен проблем за местните предприемачи е недостатъчната финансова култура в начална фаза на развитие на бизнес идеите, липсата на адекватни средства за финансиране, липса на компетентни мениджъри на фондове и опитни инвеститори. Завръщащите се емигранти директно вливат финансов ресурс в местната икономика от спестените средства, които им позволява да стартират своите бизнес начинания. Третият фактор е **образованието в областта на предприемачеството**, който се критикува от експертите. Негативната му оценка е показателна, че България има голяма нужда от повече квалифицирани кадри, обучаващи младите предприемачи в страната ни. Въпреки това, не липсва внедряването на добри практики и в тази област – една от които е включването на часове по предприемачество в учебните програми през последните години. Както стана ясно, част от ремигрантите получават предприемаческо образование в чужбина, което използват на практика при завръщането си. **Научноизследователската и развойна дейност** също има нужда от по-висока производителност. Докладът посочва, че университетите нямат никаква или малка роля за подпомагане на предприемачеството, за разлика от редица чуждестранните университети. Всичко това може да насочи към разсъждения относно мотивацията и готовността за стартиране на предприемачески инициативи сред местни потенциални предприемачи и завърнали се от чужбина с ноу-хау българи.

Въпреки че за 2017 г., страната ни е поставена на трето място в света и второ в Европа по подобрене на индикаторите за предприемачество (GEDI, 2017), през последните три години няма развитие в стойностите на индекса (GEDI, 2019). Глобалният предприемачески индекс е показател, както за качеството на предприемачеството, така и за развитието на предприемаческата екосистема в дадена страна, базирайки се на 14 компонента (стълба). Заедно с това, през последните години се наблюдава спад на българите, имащи желание да стартират бизнес - от 5.9% на 3.9% (GEM, 2019). Изводът, който следва е, че има много какво да се желае относно вътрешните фактори, стимулиращи местната предприемаческа екосистема.

Заклучение

Чрез анализа на двете групи фактори може да се предположи съществуването на връзка между тях. От една страна, със завръщането си в родината, ремигрантите създават поток от информация, знания и ресурси в местната екосистема, базиран на ефекта *brain gain*. По този начин, пренасяйки опита си, се създават трансгранични мрежи на комуникация с други екосистеми, които пряко или косвено влияят върху предприемаческите дейности на местно ниво. От друга страна, за да протичат тези процеси в синергия е нужно екосистемата в страната на произход да предразполага с благоприятна бизнес среда, както за местните предприемачи, така и за завърналите се емигранти. Ремигрантът-предприемач разполага с предимство пред местните си колеги относно достъпа до финансиране, образование и квалификация, научноизследователския и развоен трансфер и трансгранични контакти с

други екосистеми. Това го прави не толкова зависим от вътрешните фактори на влияние. Използвайки пълния им потенциал, завърналите се предприемачи имат възможността да допринесат за значителното подобрене на местната екосистема.

Направеният анализ създава предпоставки за бъдещи емпирични изследвания относно специфичното влияние на двете групи фактори върху развитието на предприемаческата екосистема в България, в контекста на ремиграционните процеси. Може да се изследва доколко българският ремигрант-предприемач има предимства пред предприемачите, които не са учили и работили за граница, и в каква степен ремиграцията се явява по-силен двигател за развитието на местната предприемаческа екосистема.

Използвани източници (References)

- Макни, В. (2010) Интелектуална емиграция: ефект в две лица. ИК Геа - Принт Варна, 81
- Todaro, M. P. (1969) A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries. *The American Economic Review*, 59 (1): 138–48
<https://www.jstor.org/stable/1811100>
- Stark, O. (1991) *The migration of labour*. Cambridge: Basil Blackwell, 26
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/016604629390057L>
- Cerase, F. (1974) Expectations and Reality: A Case Study of Return Migration from the United States to Southern Italy, <https://www.jstor.org/stable/3002783>
- Dustmann, C., & Kirchkamp, O. (2002). The optimal migration duration and activity choice after re-migration. *Journal of Development Economics*, 67, (2), 351–372.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304387801001936>
- Dai, O., Liu, X., (2009) Returnee entrepreneurs and firm performance in Chinese hightechnology industries. *International Business Review*, 18 (4), 373–386.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593109000365>
- Chu, H. M., Kara, O., Zhu, X., & Gok, K. (2011). Chinese entrepreneurs. *Journal of Chinese Entrepreneurship*.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/17561391111144546/full/html>
- Henn, S. (2012) Transnational entrepreneurs, global pipelines and shifting production patterns: the example of the Palanpuris in the diamond sector, *Geoforum*, 43: 497–506. https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137537614_4
- Kenney, M. Breznitz, D. Murphree, M. (2013) Coming back home after the sun rises: Returnee entrepreneurs and growth of high tech industries, 3
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0048733312001710>
- Andonova, V. Krysteva. M. (2018) *Global Entrepreneurship Monitor Bulgaria: Annual Report 2016-17*, 43 Retrieved from
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-bulgaria-annual-report-2016-17-bg>
- Schaefer, S. Henn, S. (2018) The evolution of entrepreneurial ecosystems and the critical role of migrants. A Phase-Model based on a Study of IT startups in the Greater Tel Aviv Area, *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, 11(2):317–333 <https://academic.oup.com/cjres/article-abstract/11/2/317/4996729>
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A., (1990) Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly: Technology, Organizations, and Innovation*, 35 (1), 128–152 <https://www.jstor.org/stable/2393553>

- Ewing Marion Kauffman Foundation (2021) What are Entrepreneurial Ecosystems? The rise of the rest. Retrieved from <https://www.kauffman.org/ecosystem-playbook-draft-3/ecosystems/>
- Stam, E. Van de Ven, E. (2019) Entrepreneurial ecosystem elements, 5-6
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Global entrepreneurship monitor (2019) Entrepreneurship in Bulgaria: Entrepreneurial Behavior <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/bulgaria-2>
- Global entrepreneurship and development institute (2019) Global Entrepreneurship Index <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>

THE IMPACT OF THE DIGITAL REVOLUTION ON THE OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES AND THE TRANSFORMATION OF BUSINESS MODELS OF MULTINATIONAL BUSINESSES

Andrey Sergeevich Klimenko
2 grade, Bachelor, major in World Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

Since the beginning of the industrialization of society, the foundations of industrial development have changed under the influence of external and internal factors, among which we can distinguish technological breakthroughs, called the "Industrial Revolution" (IR). Subsequently, three IRs occurred. Today, we can talk about the beginning of the 4th industrial revolution and the transformation of business models and business processes caused by new technologies, in particular, the huge potential for development in economic sectors with the help of a platform business model (BCG Global, 2016)

1. Business processes and their optimization

Industry 4.0 or the "Digital Revolution" suggests that key aspects of production will undergo a radical transformation. Formal business process analysis methodologies have clear regulations and simple templates, which are the most effective tools in the presence of a large volume of quantitative data. In the opposite case, the pragmatic method is preferred. It is actively used not only for analysis, but also for optimizing business models. It examines the compliance of processes with the original standards. The main attention in this approach is paid to compliance with the completed developments. There is no fully unified approach to the systematization of business process optimization, since each researcher identifies its own stages, which are associated with specific conditions.

Industry 4.0 brings new technologies that can increase the productivity of enterprises, in particular, their automation. To understand the practical benefits of Industry 4.0, consider the company's experience in industrial production. Thus, Thyssen Krupp AG is one of the world leaders in the production of high-alloy steel, as well as metalworking machines and elevator. After cooperation with Microsoft, the MAX system was created, which allows you to use elevator models and predict their breakdowns, transmitting data to the company's engineers in real time. This allowed for a 50% increase in uptime (Manyika J., Lund S., Bughin J., Woetzel J., Stamenov K., Dhingra D., 2016)

2. Digital TNCs

Thus, the integration of digital revolution technology should significantly help reduce costs, speed up the data analysis process, and prevent most accidents for all companies using their technologies. In particular, an interesting topic to consider is the behavior of large TNCs in a changing environment. It is well known

that any business transformation must be justified and pursue certain goals, so as not to cause an increase in inefficient costs.

Despite the unequivocal increase in the level of international relations in the process of globalization, it is impossible not to note the slowdown in the dynamics of international trade. Thus, in the period from 2007 to 2016, cross-border routes of capital movement decreased by almost 65%. When comparing the data with the level of world GDP, it can be concluded that international economic traffic has decreased by 14% compared to 2007. [2] This divergence is explained by the trend of the emergence of a new transfer of information flows – the Internet. For example, Cisco's research shows that global Internet traffic has increased almost 520-fold from 2002 to the present (from 100 to 51,900 gb/s) (The Zettabyte Era, 2017). At the same time, in 2006-2014, the growth of cross-border flows on the Internet is equal to 3280%, which indicates an unusually rapid growth, which has continued in the future (Lund S., Manyika J., 2016).

The flow of information through the Internet has become almost as influential in international economic relations as cross-border trade. Consequently, the process of digitalization has a strong impact on TNCs: the value chains created by TNCs are beginning to be undermined, as well as pressure from competitors who previously had no access to global markets due to limited resources. According to the available data, we can talk about a period of stagnation that followed the global economic crisis (Mettler A., Williams A., 2011). However, this statement is erroneous, since it is based only on superficial information. On a more detailed analysis, it becomes clear that there is a whole layer of TNCs that have successfully integrated their capacities into the digitalization process and have become giants-industry leaders. For them, the main activity was the development of new technologies, their application and the sale of their services.

There are three large groups of TNCs. The first are TNCs that use the information and communication business model and create conditions for the introduction of digital technologies-ICTs. The second group includes TNCs in the IT sector, engaged in the production of computer equipment, parts, Internet devices, as well as their components. Among all other TNCs, we can distinguish a special group, the third, the so-called “digital” or platform TNCs. For the first time, they were statistically highlighted in the 2017 UNCTAD report (Sebastian I., Ross J.W., Beath C., Mocker M., Moloney K.G., Fonstad N.O., 2017) It follows from this report that the tools and methods of the new generation of TNCs are strikingly different from the usual ones before. Thus, it becomes possible to ensure the initial level of sales and foreign economic relations with a much smaller number of foreign assets. The asset-to-sales ratio of platform TNCs is approximately 1.5, which is 1.5 times higher than that of other TNCs. This process of destruction is explained by the traditional dependence between the size of foreign assets and sales, and the intensive development of digital platforms as one of the tools of internationalization.

Speaking about the platform business model, it is worth mentioning the steady pace of increasing capitalization, as it is able to restructure the modern economic system. The methods of making a profit for companies may vary, but the basis is the connection of the seller and buyers on a single online platform. The main difference from the classic TNCs is the absence of the need for strict centralization of transaction flows, the creation and constant investment in foreign assets for the effectiveness of the platform model. For example, Uber does

not own any vehicles, and Airbnb cannot own the proposed real estate. They only rely on the assets that are owned by numerous participants of their platforms.

3. Transformation of traditional TNCs

In the context of universal digitalization, TNCs that are based on new technologies have more opportunities for growth and flexibility, while traditional TNCs are forced to move to new markets under the pressure of many competitors. An example of a company that fits modern criteria is the currently popular Tesla. Having reached great heights in the field of creating electric vehicles, in 2015 it was decided to start using solar panels in combination with its own energy accumulators as part of innovative models of distributed power generation. At the same time, the Tesla on-board computer has all the functions of a smartphone and tablet, which is not a direct attempt to capture this market, but does not exclude such a possibility in the future. Thus, Tesla combined incongruous market segments. This phenomenon is causing concern among the top management of all companies and TNCs.

At the same time, most traditional TNCs have realized the need for digitalization and the launch of appropriate processes. However, summing up the results showed that in 2016, 84% of the corporations that are in the Top 2000 of the world failed. The reason lies in the underestimation of the need and depth of transformation, since the process of transition to the virtual world requires serious changes (Geneva, World Economic Forum, 2016)

Conclusion

Summing up, it can be noted that the active development of digital platforms is the most preferred direction for the development of multinational business in any industry, even taking into account its heterogeneous process. At the same time, it should be noted that the main driving force of digitalization will be the competition between platform TNCs and traditional ones, which have managed to successfully transform.

References

- Embracing Industry 4.0 – and Rediscovering Growth*. BCG Global. (n.d.). <https://www.bcg.com/capabilities/operations/embracing-industry4.0-rediscovering-growth.aspx>.
- Manyika J., Lund S., Bughin J., Woetzel J., Stamenov K., Dhingra D. (2016). Digital Globalization: the New Era of Global Flows. *New York, McKinsey Global Institute*, 145 p.
- The Zettabyte Era: Trends and Analysis. (2017). *Cisco Public White Paper, New York*, 32 p.
- Lund S., Manyika J. (2016). How Digital Trade Is Transforming Globalization. *Geneva, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum*, 11 p.
- Mettler A., Williams A. (2011). The Rise of the Micro-Multinational: How Freelancers and Technology-Savvy Start-ups Are Driving Growth, Jobs and Innovation. *Lisbon Council Policy Brief, vol. V, no. 3*, pp. 1-28.

- Sebastian I., Ross J.W., Beath C., Mocker M., Moloney K.G., Fonstad N.O. (2017). How Big Old Companies Navigate Digital Transformation. *MIS Quarterly Executive*, vol. 16, no. 3, pp. 197-213.
- The Challenge of Regulating the Platform Economy*. Geneva, World Economic Forum. (n.d.). <http://reports.weforum.org/digital-transformation/platform-governance-executive-summary>

ON SOME ASPECTS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IMPACT ON TRANSIT TRANSPORTATION DEVELOPMENT

Anna Troilina

doctoral student, major in Economics
Rostov State University of Economics

Introduction

Transport infrastructure is crucial for the functioning and competitiveness of the economy at the national and international levels. The basis of modern reforms in the field of transport has created an incentive for the formation of a unified transport policy of the state. One of its goals is the integration of the Russian transport system into the world to ensure an increase in the level of transport services for domestic and transit transport using multimodal technologies, which correlates with the key goals and priorities outlined in the Transport Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030: "integration into the world transport space and the realization of the country's transit potential [...], it involves the creation of globally competitive transport corridors based on a technically and technologically integrated transport and logistics infrastructure that ensures the implementation of the country's transit potential, including joint projects within the framework of the Eurasian Economic Union, as well as with other states." [1]

1. Russian transit capacity overview

The above is updated by the indicators of the development of transit transport in our country. In particular, in 2019, FESCO and some other companies launched a transit service from Korea and Japan to European countries. The routes of these services run along the Trans-Siberian Railway, but some suggest a direct route by rail with a shift to the Stephenson gauge in Poland, while others include the sea leg from St. Petersburg to Kaliningrad." [2]

The most basic positive externalities of the Asia - Europe transit services are based on the speed of transportation up to 24-25 days, in contrast to the sea transportation by "DeepSea". Consider the vector has a high potential of development: "the volume of exports in Germany from Korea and Japan is 2.5 times higher than the exports of these countries to Russia. However, so far, almost all cargo is transported by sea, and the volume of traffic in transit through Russia is insignificant." [2]

The Strategy also emphasizes the need to expand the capacity of domestic seaports and the carrying capacity of ships under the Russian flag in order to improve the quality of service and maximize the satisfaction of quantitative and qualitative indicators of demand for transport and logistics services in foreign trade.

However, at present, the future of transit depends on the situation in the macroeconomics, as well as on Russia's political relations with neighboring border countries, since the basis of a successful transit policy can be a constructive foreign policy that ensures an increase in cargo transportation, including in containers. Russia's accession to the WTO will help expand its transit potential.

2. Far East to Europe transit potential

Russia seeks to establish independent political and economic relations in the transport sector with Latvia, Lithuania, and Finland. At the same time, it modernizes and creates its own ports, which ensures the reliability of transportation that is not subject to outside influence. The potential of the Far Eastern transport infrastructure to increase transit traffic with China is also expanding. But special attention, in our opinion, should be paid to the development of transit traffic through the operation of the Northern Sea Route, which can become an alternative to the Suez Canal, where the accident of a container ship in March 2021, which blocked the way for more than 200 different transport ships with cargo, led to multibillion-dollar losses in international trade.

Using the Northern Sea Route of Russia, you can optimize the cost of transporting fish and other marine products from the Far East to the European part of the country, as well as wood and construction materials, transit container cargo that does not require special temperature conditions for storage and transportation.

However, the development of this territory requires the direct participation of state authorities and subordinate structures. Since the Russian Northern sea routes are to a certain extent conditioned by such factors as the difficult navigation and ice conditions that require the use of icebreakers, it is necessary to create a centralized mechanism, including a transport management body, which would ensure the coherence, accuracy, and timeliness of scheduling the movement of transport vessels and their port call, which can be implemented within the framework of public-private partnership.

Currently, the volume of cargo transportation in the Arctic continues to grow due to an increase in the volume of cargo transportation from the northern economic regions: the expansion of export supplies of Russian LNG, crude oil, and coal, the development of domestic and international transit traffic along the Northern Sea Route.

3. Eurasian Economic Union transit potential

It is also important to implement the transit potential of Russia within the framework of the Eurasian Economic Union. Taking into account the perspective vectors of the economic development of the EEU, first of all, the state needs to participate in the development of container transit transport by rail, with the priority value of the delivery time. One of the promising ways is to support the state and coordinate the work of transport companies of various types of transport, freight forwarding companies, sea and river ports, insurance organizations, customs authorities, taking into account the information support of shipping operations.

It should be borne in mind that the existing multifaceted problems in the work of the objects and subjects of the transport infrastructure of the Russian Federation, including those related to the different gauge of the railways of the states of the Eurasian Economic Union (1520 mm) and the railways in Asian and European countries (1435 mm), as well as the difficulties of interaction caused by the different legal systems of these states, which complicate the use of multimodal technologies.

Positive externalities may arise when container transit through the territory of the Russian Federation increases directly in the Europe - Asia connection. By 2025, Russian Railways plans to attract about 1.9 million TEU of container transit, which is 26% higher than the target for the growth of container transit set by the Transport Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030. [3] In our opinion, the achievement of the planned performance indicators of Russian Railways contributes to the comprehensive renewal of the transport infrastructure in railway transport with the direct participation of the state, since the attractiveness of the country in terms of transit territory is manifested in the options of cargo transportation routes associated with the infrastructure and the transportation costs. We believe that the developed transport infrastructure increases the attractiveness of transit in the country, as it ensures efficient transport operation and facilitates the delivery of goods between different countries.

Conclusion

It should be noted that today there are many promising projects within the framework of the " Comprehensive Plan for the Modernization and Expansion of the main Infrastructure, including the development of the transport corridors "West-East" and "North-South", projects: "Europe - Western China", "Seaports of Russia", "Northern Sea Route", "Inland Waterways", etc. The Ministry of Transport of the Russian Federation (with the participation of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, the Ministry of Energy of the Russian Federation, the Ministry of Finance of the Russian Federation, and the Analytical Center under the Government of the Russian Federation) plans to implement measures under these projects until 2024 (which, in our opinion, is a fairly short period for such large-scale projects of updating transport infrastructure).

Thus, it can be stated that the measures taken to update and improve the transport infrastructure within the framework of the state policy and Transport strategy will help to increase the volume of transit traffic and increase the use of the transit potential of Russia.

References

1. Transport Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030, Decree of the Government of the Russian Federation dated 22.11.2008 №1734-п, <http://ivo.garant.ru/#/document/77663194>
2. FESCO Transport and Logistics Company (2019, December 27). 2019 in review. <https://www.fesco.ru/blog/35772/>
3. Eurasian Economic Commission (2019) Analytical Report on the identification of shortcomings related to the organization of train traffic, in terms of the coordination of transportation and registration of cargo transportation, including the use of paperless technologies. <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/transport/Documents//Железнодорожный%20транспорт/Аналитический%20доклад%20%20по%20п.%2055%20ДК.pdf>

THE EFFECTS OF AFGHANISTAN'S ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION

Mustafa Ansari

Doctoral student, major in Economics and Management of National Economy
(Innovation Management and Business)
Rostov State University of Economics

Theoretical Framework

Mankind has always sought comprehensive access to the forces of nature, and its indicator is the continuous development of the frontiers of activity at the level of globalization, a mixture of capitalism and democracy, during the process of which the free flow of thought, man, goods and services and capital is possible in that world. This dynamic transformation promises a fundamental change in all aspects of our lives, and the transformation in areas such as social interaction, knowledge, economic issues. On the other hand, globalization has had a great impact on the world of communication and information. The global information society is evolving at an astonishing rate as a new way of doing business. In the meantime, we are witnessing many new businesses, social and professional opportunities and opening new markets for competition, investment and foreign participation. With the formation of the WTO and the emergence of new markets in the field of services, economic globalization has accelerated and has forced all countries of the world to join or think about it while legal services increase. It plays a vital and undeniable role in supporting and facilitating trade relations in today's global economy (Mohammad, H. Z. 2009).

Services have become more dynamic in the international trade sector in recent years and have played a key role in the structural changes of the world economy. Professor Madame Bastid believes that international governmental organizations are organizations that are created in order to achieve common goals by conducting a series of coordinated and continuous tasks between the governing governments. These organizations have their own pillars and powers. In addition, enjoy the right to make independent decisions (Sadegh, P. 2016, Majid, S. 2018).

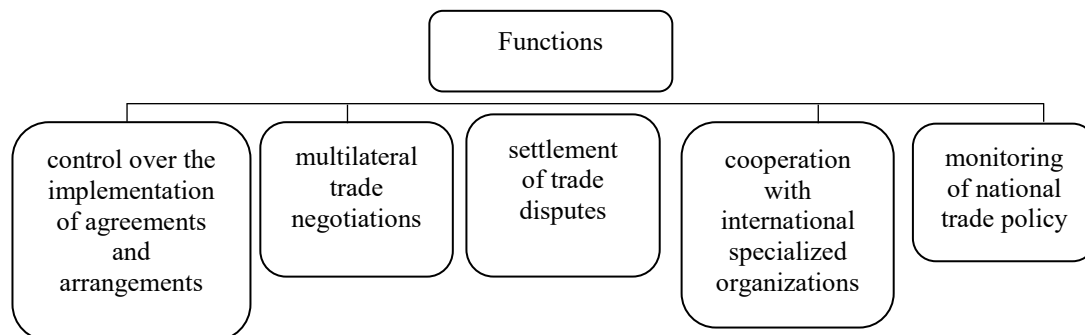
WTO is an international organization that regulates global trade laws and resolves disputes between members. The members of the WTO are the countries that have signed the agreements of this organization.

The basic rules and principles of the World Trade Organization include:

- mutual provision of national treatment with goods and services of foreign origin;
- refusal to use quantitative and other restrictions;
- resolution of trade disputes through consultation and negotiation (Murasheva, G.F. 2014).

All WTO members are committed to the implementation of the main agreements and legal documents, united by the term "Multilateral Trade Agreements". From a legal point of view, the WTO system is a kind of multilateral contract (a package of agreements), the rules and regulations of which regulate approximately 97% of all world trade in goods and services (Lopatina, O. N. 2012).

The functions of the WTO play an important role. Among the main aspects of the WTO's activities, the following can be distinguished:



*Figure 1 - Functions of the World Trade Organization
Resource: Internet*

The World Trade Organization helps to conduct trade activities around the world through its trade agreements. The rules for WTO members are structured and all members of the organization are aware of possible penalties for violations of the rules, which allows for a safe trading arena for all WTO members. The WTO is constantly negotiating to improve trade agreements between its members. Membership also allows you to reduce the cost of doing business by eliminating volatility.

The general benefits of WTO membership are:

- obtaining more favorable conditions for access to world markets;
- elimination of discrimination in trade by accessing the WTO dispute settlement mechanism, which ensures the protection of national interests in the event that they are infringed upon by partners;
- the ability to implement their current and strategic trade and economic interests through effective participation in the development of new rules of international trade (Lantsova S.A., Achkasov V.A. 2013).

Afghanistan's membership in the World Trade Organization

Among the participants of the WTO there are countries both from Europe, America and Africa, and from Asia, among which Afghanistan appears since 2016 (Official Tass website).

At an official request from the government of the country, a working group was created from 28 countries, including, China, Pakistan, Tajikistan, India, Russia, Japan, Saudi Arabia, etc., and Afghanistan had trade relations with most of them. Afghanistan submitted its trade policy memorandum on March 31, 2009, and questions and answers were sent only in 2010 (Mohammad, H. Z. 2009).

As a result, the previous assembled working group held five meetings, which took place in the next in 2011-2015. On November 13, 2015, the working group members submitted their final report to the WTO. After the signing of the

protocol by the Afghan government, the country finally became a member of the WTO.

In turn, Afghanistan's goal of WTO membership was built on the belief that the country would develop economically and solve trade and transit problems, as well as attract foreign investment.

With the aim of gaining WTO membership, the Afghan government undertook some internal reforms in trade, economy and investment, which led to the signing of a number of bilateral agreements on goods and services.

The main goal of the WTO was to open borders for trade and reduce tariffs, so Afghanistan set an average tariff on food of 13.5%, on agricultural products 33.6% and on non-agricultural 10.3%. In addition, after joining the WTO, Afghanistan joined the Agreement on information technologies, in which all participants were proposed to completely abolish their obligations in relation to IT products covered by this agreement (Mustafa, Z. P., Mahboubeh, K., Massoud Z. 2016).

The benefits of opening up the economy, including the legal services market, will not pose much of a problem for countries with export-oriented economies (BAI N, J. S. 1968). However, opening up the economy, including the legal services market, to countries, which are economically focused on domestic resources, can be a major challenge. Because it can be considered as potential challenge for governance and domestic political dominance. The key point to consider about successful developing countries in export development is how to implement economic reforms and implement their export development strategy (WTO. 2000).

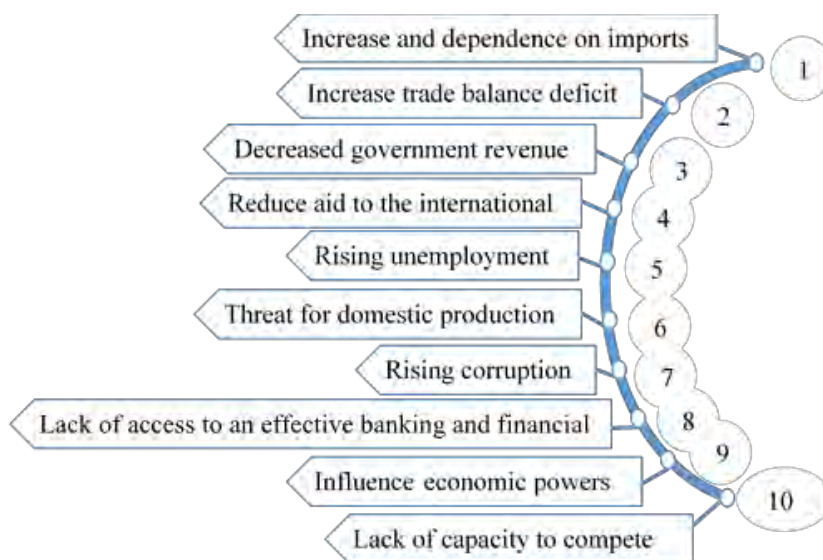
Advantages and disadvantages of Afghanistan joining the World Trade Organization

However, the issue of Afghanistan's membership in the World Trade Organization, which regulates 95% of world trade, is undoubtedly a major achievement. Membership in this organization is a positive step towards strengthening regional and global economic cooperation as well as the country's economic growth. Membership in the WTO can increase foreign direct investment in the country and lead to economic growth and stability. Nevertheless, Afghanistan's membership in the WTO also has its drawbacks, and how to manage the challenges of Afghanistan's membership will determine the economic benefits and losses. In fact, for Afghanistan, accession to the WTO meant both advantages and disadvantages.



*Figure 2 - Benefits of Afghanistan's accession to the WTO
 Recourse: Compiled by the author*

Despite the opportunities mentioned above, Afghanistan's accession to the WTO could have dire consequences for Afghanistan's economy. If Afghanistan's accession to the WTO is not managed properly and effectively, it will present more threatening and challenging opportunities to Afghanistan. Therefore, Afghanistan's economic policymakers must pay close attention to these following disadvantages and challenges of Afghanistan's accession to the WTO:



*Figure 3 - Disadvantages of Afghanistan's accession to the WTO
 Recourse: Compiled by the author*

The important point is that the positive and negative effects of Afghanistan's membership in the World Trade Organization on different parts of the country's economy should be researched by relevant experts to explain the dimensions of the impact of WTO membership on the country's economy; For

example in the field of exports and imports, employment, production, foreign exchange policies, investment in agriculture and industry. Also, plan to reduce the negative effects of Afghanistan's membership.

According to the author's opinion, joining the WTO provides a tremendous opportunity for the government of Afghanistan, and as a drawer to benefit more from globalization and the WTO, we need to consider the following tips:

1. Joint production activities should be established with the countries of the region within the country in order to increase national production;

2. The relevant institutions of the Government of Afghanistan should first launch awareness programs for investors, national traders and other officials on WTO rules;

3. Provide the necessary techniques and skills for packaging domestic products with international standards as soon as possible, because the biggest challenge is to export domestic products from this area;

4. Seek solutions to increase the export of agricultural products because with the membership to the World Trade Organization, the agricultural sector will not be most affected.

5. Provides more opportunities for investment in the country to increase production surplus and export abroad.

Considering the above-suggested factors, Afghanistan can have growth and development in the country's economic affairs in the future.

Conclusion

Afghanistan's joining the WTO has opened a new phase in Afghanistan's contemporary economy. Accession to the WTO was necessary in addition to other economic benefits in order to attract more foreign investment. The view of joining the WTO should be economic extraversion based on the internal capacities of the country's economy. Taking advantage of Afghanistan's spatial advantages in the absence of discriminatory laws in the country encourages foreign investment to enter the Afghan economy. An economy that is thirsty for any kind of investment. Foreign direct investment that brings with it management, technology, skilled labor, economic vitality, and mobility requires the protection of private property, stability in macroeconomic policies, freedom of action in the microeconomic, and fluidity in the labor market. This form of investment can be one of the most important factors of economic growth in the country, which has taken a big step towards its realization by joining the WTO.

Base on author's suggestion above, I would like the Afghanistan government to consider these so that country's economy will gain a balance benefits form the WTO.

References

1. Sadegh, P. (2016). World Trade Organization and Third World countries. Third International conference on modern approach in humanities. Tehran, 1-29 p.
2. Majid, S. (2018). The effects of Iran's accession to the WTO. Fifth National conference on management and humanistic science research in Iran. Organizations. Tehran University, 1-14 p.
3. Tayyar, F. (2009). Familiarity with the formation of the World Trade Organization. 5.

4. BAI N, J. S. (1968). INDUSTRIAL ORGANIZATION. NEW YORK: WILEY. (2ND ED.)BARNEY, J. (1991). FIRM RESOURCES AND SUSTAINED COMPETITIVE ADVANTAGE. JOURNALOF MANAGEMENT, 17, 99–120.
5. WTO. 2000. “Integrated Framework for Trade-Related Assistance to LDCs: The Process to Date, Concerns and Suggested Improvements” WT/COMTD/LDC/W/18.
6. Lopatina, O. N. (2012). WTO: an introduction to the legal system. Monograph M.: National Book Center, 208.
7. Lantsova S.A., Achkasov V.A. (2013). World politics and international relations: Textbook / ed. - SPb: Peter, 448.
8. Murasheva, G.F. (2014). Afghanistan and the world. East: Afr. - Asian. Islands: history and modernity. № 5, 60-75.
9. Official Tass website.URL: <https://tass.ru/ekonomika/3495312> (Date 10.04.2021)
10. Mustafa, Z. P., Mahboubeh, K., Massoud Z. (2016). Political and legal analysis of the effects of Afghanistan's accession to the World Trade Organization. Second International Conference on Management and Humanities. Iran, <https://civilica.com/doc/549606/>.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE BALTIC STATES

Dionisii Vladimirovich Bielientsov

1st grade, major in Business Administration
ISMA University of Applied Sciences - Riga

Introduction

The crisis that accompanied the transition of the Baltic States to a democratic political system and market economy, such as rising unemployment, declining social funding, declining levels of security and overall quality of life, led to an increase in the population excluded from economic and political life their community. Current labor market trends and structural reforms have led to the emergence of new socially excluded groups, including people with disabilities, people over the age of fifty, low-skilled youth, young mothers with children, rural workers and marginalized groups such as former prisoners, people with mental illness, immigrants, the homeless and national and ethnic minorities. All of these groups have little opportunity to find a job in the traditional labor market and at the same time have insufficient support from government agencies. In such conditions, an effective solution to the problems of inequality and social exclusion of certain segments of the population is impossible, at least in part, without self-organisation and self-sufficiency by community members themselves. One of the tools that solve these problems in the community we can include social entrepreneurship.

Social entrepreneurship as an effective tool for solving social problems is a fast-growing sector of the economy in the Baltic States and around the world. Social enterprises, as an interdisciplinary type of entrepreneurship, often face obstacles and problems that ordinary enterprises have already overcome, namely: lack of legal framework, complex business models, identity problems, lack of public awareness, problems of access to investment markets and more.

1. Genesis of scientific ideas about Social Entrepreneurship

The most common definition of social entrepreneurship belongs to J. Gregory Dees (Dees, 2001), who identified five factors that determine it:

- Adopting a mission to create and sustain social value (not just private value),
- Recognizing and relentlessly pursuing new opportunities to serve that mission,
- Engaging in a process of continuous innovation, adaptation, and learning,
- Acting boldly without being limited by resources currently in hand,
- Exhibiting heightened accountability to the constituencies served and for the outcomes created.

The Schwab Social Entrepreneurship Foundation offers the following definition of social entrepreneurship:

- Applying practical, innovative and sustainable approaches for the benefit of society as a whole and paying special attention to the poor,
- Approach to economic and social problems, which allows to cover different sectors of the economy based on values that are common to each

individual social entrepreneur, regardless of whether his/her direction was education, health care, reform of the social support system, human rights, workers' rights, the environment, economic development, agriculture, etc .,

- Any other organizational activity in which they are involved in commercial or non-commercial activities,
- Approach to understanding social entrepreneurship allows to distinguish between social entrepreneurs and other people "working for the benefit" and organisations whose activities are aimed at improving social development.

The common definition of social entrepreneurship covers three key aspects, which emphasized in the program documents of the European Commission (The Social Business Initiative):

- Entrepreneurial dimension: participation in continuous economic activity,
- Social dimension: a clear social goal,
- Managerial dimension: the existence of management mechanisms that ensure the priority of the social goal and take into account the interests of various stakeholders.

Each of the above dimensions defined by developing a set of basic criteria that reflect the minimum conditions that an organisation must meet in order to be classified as a social enterprise according to the definition of the European Union. The organisation must:

- To participate in economic activities,
- Have a clear social goal that benefits society,
- Have restrictions on the distribution of profits or assets among stakeholders in order to prioritize the achievement of a social goal,
- Be independent of the state or for-profit organisations,
- Provide for inclusive governance and/or democratic decision-making processes.

Summarizing foreign experience, we have identified and specified the main areas of social entrepreneurship, including (Defourny & Nyssens, 2008; Spear, 2006):

Social services (care for people, preschool education of children, creation of sports organisations for young people, household services, provision of services to low-income families),

Initiatives in the field of socio-professional reintegration (aimed at retraining and / or acquiring a new job, creating jobs for people with disabilities),
Rehabilitation of people in difficult life situations,

Local development (agritourism, solving environmental problems at the local level),

Agricultural development,

Financial services (provision of services in microcredit),

Legal services (provision of services in counseling and legal support of socially vulnerable groups),

Medical services (provision of quality medical services using an innovative approach for socially vulnerable and antisocial groups).

2. Research of Social Entrepreneurship in the Baltic States

The Baltic States adopted national strategies, policy schemes and legal acts that define Social Entrepreneurship at the national level. National definitions of social enterprise articulate the social, entrepreneurial and governance dimensions of social enterprise in different ways (Table 1).

Table 1. National definitions against the core criteria in the Baltic States operational definition of Social Entrepreneurship

Country	Source of definition	Point of departure from the EU operational definition
Estonia	No official definition. A broadly accepted definition of SE was developed by the Estonian Social Enterprise Network (ESEN).	It partially aligns with the EU operational definition, as it puts strong emphasis on primacy of social aim and financially sustainable business model, but while it introduces an asset lock, it does not explicitly mention either compliance with a non-profit distribution constraint or stakeholders' engagement
Lithuania	Law on Social Enterprises (IX-2251/2004). Conception of Social Business (2015). Guidelines for Social Enterprise Projects (2017).	It targets two types of Work integration social enterprises without imposing either non-profit distribution constraints or stakeholders' participation. Additionally, it limits Work integration social enterprise economic activities to certain fields. They define social business in a way that closely aligns with Social enterprises as per the EU operational definition, with additional emphasis on social innovation and measurement of social impact.
Latvia	Law on Social Enterprises (2017).	It limits Social enterprises to limited liability companies. Nevertheless, they must comply with criteria that are closely aligned with the EU operational definition. Additionally, staff's consent is needed to adopt the Social enterprise status.

Source: EU Programme for Employment and Social Innovation

Differences across countries concern the types of activities defined as social (i.e., work integration and/or the delivery of social services), the share of incomes that must be generated by market activities, and the degree to which and modalities whereby concerned stakeholders are expected to participate in decision-making processes.

Data on employment confirm that social enterprises in the Baltic States are generally micro- and small organisations with high proportions of female workers (Table 2).

Table 2. Estimated number and degree of acceptance of social enterprises (SE) in the Baltic States

Country	Year	Estimated number of SEs	Number of SEs per million inhabitants	Estimated number of employees	Degree of data reliability	SE concept use & acceptance
Estonia	2016	121	92	1.603	Average	Low
Lithuania	2016-2017	3.476	1.237	N.A.	Average	Average
Latvia	2018	Approx. 200	Approx. 103	N.A.	Average	Average

Source: EU Programme for Employment and Social Innovation

In Estonia, the diversity of social enterprises is huge. Services offered vary from providing telemarketing jobs to the disabled, to activating local communities by renovating and finding new uses for old manor houses. There is no special legal form for social enterprises in Estonia. Most of social enterprises are registered as non-profit associations or foundations. There are also a few limited liability companies identifying themselves as social enterprises. In order to achieve more favourable taxation conditions, a rather widespread solution is combining two organizations (e.g. a non-profit association and a limited liability company) to form one social enterprise. A considerable part (66%) of the average total income of social enterprises is earned by engaging in entrepreneurial activities. Almost a third of social enterprises don't use donations and grants at all. In other words, ca 1/3 of social enterprises are fully sustainable based on their sales income. Approximately 1/3 of the social enterprises provide social welfare services. Social enterprises are situated all over Estonia but mainly in and around our two biggest urban centers (capital city Tallinn and university town Tartu). An average social enterprise is a micro-business (with 1-4 employees) (Social Entrepreneurship Support Network of in the Baltic Sea Region).

In Lithuania, a Law on Social Enterprises was passed in 2004 (amended in 2011) which defines a social enterprise as "any sort of enterprise that is set up to create employment for people that are severely disadvantaged in the labour market". The Law distinguishes two types of social enterprises: social enterprise and social enterprise of the disabled. In Lithuania, the creation of flexible jobs by social enterprises is regarded as a positive trend that can especially benefit women. This is the case for both social enterprises led by women and social enterprises that mainly employ women. The high share of women employed is related to the fields of engagement of social enterprises, which also typically account for a high percentage of women when they are managed by public agencies (Social Entrepreneurship Support Network of in the Baltic Sea Region).

In Latvia, the number of employees in social enterprises at their inception is approximately one to two people. Most social enterprises in Latvia are relatively young; they were created only during the last 2-5 years and, as a rule, they employ no more than 10 people. Most social enterprises are located in the capital Riga, but thanks to various social programs to support regional development and new entrepreneurs, more and more people are starting their own social entrepreneurship initiatives in other cities and rural areas of Latvia. In recent years, the legal and political framework in Latvia has significantly improved - the concept of social entrepreneurship is included in various documents of the strategic policy of the state (Social Entrepreneurship Support Network of in the Baltic Sea Region).

3. Support measures and resources for starting up Social Entrepreneurship in the Baltic States

The growing interest in Social Entrepreneurship, their development and their potential has led in various countries to the emergence of instruments, projects and institutions aimed at favouring their start-up and consolidation (Table 3).

Table 3. Availability of major support measures for starting up Social Entrepreneurship in the Baltic States

<i>Type of support measures</i>	<i>Yes, without limitations</i>	<i>Yes, with limitations</i>	<i>Not available</i>
<i>Grants and subsidies from public authorities and European funds</i>		<i>Latvia, Lithuania</i>	<i>Estonia</i>
<i>Grants and other support from private stakeholders, foundations and second level organisations</i>	<i>Latvia, Lithuania</i>	<i>Estonia</i>	
<i>Private and public support for incubators and business innovation centers</i>	<i>Latvia, Lithuania, Estonia</i>		

Source: EU Programme for Employment and Social Innovation

The importance of such a support system is twofold: social enterprises contribute in the Baltic States to increasing the overall level of entrepreneurship and, at the same time, help to develop responses to a variety of social problems. To guarantee the continuity and growth of their activities, social enterprises, as all enterprises, must produce goods or services that generate enough income to cover the production costs and to generate some management surplus to support investments and growth. However, given their specificities and the nature of the goods and services they produce, social enterprises cannot rely only on a well-defined single market but must derive their income from several sources: market and non-market activities, public and private (Table 4).

Table 4. Availability of types resources for starting up Social Entrepreneurship in the Baltic States

<i>Country</i>	<i>Types of resources</i>
<i>Estonia</i>	<i>Resource mix from a combination of various revenue streams, including public payments obtained through public tenders and paid services addressed to private customers. The importance of private sources is increased since social sector tenders usually require winners to subsidise their budgets with grants, volunteering or "doing more with less". Income from private customers characterizes Social enterprises engaged in environmental protection, hobby, education, culture, sustainable production and consumption, tourism and cultural activities</i>
<i>Lithuania</i>	<i>Resource mix with a high proportion of public funding largely based on grants for employing disadvantaged workers in Work integration social enterprises. Social enterprises in the form of NPO are mainly financed on a yearly basis by state and municipalities to organise the provision of public services to specific groups in society. The largest portion of financing is distributed through project tenders within the framework of specific yearly programmes. The public procurement system in Lithuania creates favourable conditions for Social enterprises. However, the main obstacle for SEs in the development of the social service market is the fact that state and municipal institutions tend to systematically purchase social services through grants or rely on state or municipal service providers</i>
<i>Latvia</i>	<i>Resource mix but with a high proportion of public funding largely based on grants and mainly managed by local authorities aimed at promoting this relatively new sector; initial expansion to include activities directly involving private buyers</i>

Source: EU Programme for Employment and Social Innovation

Public grants and subsidies are the most common way to support traditional non-profit organisations and are still largely used to support Work integration social enterprises in employing disadvantaged people, while

membership fees are an important source of income for social enterprises providing sport and cultural services.

Conclusion

The rapid globalization of all processes affecting the world has led to the transformation of business activities and a change in the vector of targeting agents of economic processes towards socialization, which determined the emergence of a new institution in the field of economics – social entrepreneurship. The precondition for the emergence of social entrepreneurship is injustice in all forms and spheres of life that arises in society. The mission of social entrepreneurship is to solve the problem of socially vulnerable groups and other problems of society. Social entrepreneurship takes over some of the functions of the state, which makes it profitable for it. At the same time, the intensification of social entrepreneurship in the Baltic States indicates a high level of development of civil society, which increases the requirements for the state as an artificial entity created by people for their common good.

References

1. Dees, J. (2001). *The meaning of social entrepreneurship*. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business. Retrieved from https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deas_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf.
2. What is a Social Entrepreneur? Retrieved from <http://www.schwabfound.org/content/what-social-entrepreneur>
3. The Social Business Initiative. Retrieved from http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en
4. Social Enterprise in Europe Developing Legal Systems which Support Social Enterprise Growth. Retrieved from <http://www.bwblp.com/knowledge/2015/10/21/social-enterprise-in-europe-developing-legal-systems-which-support-social-enterprise-growth/>
5. Defourny, J. & Nyssens, M. (2008). Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Working Papers Series*, 1, 40-43.
6. Spear, R. (2006). Social entrepreneurship: a different model, *International Journal of Social Economics*, 33, 399-410.
7. EU Programme for Employment and Social Innovation (EaSI). Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/easi>
8. Latvian Social Entrepreneurship Association. Retrieved from <https://sua.lv>
9. Social Enterprise Law, Riga, 25 October 2017. Retrieved from <https://likumi.lv/ta/en/en/id/294484>
10. Attistibas finansu institucija Altum. Retrieved from <https://www.altum.lv>
11. Perkune, L., & Licite, L. (2019). Legal aspects and support instruments for social entrepreneurship in the Baltic States. *Research for Rural Development*, 2, 240-246. doi:10.22616/rrd.25.2019.075
12. Sannikova, A., & Brante, I. (2018). Development of social entrepreneurship in Latvia. *Business, Management and Economics Engineering*, 16, 147-159. doi:10.3846/bme.2018.2198
13. Social Entrepreneurship Support Network of in the Baltic Sea Region. Retrieved from <http://www.socialenterprisesr.net>
14. Social Innovation Centre. Retrieved from <http://socialinnovation.lv>

DEBATES ON INTERNATIONALIZATION OF DEVELOPED AND EMERGING MARKET FIRMS

Ekaterina Dmitrievna Popova

2 grade, Master student, major in International Business

Rostov State University of Economics

Introduction

Over the past years, there was witnessed a great rise of emerging market firms which rapidly expanded production and/or operations overseas. This fact has attracted growing scholarly attention, and, actually, a fierce debate on the main motives of internationalization process for emerging market firms (here and later on – EMFs) and the ground for such a speedy internationalization (engagement in value-creating activities out of national borders).

The goal of this paper is to investigate the applicability of existing theories to the internationalization of EMFs based on a literature review in this field and highlight existing conceptual differences in explanation of internationalization motives of firms, originated in developed versus developing countries.

1. Changing landscape of firms in Forbes 2000 and Fortune 500 global lists over the last 10 years

Fortune Global 500 and Forbes Global 2000 annual rankings of the world's largest companies are traditionally the most comprehensive ones in sense of coverage and evaluation criteria.

If we look at the rating of Fortune Global 500 it can be noticed that by 2020 for the first time China had the largest number of companies represented despite a global recession aggravated by the COVID-19 pandemic. Chinese firms slightly outpaced those from the United States, 124 to 121, and are way ahead of third-place Japan. China now has more firms on the list than France, Germany and Great Britain combined (Table 1). If to dig further into the distribution of all the companies in the list, we will see that India and Brazil have 7 companies each, Mexico and Russia – 4 each, Malaysia, Poland, Saudi Arabia, Thailand and Turkey – 1 each; total 151 company from emerging markets in 2020 compared to 69 back in 2010 and 18 in 2000.

Table 1. Fortune Global 500 list 2020 and 2000

Rank	Country	Number of Companies in 2020	Number of Companies in 2000
1	China	124	10
2	USA	121	179
3	Japan	53	107
4	France	31	37
5	Germany	27	37
6	UK	22	40
7	South Korea	14	12
8	Canada	13	12
9	India	7	2

10	Italy	6	10
	Rest countries	82	54

Source: Author calculations based on Fortune Global 500 2020 and 2000

The same applies to Forbes Global 2000 list. After 10 years, it can be seen that China makes the most appearances out of any country in the top 10, beating the US's four entries with five (Table 2). The total number of EMFs in 2020 list was 560.

Table 2. Forbes Global 2000 list in 2020 and 2010

Rank	Country	Number of Companies in 2020	Number of Companies in 2010
1	USA	588	524
2	China	324	136
3	Japan	217	258
4	UK	77	93
5	Canada	61	56
6	South Korea	58	68
7	France	57	49
8	Germany	51	46
9	India	50	61
10	Italy	26	19
	Rest countries	491	690

Source: Author calculations based on Forbes Global 2000 2020 and 2010

2. Ownership, capabilities and innovation as the key characteristics of EMFs

Economic underdevelopment is important for understanding how emerging market firms behave. So, the internationalization processes of firms have been studied in essentially two contexts, one focusing on those from the developed, and the other on those from the developing economies (Buckley et al., 2008, Li, 2007, Panond, 2007). Emerging economies may not have large segments of the population with high income levels capable of paying premium prices for products, highly sophisticated providers of inputs or supporting services, or advanced transportation and communication infrastructure. As a result, many EMFs have to invest in domestic infrastructure to compensate for deficiencies in the provision of assets by their governments. Nevertheless, nascent pro-market reforms have altered the competitive landscape and led these firms to improve competitiveness.

Underdeveloped pro-market institutions is the second dimension that tends to characterize emerging markets. Underdeveloped pro-market institutions have been called institutional voids (Khanna & Palepu, 2010).

There are three sets of characteristics of EMFs that seem to drive their behavior as a result of their country of origin: ownership, capabilities and innovation.

First, *ownership* of emerging market firms appears to be influenced by the underdevelopment of the country and, especially, of financial institutions that ensure access to abundant and low cost capital and protect investors' rights. As a

result, state-owned firms seem to take a particular preeminence in emerging markets, with the state becoming an investor that provides firms with the capital required to offer needed products and services. The lack of investor protection may also result in the emergence of large family-owned firms that substitute for capital markets and become business groups. These family-owned firms achieve control of the ever-expanding set of firms via pyramidal ownership, thus, becoming primary investors in other firms.

Second, *capabilities* of EMFs depend in part on a country's supporting infrastructure and comparative advantages, such as education and innovation systems. Firm capabilities depend not only on a firm's investments, but also on the quality of inputs it obtains. In many emerging markets available inputs tend to be of lower quality and sophistication, especially inputs that must be developed rather than those that are part of the country's endowment. EMFs cannot rely on external providers for many inputs, even if these inputs or services have little to do with the overall ability of firms to compete in global markets (e.g., security, cleaning services or transportation). As a result of these limitations, EMFs must develop and leverage a wide array of capabilities instead of focusing on their core areas or activities.

Third, EMFs suffer from the weakness of *innovation* systems at home, which limit their ability to develop highly sophisticated technology and innovate. Notwithstanding some exceptional technological leaders, many EMFs tend to have less sophisticated technologies than competitors in advanced economies. Thus, EMFs appear to follow different paths for developing technology and innovating (Luo & Tung, 2007). Some firms copy ideas and innovations from advanced market multinationals via reverse engineering, others focus on process and business models innovations, because these are more difficult to copy than product innovations, some focus on creating product and/ or business models innovations that reduce production and operation costs and address limitations to distribution and customer payments, which are more appropriate for emerging markets.

These three firm-level influence ways in which EMFs internationalize. Cuervo-Cazurra and Ramamurti (2014) consider two different ways: internationalization in other countries to take advantage of innovations and capabilities developed in the home country, and internationalization to solve some limitations of the home country.

3. How do EMFs internationalize?

The literature review shows that the first wave, which emerged in the late 1970s and early 1980s viewed the competitive advantages of EMFs as being derived from their ability in reducing costs through scale economies, often substituting machinery with human labor and replacing imported inputs with cheaper local ones, or improving performance through knowledge of operating in less developed markets. The second wave, which emerged in the 1990s, viewed the competitive advantages of EMFs as being derived from the incremental learning processes that involve value chain activities, starting with lower end tasks and incrementally moving up to the upper end activities on the value chain (Panond, 2007).

Li (2007) suggests that the recent literature on the internationalization processes of EMFs focuses on asset-seeking motives rather than the asset-

exploiting arguments on which developed country internationalization process models, such as the OLI paradigm (Dunning, 1988) are based. He contends that, in contrast to firms from developed markets, EMFs will not consider ownership advantage as a precondition for internationalization; they will seek this as a strategic motive only after they begin to internationalize. This view also argues that, unlike the assumptions on which the OLI is based, EMFs will not only seek partial internalization modes such as joint ventures or alliances as they internationalize; their unique ownership advantages will derive from their social and relational capital which will overcome any ownership advantages viewed from developed country lenses (Li, 2007). Luo and Tung (2007) underscore this view with their argument that EMFs have been using international expansion as a springboard to acquire strategic resources and reduce institutional and market constraints in their home markets.

All these studies exemplify the challenges waged against the earlier, governing paradigms about international expansion, perhaps most comprehensively represented by the OLI paradigm.

LLL model. Inspired by the resource based view, Mathews's (2002) work offers that EMFs are typically resource-poor and thus will engage in searches to capture resources that can then be internalized and transformed into dynamic capabilities essential for competing in demanding, technology-intensive markets. In his view, internalization of dynamic capabilities, and thus effective international competition, will be a function of:

- linkages to generate resource acquisition opportunities for the EMF;
- leverages as means through which the EMF will be able to exploit the resource linkages established;
- learning that will result as the outcome of repeated applications of linkage and leverage.

A key assumption of this LLL model is that resources are not typically secured from open-market transactions, but through firm-to-firm contractual connections; that is, through strategic networking, where affiliation can be a key resource.

The bundling model. In contrast to OLI, the transaction cost theory of the MNE is able to accommodate both asset-exploiting and asset-seeking FDIs because it focuses on the characteristics of the interdependence between actors rather than on the actors themselves. This approach can explain all the major types of FDIs made by EMFs. Just like their advanced country counterparts, EMFs have invested abroad to acquire natural resources—such as minerals—and parts and components. They have done so because of their inability to obtain the needed supplies through spot market purchases or long-term contracts. They have also integrated into foreign sales subsidiaries to handle their exports whenever they could not contract for adequate distribution services. All of these types of investment can be easily explained by the transaction cost theory of the MNE (Hennart, 2012).

The starting point of the bundling model is that the successful exploitation of any intangible FSA (firm specific advantage) requires its bundling with CSAs (country specific advantage) such as land, natural resources, customers, utilities, permits, etc. So EMFs go abroad to source current knowledge needed to leverage the complementary local resources they control. As Child and Rodrigues (2005) note, that knowledge can be obtained through a variety of ways. The local firm can

buy technology embedded in parts, it can hire individuals with the requisite experience, it can in-license and in-franchise foreign technology and brands, it can trade market access for foreign technology in domestic equity joint ventures. All of these forms do not result in FDIs. For FDI to be the chosen solution, two conditions must be met: (a) knowledge must be embedded in employees and (b) these employees must be more efficiently located abroad than at home. If local firms cannot persuade knowledge workers to come to them, then they will have to set up greenfield R&D affiliates at the foreign locations where the knowledge workers live or acquire the foreign firms for which they work (Hennart, 2012).

Conclusion

The rapid speed of internationalization of many emerging market firms, especially those from Asia, triggered debates among scholars concerning the conceptual explanation of such internationalization. Some share the idea that the traditional frameworks (e.g., OLI framework) can be modified and strengthened to explain the unique aspects of EMFs internationalization. The others believe that the traditional frameworks are insufficient, and propose alternatives, such as the LLL framework or bundling model.

References

1. Buckley, P.J., Cross, A.R., Tan, H., Xin, L. and Voss, H. 2008. Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment. *Management International Review*, Vol. 48 No. 6, pp. 715-47.
2. Child, J., Rodrigues, S. 2005. The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension. *Management and Organization Review* 1(3): 381– 410.
3. Cuervo-Cazurra, A., Genc, M. 2008. Transforming disadvantages into advantages: Developing country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, Vol. 39: 957-979.
4. Dunning, J.H. 1988. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, Vol. 19 No. 1, pp. 1-31.
5. Hennart, J.F. 2012. Emerging market multinationals and the theory of the multinational enterprise. *Global Strategy Journal*, 2(3): 168–187.
6. Khanna, T., Palepu, K.G. 2010. *Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution*. Boston, MA: Harvard Business Press.
7. Li, P.P. 2007. Toward an integrated theory of multinational evolution: the evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers. *Journal of International Management*, Vol. 13 No. 3, pp. 296-318.
8. Luo, Y., Tung, R. L. 2007. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38: 481-498.
9. Mathews, J. A. 2002. *Dragon multinational: A new model of global growth*. New York: Oxford University Press.
10. Mathews, J.A., Zander, I. 2007. The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization. *Journal of International Business Studies*, Vol. 38 No. 3, pp. 387-403
11. Panond, P. 2007. The changing dynamics of Thai multinationals after Asian economic crisis. *Journal of International Management*, Vol. 13 No. 3, pp. 356-75.
12. Witt, M. A., Lewin, A. Y. 2007. Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints. *Journal of International Business Studies*, Vol. 38: 579-594.

DIGITAL COMPANIES AS DRIVERS OF GLOBAL AND NATIONAL INNOVATIVE DEVELOPMENT IN WORLD ECONOMY

Elizaveta Vyacheslavovna Kravchenko

1st year Master student, Major in International Business
Rostov State University of Economics

Introduction

The policy of companies entering the foreign market has changed. It is not necessary to use a long-term algorithm, first mastering "similar" territories. For the first time, companies have the opportunity to become international during twelve, seven or even four months after the date of establishment. These TNCs have created a unique phenomenon in the economy and acquired a new status of "unicorn companies". The relevance of the work lies in the fact that today many countries are trying to introduce a favorable environment for the creation of such companies, thereby encouraging innovation and the development of human potential, building new technological parks and innovation centers. It should be noted that there is an intensive work to form various strategies and programs to increase the innovative activity of enterprises in all countries. The purpose of the article is analysis of the leading countries in terms of the number of new type of TNCs - digital companies - and their impact on the innovative development of their countries.

Valuation of digital companies on the example of unicorn companies

International corporations continue large-scale expansion of not only industrial product markets, but also the innovative sector of the economy, often producing completely new products. The current stage in the evolution of international corporations is associated with the emergence of qualitatively new digital companies that completely change the standard paradigm of doing business. Considering the new innovative orientation of companies can be possible on the example of one of the brightest and most unique representatives of this economic phenomenon - unicorn companies.

Unicorns are the most valuable startups in the economy, worth over \$1 billion and a desirable status for any new company in a competitive business environment [7]. The term has come to be widely used to refer to startups in the tech, mobile, and information technology sectors - usually at the intersection of all three. Often unicorn companies are actively innovating, which is not surprising given that many companies have mastered the scaling of technology over the past couple of decades. Thereby using modern technologies and innovations, a startup can follow from hundreds of users to a million in a short period of time. As of 2019, there are more than 400[3] such private companies in the world and most of them are concentrated in the leading technology-producing countries: China and the USA.

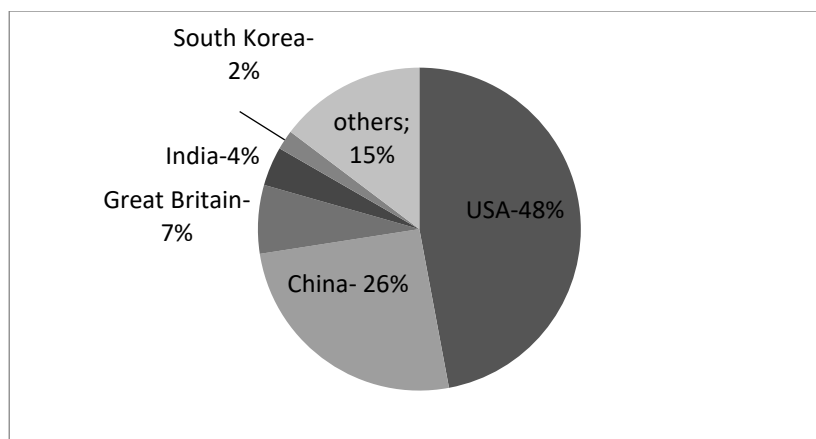


Figure 1. Percentage of countries by number of unicorn companies
 Source: Hurun Research Institute. Hurun Global Unicorn List. Retrieved April 15, 2021, from <https://www.hurun.net>

The figure shows that China and the United States together make up the majority of the world's unicorns, with the United States leading the way with a share of 48%, followed by China with a share of 26%. Great Britain accounts for about 7%, as well as India (4%) and South Korea (2%). According to CBI Insights estimates, the number of unicorns in the world that are based in the US is 217 companies[1]. China ranks second with 104 companies, followed by Britain (24 companies) and India (19 companies) in third and fourth places[3].

It is not surprising that the largest unicorn companies are located in the United States and China, because these countries have favorable conditions for creating innovative businesses. According to the Global Innovation Index 2019 USA and China ranked in the top 15 countries in the GII 2019 and Input / Output Sub-Indices ranking (USA ranked 3rd, China ranked 14th)[2].

Table 1. TOP-15 countries in the GII 2019 ranking

Country	Rank
Switzerland	1
Sweden	2
United States of America	3
Netherlands	4
United Kingdom	5
Finland	6
Denmark	7
Singapore	8
Germany	9
Israel	10
Republic of Korea	11
Ireland	12
Hong Kong, China	13
China	14
Japan	15

Source: Global Innovation Index 2019. Retrieved April 16, 2021, from https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

Comparing China and the United States with each other, a number of differences can be identified. The USA as a representative of high-income

economies took the highest points in Institutions, Human capital and research, Market sophistication, Business sophistication, while China as a representative of upper middle-income economies has advantages in Infrastructure, Market sophistication, Business sophistication and Creative outputs. This means that these countries are in the leading places in the GII rating, but their positioning and development are completely different.

The top 10 unicorn companies in 2020 according to the CB Insights rating can also be analyzed.

Table 2. The list of Top-10 unicorn companies, 2020

Company	Evaluation (\$ B)	Registration date	Country	Field of activity
<u>Toutiao (Bytedance)</u>	\$ 75	4/7/2017	China	Artificial Intelligence
<u>DidiChuxing</u>	\$ 56	12/31/2014	China	Auto and transport
<u>SpaceX</u>	\$ 33,3	12/1/2012	USA	Other
<u>Stripe</u>	\$ 35,25	1/23/2014	USA	FinTech
<u>Airbnb</u>	\$ 35	7/26/2011	USA	Travelling
<u>Kuaishou</u>	\$ 18	1/1/2015	China	Mobile communications and telecommunications
<u>One97 Communications</u>	\$ 16	5/12/2015	India	FinTech
<u>EpicGames</u>	\$ 15	10/26/2018	USA	Other
<u>DJI Innovations</u>	\$ 15	5/6/2015	China	Hardware
<u>Grab</u>	\$ 14,3	12/4/2014	Singapore	Auto and transport

Source: Official website of CB Insights. Retrieved April 16, 2021, from <https://www.cbinsights.com/>

Most Valuable Private Company in the World - China's Bytedance in the Artificial Intelligence category. The company, which operates platforms such as TikTok and Toutiao, reached a valuation of \$ 75 billion following a SoftBank investment in November 2018[3]. The company's flagship app, Toutiao is one of the fastest growing mobile products in China. It offers a personalized ranking of news, videos, and content from thousands of media outlets and millions of users and updates them in real time based on a user's actions—what she clicks on, completes, and comments upon. Toutiao utilizes AI technologies and strategies like data mining and user behavior analysis to connect its customers with customized advertising campaigns. Bytedance has spent the last year-plus acquiring and investing in apps around the world where it is [5]. Everything from U.S.-based Flipagram and Musically to Europe's News Republic can be improved because high-quality content, created in other countries can benefit a lot of Chinese users.

After Bytedance, cycling company DidiChuxing (\$ 56 billion), SpaceX (\$ 33 billion), Stripe (\$ 35 billion), and Marketplace Airbnb (\$ 35 billion) round out the list of 5 most valuable private companies[3]. It should be noticed that Space X changed the economics of space flight not only in USA, but also worldwide. In 2017, the company boldly went where no aerospace start-up has gone before, posting 18 successful launches. SpaceX delivered 48 satellites into orbit and 22,700 pounds of supplies to the International Space Station, and now holds more than 60% of the global share of commercial launch contracts [5]. Such a company not only increases the level of innovation in the country, but also it

supports the development of capabilities for sustainable, long-duration human exploration beyond Earth, and eventually to Mars.

Analyzing unicorn companies in different countries by sectors, we can identify the leading ones[1].

For example, in both China and the United States, the marketplace industry, on-demand services (taxi, rental and car rental), is leading. China is also home to the hardware and financial technology industries, while the US has Internet services, financial technology, and healthcare. In other countries, on-demand services are also in the lead.

Taking a closer look at the number of new unicorn companies by country can give number of interesting facts [6].

1. USA. +72 companies. Valuation of the company = \$117.51 billion
2. China. +15 companies. Valuation of the company = \$ 31.22 billion
3. India. +6 companies. Valuation of the company = \$ 7.07 billion
4. Germany. +5 companies. Valuation of the company = \$ 9.63 billion
5. Great Britain. +5 companies. Valuation of the company = \$7.48 billion
6. Brazil. +4 companies. Valuation of the company = \$ 4.30 billion
7. South Korea. + 3 companies. Valuation of the company = \$ 3.93 billion
8. Canada. + 2 companies. Valuation of the company = \$ 3.1 billion
9. Japan. + 2 companies. Valuation of the company = \$ 2.2 billion
10. France. + 2 companies. Valuation of the company = \$ 2.14 billion
11. Australia. + 2 companies. Valuation of the company = \$ 2.04 billion
12. Switzerland. +2 companies. Valuation of the company = \$ 2 billion
13. Indonesia. +1 company. Valuation of the company = \$ 2.9 billion
14. Sweden. +1 company. Valuation of the company = \$ 1.57 billion
15. Singapore. +1 company. Valuation of the company = \$ 1.3 billion
16. Lithuania. +1 company. Valuation of the company = \$ 1.1 billion
17. Luxembourg. + 1 company. Valuation of the company = \$ 1 billion
18. Israel. +1 company. Valuation of the company = \$ 1 billion
19. Spain. +1 company. Valuation of the company = \$ 1 billion

The United States and China account for almost 70% of the replenishment of the world unicorn club with new companies together. Among the new unicorns, there are also representatives from Brazil, Indonesia, India and Lithuania. However, if the countries of Europe were one country, then in this case they would bypass China, taking the second place in the number of new unicorns, presenting a total of 18 private European companies, each of which is worth more than \$ 1 billion.

Conclusion

Thus, new type of TNC`s companies occupy one of the central places in both the national and the global economy. For example, analyzing the leading countries in terms of amount of the most popular digital companies-unicorns- an interesting trend can be noticed. The USA and China are the leader by amount of such companies in the world. The number of unicorn companies is directly proportional to the innovation level of the largest national economies, which is not surprising at all. By leveraging their economic potential, countries are creating an enabling environment for the creation of new types of companies, including unicorn companies. That`s why these countries have high level of Global Innovation Index.

Moreover, the leading industries are marketplaces, Internet services and the financial technology industry.

It is also important to note a positive growth trend in the number of companies of this type. There are also 127 new companies were added from 19 countries, including representatives from Brazil, Indonesia, India and Lithuania, which speaks not only of expanding the geography of unicorn companies, but also of improving the conditions for creating innovative startups.

References

1. Hurun Research Institute. Hurun Global Unicorn List. Retrieved April 15, 2021, from <https://www.hurun.net>
2. Global Innovation Index 2019. Retrieved April 15, 2021, from https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
3. Official website of CB Insights. Retrieved April 15, 2021, from <https://www.cbinsights.com/>
4. Official website of Howmuch. Retrieved April 15, 2021, from <https://howmuch.net/articles/the-worlds-unicorn-companies>
5. Official Website of Fast Company. Retrieved April 15, 2021, from <https://www.fastcompany.com/company/>
6. Komyza Roman(2019). Unicorn Companies: The World's Billion Dollar Startup Club. Retrieved April 15, 2021, from <https://komyza.com/mirovojj-klub-edinorogov-200-kompanijj>
7. Aileen Lee. Welcome to the unicorn club. Retrieved April 15, 2021, from <https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/>

THE STATE OF PLATFORM COMPANIES IN RUSSIA

Milena Balanova

3rd year PhD student, major in World Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

Availability and mass use of personal computers, the launch of the world wide web, boom of smartphones and the mobile internet, applying IoT – all these technologies have resulted in digitization of business processes, education and culture (cinemas, theatres, etc.), economy platformization and the shift from hierarchical GVCs to business ecosystems. Russia defines economy digitalization as one its national strategies materialized in the form of its national program “Digital Economy of the Russian Federation”. The task in theoretical terms is to show the correlation between platform and business ecosystems by means of works authored by Jacobides et al. (2018.), Zeng (2019). The practical task of this paper is to trace how developed and diversified the platform market in Russia is in practical terms and define the level of internationalization of Russian platform companies. The analytical part was made by means of analyzing the following rankings: *Top-100 platforms (by market capitalization in bln. \$ USD) in 2020 (2020)*, *100 largest companies by market capitalization (2020; 2021)* by Ria Rating, *Top 30 RuNet largest companies 2021 by market capitalization (2021)* by Forbes Russia.

1. The place of platforms in business ecosystems

Observing the scope of platform and business ecosystems (Jacobides et al., 2018), two logical questions arise. *Question 1. What can be categorized as a firm – a platform ecosystem or a business ecosystem? Question 2. Where is the place of the platform in the ecosystem?*

The answer is that both ecosystems can be categorized as a company depending on the scope of the firm and the business model(-s) it applies. The better answer to the question is providing examples. Investigating “*The Most Innovative Companies 2020*” ranking by Boston Consulting Group (BCG), we can define them all as large, technology-driven, innovative business ecosystems, but not all of them use a platform business model in marketing goods or services. For example, Tesla, Unilever or Coca-Cola do not entail platforms inside their ecosystem, while Apple, Alphabet (Google), Amazon, Microsoft, Alibaba, Facebook and others do. According to Fuller, Jacobides & Reeves (2019), there is a big myth that a business ecosystem is a digital platform. In reality, they are not always led by platform ecosystem(-s) and cannot be categorized as a larger digital platform, they can be managed by hierarchies or much power of the business ecosystem is given to a traditional market. The most successful example of the developed and constantly coevolving business ecosystem in Asia is Alibaba Group or simply Alibaba. It orchestrates over 11 platform ecosystems – Taobao, Tmall, Alipay, AliExpress, Alibaba Cloud, Lazada, Youku Tudou, UC Browser, AutoNavi, Koubei and Ele.me – that can be otherwise called platform companies or platforms. Their business ecosystem is constantly growing working on new initiatives and investing in new start-up companies (Zeng, 2019). Table 1 reflects the analysis of platform companies included in Dr. Schmidt’s “*Top-100 platforms (by market capitalization in bln. \$ USD)*” (2018; 2019; 2020) (Fig. 1) performing as business ecosystems nurtured by one or several platform

ecosystems and it serves us a tool to view the scope of both ecosystems. It was decided to limit the analysis to 3 largest platform companies in each region (America, Asia, Africa) positioning them by market capitalization and include 2 more Russian platform companies in the region of Europe, Mail.ru quitting from the top-100 in 2020.

Table 1. Business ecosystems and their platform ecosystems

Region	Platform company (business ecosystem)	Platform ecosystem(-s)
America	Microsoft	Microsoft Azure, Microsoft Store
	Apple	Apple App Store, Apple Arcade, Apple iOS, Apple News+, Apple Pay, Apple TV, Apple TV+
	Amazon	Amazon.com, Amazon Web Services, IMDb
Asia	Tencent	China Literature, Tencent Music Entertainment, Tencent Video, QQ, QQ News, QQ Wallet, QZone, Tiantian Kuaibao, WeChat, WeChat Pay
	Alibaba	Alibaba Cloud, AliExpress, Alipay, AutoNavi, Ele.me, Koubei, Lazada, Taobao, Tmall, UC Browser, Youku Tudou
	Samsung	Samsung Pay, Tizen
Europe	SAP	SAP NetWeaver
	Spotify	Spotify.com
	Adyen	Adyen
	Yandex	Auto.ru, Beru, KinoPoisk, Yandex.Afisha, Yandex.Drive, Yandex.Market, Yandex.Rabota, Yandex Search, Yandex.Taxi
	Mail.ru	Delivery Club, ICQ, Mail.ru IoT Platform, Odnoklassniki, VKontakte, YouDrive, Youla
Africa	Naspers	Media24, Takealot
	Prosus	Prosus

Source: compiled by the author based on companies' official websites and Wikipedia.

2. Specifics of Russian platform companies

Rankings that rate companies by market capitalization are the ones that are likely to be headed mostly by platform companies. The most common review of platforms in the world refers to Holger Schmidt who annually publishes infographics of the geography of platforms (Fig. 1).

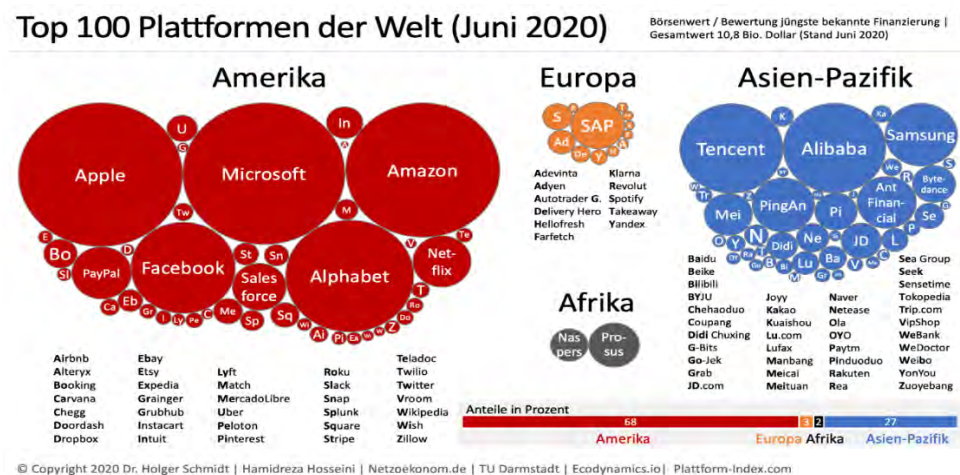


Fig. 1. Top-100 platforms (by market capitalization in bln. \$ USD) in 2020

Source: *Top-100 platforms (by market capitalization in bln. \$ USD) in 2020 - [Electronic resource]*. - Access mode: <https://www.netzoekonom.de/plattform-oekonomie/>

The ranking *Top-100 platforms (by market capitalization in bln. \$ USD) in 2020* helps to form a general vision on the distribution of capitalization by platform companies in the world and proves that Russian companies form a small part of the world platform market, both in terms of internationalization and market capitalization compared to American or Asian companies.

The Russian ranking agency Ria Rating publishes annually the ranking of *100 largest companies by market capitalization* and allows monitoring more platform companies originating from Russia, coming on age and seizing the market. Table 2 provides the sample of 10 ecosystems using the platform business model and their performance in dynamics from 2020 to 2021.

Table 2. *Platform companies in Top 100 largest companies by market capitalization from 2020 to 2021*

Rank	Change in the rank	Company name	Sector of economy
1	-1	Sberbank	Banks and banking services
8	-3	Yandex	Information technologies
18	+4	MTS	Telecommunications
19	-	Ozon	Information technologies
25	+9	VTB Bank	Banks and banking services
26	-5	Tinkoff Bank	Banks and banking services
27	0	Mail.Ru Group	Information technologies
30	-4	Moscow Exchange	Banks and banking services
54	-8	HeadHunter	Information technologies
74	+15	QIWI	Banks and banking services

Source: *Top 100 largest companies by market capitalization 2020, 2021. - [Electronic resource]*. - Access mode: <https://riarating.ru/infografika/20200131/630152195.html> ; <https://riarating.ru/infografika/20210204/630194238.html>

Six companies demonstrated market capitalization growth, one of them – Ozon, Russian largest marketplace – forming the ranking only in 2021, what gives us an impetus to conclude their successful competitiveness with other 90 linear companies on the market. Besides, it is seen that platformization of business refers mainly to the *banking sector* and *IT or tech sector* in Russia.

What was of interest in terms of the research to provide a deeper insight by analyzing one of the rankings monitoring platform companies' performance. Therefore, it was decided to analyze *Top 30 RuNet largest companies 2021 by market capitalization* compiled by the ranking agency Forbes Russia (Table 3). According to its methodology, the ranking selected internet companies a) operating only online, b) earning over 50% of revenue in Russia or having more than 50% of users in Russia.

The grouping of the ranked internet companies by the niche of the market allowed us to make the following conclusion. *Marketplaces* is the leading niche of the platform market both in terms of their presence in the ranking and their market capitalization (38.9 % of the RuNet). *Search engines, services, e-commerce, taxis, mailing* form almost the same share of the market by its capitalization (38.6 %), but there are only two large domestic companies operating both in Russia and overseas – Yandex and Mail.Ru Group. The third niche of the Russian platform market –

advertisement (9.4 % of the RuNet) – is represented by such platform companies as Avito, HeadHunter, Superjob, Eruditor Group.

Table 3. Top 30 RuNet largest companies 2021 by market capitalization

Market share of each niche by m. capitalization	Niche of the market	Company name and position in the ranking	Companies capitalization
38.9 %	Marketplaces	Wildberries – 2 Ozon – 3 LaModa – 7 AliExpress Russia – 10 Goods – 16 KupiVip – 19	29.32 \$ bln.
38.6 %	Search engines, services, e-commerce, taxies, mailing	Yandex – 1 Mail.Ru Group – 4	29.06 \$ bln.
9.4 %	Advertisement	Avito – 5 HeadHunter – 8 SuperJob – 18 Eruditor Group – 21	7.09 \$ bln.
5 %	Software development	1C – 6 SKB Kontur – 14 Positive Technologies – 15 Tenzor – 20	3.79 \$ bln.
4.8 %	Aggregators	Delivery Club – 9 Citymobil – 11 Cian – 12 Aviasales – 26 Ostrovok – 29	3.58 \$ bln.
2 %	Online cinemas	Ivi – 13 Okko – 17 Megogo – 22 Amediateka – 30	1.5 \$ bln.
0.5 %	Online learning	Uchi.ru – 24 Skyeng – 27	0.36 \$ bln.
0.3 %	E-book shops	LitRes – 23	0.2 \$ bln.
0.3 %	Geolocation services	2GIS – 25	0.19 \$ bln.
0.2 %	IT companies	TalentTech – 28	0.16 \$ bln.

Source: Top 30 RuNet largest companies 2021. Forbes Ranking- [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.forbes.ru/biznes-photogallery/421235-30-samyh-dorogih-kompaniy-runeta-reyting-forbes?photo=30>

3. Internationalization of Russian platform companies

Having revealed the diversification of Russian platform companies, it is of interest to measure their level of internationalization by analyzing the presence of 3 companies overseas apart from Russia in 3 largest niches of the Russian platform market (Table 4).

Table 4. Level of Russian platform companies' internationalization

Niche of the market	Company name	List of counties the company functions
Marketplaces	Wildberries	Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Poland, Russia, Slovakia, Ukraine
	Ozon	Australia, Azerbaijan, Armenia, Belarus, Canada, EU, Georgia, Israel, Japan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Norway, Russia, Switzerland, USA, Uzbekistan
	LaModa	Russia
Search engines, services, e-commerce, taxis, mailing	Yandex (Yandex Search – core business)	Offices: Belarus, China, Germany, Israel, Kazakhstan, Netherlands, Russia, Switzerland, USA Functioning: Belarus, EU, Kazakhstan, Russia, Turkey
	Mail.Ru Group (Mail.ru – core business)	Offices: Latvia, Netherlands, Russia, USA Functioning: Belarus, Kazakhstan, Moldova, Russia, Uzbekistan
Advertisement	Avito	Russia
	HeadHunter	Belarus, Kazakhstan, Russia
	SuperJob	Russia

Source: compiled by the author based on companies' official websites and Wikipedia.

Table 4 proves that 2 Russian marketplaces – *Wildberries* and *Ozon* - and Russian search engine Yandex Search as the core business of *Yandex* ecosystem are the most internationalized platform companies in the country. Nevertheless, comparing capitalization and internationalization of their American or Chinese competitors – *Amazon*, *Alibaba*, *Alphabet (Google)* or *Baidu* – it is obvious that their power on the world market is insignificant. The main reason for it is the rule of the “winner takes all” applicable to Google as a monopolist among search engines and Amazon and Alibaba as largest marketplaces for their regions at least. *Wildberries* and *Ozon* along with other analyzed platform companies in Table 4 operate for over 50 % of their Russian users as it is mentioned in the Forbes ranking methodology above, whereas Yandex does not have the sufficient power at home, losing the competition to Google (44.23 % as of 2020 to 55.77 % of Google users in Russia (Dr.Max (2020))); the share of Yandex in search queries in Turkey as of 2019 is 2% against 97% for Google (RBK, 2019).

Mail.Ru Group is the large platform company being on demand among its Russian users. Even its strategy announced in 2020 allows considering it as a credible and large-scale ecosystem (its strategy is “creating an ecosystem of ecosystems” with a common infrastructure and products that can connect different ecosystems into one network, benefiting each of the participants (sales, processing, infrastructure, a single ID, a common loyalty system)) (Mail.Ru Group). Nonetheless, the ecosystem’s geography is modest as compared with *Wildberries* or *Ozon*. *Head.Hunter* operates mainly in CIS countries as *Mail.Ru*. *LaModa*, *Avito* and *SuperJob* focus only on the Russian audience.

Conclusion

Therefore, it should be concluded that platform and business ecosystems can be categorized as firms, the latter not always being platform-based. There is a tendency of restructuring traditional business into business ecosystems applying a platform business

model as core or supplementary and uniting a number of platform companies. According to the distribution of platform companies in the world by their market capitalization, the US and China are leaders, Russia stepping behind with only one company – Yandex – forming top100 platforms in 2020. According to Top 100 largest companies 2021 by Ria Ranking, platform companies mainly function in the banking sector and IT or tech sector in Russia, while Top 30 RuNet largest companies 2021 demonstrated that the leading niches of the market Russian platform companies operate are a) marketplaces, b) search engines, services, e-commerce, taxis, mailing, and c) advertisement. The analysis of the internationalization level Russian platform companies-based ecosystems have shows that currently they can compete with foreign platforms only on the Russian platform market, the level of their market influence on the global markets is at the low level.

References

- Dr. Max. (2020, July 18). Search Engine Statistics 2020. <https://drmax.su/statistika-poiskovyh-sistem-2020.html>
- Dr. Holger Schmidt. (2020). Top-100 platforms. Retrieved from <https://www.netzoekonom.de/plattform-oekonomie/>
- Forbes Russia. (2021, February 24). *Top 30 RuNet largest companies 2021. Forbes Ranking*. <https://www.forbes.ru/biznes-photogallery/421235-30-samyh-dorogih-kompaniy-runeta-reyting-forbes?photo=30>
- Fuller, J., Jacobides, M., & Reeves, M. (2019). The Myths and Realities of Business Ecosystems. *MIT Sloan Management Review*. <https://sloanreview.mit.edu/article/the-myths-and-realities-of-business-ecosystems/>
- Jacobides, M., Cennamo, C., & Gawer, A. (2018). Towards a Theory of Ecosystems. *Strategic Management Journal*, 39 (8), 2255-2276.
- Mail.Ru Group. *About Company. Strategy*. https://corp.mail.ru/ru/company/strategy_ceo/
- Ria Ranking. (2020, January 31). *Top 100 largest companies by market capitalization*. <https://riarating.ru/infografika/20200131/630152195.html>
- Ria Ranking. (2021, February 02). *Top 100 largest companies by market capitalization*. <https://riarating.ru/infografika/20210204/630194238.html>
- RBK. (2019, October 3). *How internet search engines from different countries are fighting for the reader*. <https://clck.ru/U3Nis>
- Ringel, M., Baeza, R., Panandiker, R., & Harnoss, J. (2020, June 22). *The Most Innovative Companies 2020*. <https://www.bcg.com/publications/2020/most-innovative-companies/successful-innovation>
- Zeng, M. (2019). *Alibaba и умный бизнес будущего: Как оцифровка бизнес-процессов изменила взгляд на стратегию* [What Alibaba's Success Reveals About the Future of Strategy]. Moscow: Alpina Publisher.

MODERN MASSIVE OPEN ONLINE COURSES: COMPARISON ANALYSIS AND IDEAS TO IMPROVE

Viktoriia Viktorovna Sidorenko

1 grade, Master student, major in International Business

Rostov State University of Economics

Introduction

Over the past years, it has become noticeable that education all over the globe is blurring its boundaries. Any person can study regardless of age, country, time zone and an educational background. That is why, we can talk about MOOC nowadays, a new type of online class providing hundreds of online courses around the world. MOOC appeared back in 2008 when Stephen Downes and George Siemens created peer learning model with the main idea to allow students use academic materials without admission to a university. Following it, professors from Stanford University developed open online platforms with the support of free web resources. It inspired the further extension of online courses by other universities all over the world. Today MOOCs enable the access to high-quality education to everyone with access to the Internet.

The goal of this paper is to compare and contrast two MOOCs within quantitative and qualitative characteristics. We chose Coursera (USA), as the world's biggest course platform, and Otkrytoye Obrazovaniye (Russia), or OpenEdu herewith, as the biggest courses-provider in Russia. After the analysis we suggest our ideas for further improvement for OpenEdu and becoming more competitive in the domestic market.

1. MOOC as a new type of educational programs

MOOC abbreviation contains four individual terms: Massive, Open, Online, Course, where:

- Massive: this form of online learning involves a large number of students, unlimited by geographical location;
- Open: it is open for everyone enrolled. One might take more than one course.
- Online: distance learning courses are conducted using online communication tools. All materials are in electronic form with public access;
- Course: a structured and ordered presentation of information with specific goals, working rules, and time constraints, which, however, may change for each individual participant.

The main reason to use the courses is to expand educational backgrounds and adopt knowledge from experts. MOOC connect learners and experts through social media, communities, and open resources. These courses are themselves motivation for learners to self-educate.

The current literature distinguishes two main types: cMOOC and xMOOC (Smith, 2013). Moreover, new forms have emerged: smOOC and bMOOCs (Fimin, 2014), (Hollands, 2014).

The early MOOCs were driven by the connectivism theory. Connectivist MOOCs, or cMOOC, are aimed at building and constructing knowledge through the interaction in learner networks. The best example of cMOOC are blogs with the content that was created by learners, blogs and groups on Facebook, Wiki pages, open and closed forums.

On the other hand, xMOOCs were based on the theories studying behaviorism and cognitivism, where the main component was focused on learning by doing activities (A. M. F. Yousef et al., 2015). The xMOOCs suggest peer-to-peer idea of collaborative learning, recorded lectures and self-test. That helps learners to improve their learning outcome in xMOOCs. The biggest representatives of xMOOCs are Coursera, edX, Udacity and others.

There are two other types of MOOCs: smOOC, as small open online courses with a relatively small number of participants, and bMOOC, as blended MOOC including in-class and online work with real-time interaction (Daneil, 2012).

Despite their common goal of providing open and free, or relatively cheap education to everyone, xMOOCs and cMOOCs have different structures and developers. In a cMOOC, it is a group of individual scholars who built the course, while in xMOOC, there is one or more higher education institutions behind it.

The goal of this paper is to compare and contrast two xMOOCs within quantitative and qualitative characteristics. We chose Coursera (USA), as the world's biggest course platform, and Otkrytoye Obrazovaniye (Russia), or OpenEdu herewith, as the biggest courses provider in Russia.

2. Analysis of mnemonic methods

In the first paragraph, we discussed the types of MOOCs and their forms of work. We conducted the website analysis of Coursera and OpenEdu via Similarweb.com [11].

Table 1. Mnemonic comparison of Coursera and OpenEdu

<i>Criteria</i>	<i>Coursera</i>	<i>OpenEdu</i>
Year of establishment	2011	2015
Owner	Daphne Koller Andrew Ng. Jeff Maggioncalda is CEO	The Association "National Platforms for Open Education", established by 8 leading Universities in Russia
Type of MOOC	xMOOC	
Mission	Our mission is to provide universal access to the world's best education. We believe strongly in preserving free speech and expression for our users as well as academic freedom for our Content Providers and instructors.	We are creating and promoting open education as a new element of the higher education system in Russia, which will contribute to improving the accessibility and quality of education.
Geography [11]	United States – 20.04% India – 8.72%	Russia – 85.61% Ukraine – 3.37%

	Mexico – 4.16% Colombia – 3.21% Canada – 2.97% Other – 60.9%	Kazakhstan – 1.71% Belarus – 0.91% Turkey – 0.87% Other – 7.53%
Languages	English, Spanish, French Chinese, Korean	Only Russian
Categories users are interested in	- Programming And Developer Software - Computer Electronics And Technology - Science and Education - News And Media - Social Networks And Online Communities	- Science and Education - Programming and Developer Software - Computer Electronics And Technology - Video Games Consoles And Accessories

Note: All the numbers are dated January 2021 – March 2021.

Source: courser.org, opened.ru, SimilarWeb

Key takeaways:

- Coursera and OpenEdu are both xMOOCs. It means that the content for courses is provided by higher educational institutions. All courses correspond to the needs of the organizations.
- Due to their mission, we can make a conclusion that MOOCs are targeted at different geographies. Coursera aims at the world's destination, as OpenEdu targets at Russian speaking post-Soviet countries.
- The MOOCs observed have different history. Coursera was created by a group of professors in 2011, while OpenEdu was created by the Association of top Universities in 2015.
- Tastes of users of Coursera and OpenEdu are relatively similar and don't differ much in top-3 categories.

Our ideas for improvement:

Coursera is a big competitor to OpenEdu. That's why we suggest:

- increasing the number of course languages on the platform, so it could enlarge the scope of the platform and increase the number of users;
- conduction of analyses of the market and the users' desires and educational goals. Those analyses will help the company to diversify the directions of their courses;
- expanding influence of OpenEdu on post-Soviet countries, so it will attract more students engaged in education.

3. Analysis of quantifiable characteristics

This paragraph contains the quantifiable characteristics of Coursera and OpenEdu. This data allows us to compare and contrast two MOOCs, and find the most effective and successful platform.

Table 2. Quantifiable comparison of Coursera and OpenEdu

<i>Criteria</i>	<i>Coursera</i>	<i>OpenEdu</i>
Levels of education provided	Four: Specialization (1-3 months) Professional Certificate (1-6 months) Master Track Certificates (4-7 months) Degrees (2-4 years) There are also courses and projects, not included into the latter groups.	OpenEdu does not provide any type of educational dimension but online courses.
Do they provide certificates?	Yes	Yes
Total number of courses	6670 courses	714 courses
Partners	- 231 of the world's top universities in 54 countries - 2000+ partner-companies - 325 government agencies like WEF, UNESCO, World Bank	- Lomonosov Moscow State University - St. Petersburg Polytechnic University - St. Petersburg University of Economics and Management - National University of Science and Technology - Higher School of Economics - Moscow Institute of Physics and Technology - Ural Federal University - ITMO University
Price	Price depends on what offer you choose. Price starts from free (for courses) and the upper level is \$9,000 (for a degree).	Absolutely free courses
Age of students allowed	13 and above	No age restrictions
Marketing [11]		
Do they have brand?	Yes. They have name, symbol and design well-known around the world.	No. They have only name.
Do they have an app?	Yes	No
Promotional channels	Youtube – 40.74% LinkedIn – 19.08% Facebook – 17.85% Reddit – 6.06% WhatsApp – 5.00% Other – 11.27%	Vkontakte – 53.26% Youtube – 37.30% Facebook – 2.24% WhatsApp – 1.80% Instagram – 1.60% Other – 3.8%
Monthly visits*	48.42M	1.325M
Growth from last month	10.35%	13.54%
Monthly unique visitors**	493,650	319,794
Pages per visit	8.40	6.30
Visit duration	00:11:20	00:07:39

*Note: All the numbers are dated January 2021 – March 2021.
 Source: coursera.org, opened.ru, SimilarWeb*

According to SimilarWeb, *Monthly visits metric shows the average sum of all non-unique visits per months, during the selected time frame. Monthly visits analyze the market share and potential market reach. It also helps to evaluate whether a brand is growing by analyzing traffic over time.

**Monthly unique visitors is the sum of devices visiting the analyzed domain, within the country and time period analyzed. This is useful for strategy and investment teams measuring a brand's reach, advertisers quantifying the impact of another company's campaign.

Key takeaways:

- Coursera prevails in diversification of types of educational content, number of courses and partners.
- OpenEdu is absolutely free, while Coursera has only limited number of free courses and free trials.
- OpenEdu does not cooperate with businesses and government agencies, it only one-sided educational provider between universities and students.
- Brand-awareness impact the popularity of the platform, that is why, it is important to promote the services via social media.
- Marketing strategy is an attention-captor. Its policy leads to longer time spent on the website.

Our ideas for improvement:

For better performance on the market, we propose OpenEdu to:

- expand the number of partners. Include more partner-companies that would give specific knowledge that a person can obtain only after years in the workplace;
- increase the status of the certificates received after course completion. It will allow students to use their certificates in the workplace;
- not set the price on the courses - it is the competitive advantage of OpenEdu;
- add more languages to the platform, so foreigners living in Russian-speaking countries can study with no language barrier;
- work out the brand marketing: create a logo, symbol and promote it via effective channels;
- use more Instagram that is becoming more popular in Russia. According to Similarweb [11], the increase in the number of users on Instagram was 8.94% in March 2021. In 2019 the number of users was about 814 millions, while in the end of 2020 those numbers were about 1 trillion (Tankovska, 2021);
- look through its positioning on the Internet and estimate how the users see the website. This will help to understand the mistakes in advertisement policy, marketing and site design.

Conclusion

Mass open online courses (MOOCs) are one of the most prominent trends in higher education in recent years, especially in 2019-2020 when COVID-19 had a considerable impact on our lives. MOOCs represent open access, global, free (or relatively free), online content, an increasing numbers of students aiming to take

a course or to be educated. We believe that OpenEdu can perform well on the highly competitive market. Our ideas might improve their courses and make them of a high quality. The question of quality of the courses provided has not been discussed, and it seems to go on for some time, which indicates a significant need of research studies on it.

References

1. Baturay, Meltem Huri. (2015). An overview of the world of MOOCs. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 174. 427-433. 10.1016/j.sbspro.2015.01.685.
2. Coursera. Retrieved April 15, 2021, from <https://www.coursera.org>
3. Daniel, J.: Making sense of MOOCs: musings in a maze of myth, paradox and possibility. *J. Interact. Med. Educ.* (2012)
4. Firmin, R., Schiorring, E., Whitmer, J., Willett, T., Collins, E.D., Sujitparapitaya, S.: Case study: using MOOCs for conventional college coursework. *Distance Education*, (ahead-of-print), pp. 1-24 (2014)
5. Hollands, F.M. Tirthali, D.: MOOCs: expectations and reality. Center for Benefit-Cost Studies of Education Teachers College, Columbia University (2014)
6. Kovalenko, V. (2021). Coursera IPO: a University on Your Couch. <https://blog.roboforex.com/blog/2021/03/16/coursera-ipo-a-university-on-your-couch/>
7. Otkrytoye obrazovaniye. OpenEdu. Retrieved April 10, 2021, from <https://openedu.ru/>
8. Saint Petersburg Electrotechnical University "Leti". What MOOCs Are. Retrieved April 16, 2021, from <https://etu.ru/ru/on-line-obuchenie/mooc>
9. Smith, B., Eng, M.: MOOCs: a learning journey. In: Cheung, S.K.S., Fong, J., Fong, W., Wang, F.L., Kwok, L.F. (eds.) *ICHL 2013. LNCS*, vol. 8038, pp. 244–255. Springer, Heidelberg (2013)
10. Tankovska, H. (2021, February 26). Number of Instagram users worldwide from 2016 to 2023. Statista. <https://www.statista.com/statistics/183585/instagram-number-of-global-users/>
11. Yousef, Ahmed Mohamed Fahmy & Chatti, Mohamed & Schroeder, Ulrik & Wosnitza, Marold & Jakobs, Harald. (2015). The State of MOOCs from 2008 to 2014: A Critical Analysis and Future Visions. *Communications in Computer and Information Science*. 510. 305-327. 10.1007/978-3-319-25768-6_20
12. Website Analysis. (2021). <https://www.similarweb.com/>



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНО УПРАВЛЕНИЕ
НА ХОРАТА



THEMATIC SECTION
INTERNATIONAL PEOPLE
MANAGEMENT

LEADERSHIP COMPETENCIES IN FOSTERING KNOWLEDGE SHARING THROUGH PEOPLE MANAGEMENT PRACTICES IN THE DIGITAL ERA

Anita Owusu-Serebour

Doctoral student, major in Economic and Management of National Economy (Management), Rostov States University of Economics

Introduction

In the face of increasing digitalisation through technology of the global economy fuelled by Covid-19 pandemic, the only certainty is the unpredictable trends of events. In the midst of these uncertainties, the credible and reliable source of acquiring competitive advantage over rival firms is knowledge and knowledge management (Nonaka & Takeuchi, 1995; Aslam, Muqadas & Imran, 2018). Considering the digital innovation revolution, skilled employees and information dissemination have become crucial elements for firms to stay relevant in an industry (Hadad, 2017). Furthermore, these revolutionary technologies are rapidly transforming the mode of transferring information from individual to individual even within the same organisation, a phenomenon which underpins the value of knowledge and effect of knowledge management system in contemporary people management practice (Santoro et al., 2018).

However, for a firm to be successful, it is salient that a firm adopt mechanism which will enhance the attitude of knowledge-sharing among employees to improve performance (Santoro et al., 2018). The action of adopting specific mechanism to promote and enhance knowledge-sharing is within the purview of leadership of a firm (Hadad, 2017; Nonaka & Takeuchi, 1995) therefore, leadership competencies in shaping employees' behaviour towards knowledge-sharing cannot be overemphasised (Das, Kumar & Kumar, 2011; Gagné, 2009). Thus, leadership competencies do not only involve adjusting to changes and proactively adopting measures towards imminent external threats to the company but also, structuring and selecting the best people management practices to harness the internal strengthen and maximise the performance of workers through knowledge-sharing (knowledge management system) (Bolden & Gosling, 2006; Cabrera & Cabrera, 2005).

Although there are plethora of extant literatures stating the significance and direct effect of people management practices on knowledge sharing in firms (Bock et al., 2005; Lin, 2007; Currie & Kerrin, 2003; Camelo-Ordaz et al., 2011), there is little or no literature on the direct role leadership competencies play on people management practices in shaping the behaviour of employees to share knowledge. In view of this, this study seeks to add to the theoretical debate the direct effect leadership competencies have in promoting knowledge sharing through people management practices.

Knowledge management system

Prior studies have acknowledged that advancement in digital technology has radically changed business model and as such businesses are constantly racing to develop new methods to gather information i.e., method to guide the flow of

knowledge (Santoro et al., 2018; Hadad, 2017; Aslam, Muqadas & Imran, 2018). In this regard, research has come out with a concept of knowledge management system (KMS) which is widely applied and guides the flow of knowledge among individuals i.e., knowledge sharing (Wang & Noe, 2010). Knowledge management system is however defined as the creation of a system that enhances the effective management of knowledge in an organisation. Meanwhile knowledge management is defined as the act of enhancing the process of sharing, dissemination, generating and storing knowledge in the quest to improve organisational innovative capability (Trivellas et al, 2015; Santoro et al., 2018; Lin & Lee, 2004; Camelo-Ordaz et al., 2011). The power to share knowledge largely reside in the leaders to managers and employees therefore a highly motivated manager and employee in an organisation has a greater propensity to share knowledge (Hislop, 2003). There are plethora's of literature that reveal that knowledge sharing can be induced and should be induced by leaders (Nonaka & Takeuchi, 1995; Wang & Noe, 2010; Gagné, 2009; Bock et al.,2005). Revealed by Analoui et al (2013) citing Lakshman (2007 p.51) stated that the growing literature on knowledge management has stressed the lack of leadership support for the failure of many Knowledge Management project and highlights the importance of leadership for the success of knowledge management activities.

This is because, a successful knowledge sharing in an organisation enhances performance as knowledge sharing is an important method through which employees contribute to the practical application of knowledge and creativity of organisations (Wang & Noe, 2010; Aslam, Muqadas & Imran, 2018). Thus, knowledge sharing refers to the giving and accepting of information, feedback and know-how to help and or collaborate with others to find a solution to a problem or develop new product or process (Park & Kim, 2018). Bock et al. (2005) and Xue, Bradley and Liang, (2011) argued that though the benefit of knowledge sharing cannot be underestimated to the individual involved and to the organisation as a whole but for some reasons, individuals seem to 'hoard' knowledge. Few studies however attributed this to the behavioural intention (psychological dynamics) of individual involved and posited that it is imperative to motivate individuals to tilt behavioural intention to share knowledge (Gagné, 2009; Bock et al.,2005; Lin, 2007; Xue, Bradley & Liang, 2011). In this regard, prior studies tried to examine the relationship between people management practices or human resource management and knowledge sharing mechanism as there is the wide believe that people management practices have some influence on the ability of individual to engage in knowledge sharing (Xue, Bradley & Liang, 2011; Gagné, 2009).

People management practices

In recent times, extant literatures have made serious argument on the effect of people management practices on knowledge management i.e., knowledge sharing. These recent scholars' postulate that though knowledge sharing is significant in an organisational success, the various people management practices that enhance knowledge sharing have largely been ignored and for that matter a sophisticated analysis are needed to draw home this proposition (Currie & Kerrin, 2003; Hislop, 2003). Furthermore, Cabrera & Cabrera (2005) posit that for meaningful knowledge sharing in an organisation, the appropriate people management practices must be identified and deployed as every people

management practice has its unique features and effect. Meanwhile, some existing literature argued that people management practice such as intrinsic and extrinsic motivational factors have the propensity to change the behaviour of employees' unwillingness to knowledge sharing (Bock et al., 2005; Gagné, 2009; Lin, 2007). In addition, in view of the technological era, some scholars argue that technological people management practice has the tendency to yield a better result on the behaviour of employees to share knowledge (Camelo-Ordaz et al., 2011). Interestingly, Camelo-Ordaz et al. (2011) assert that people management practices have no direct influence on knowledge sharing but have a positive effect using commitment as a mediator. Furthermore, Xue, Bradley & Liang (2011) assert that organisational culture is one of the few people management practices which could influence workers attitude towards knowledge sharing. Trivellas et al (2015) assert that indeed there have been preponderance of literatures collaborating the assertion that organisational culture has positive influence on knowledge sharing behaviour.

In view of this, this study seeks to propose that carefully selected people management practices like compensation, technology and organisational culture have direct and positive effect in shaping workers behaviour towards knowledge sharing. However, this selection of people management practices is usually done by leaders who in turn use various instruments to influence employees psychologically.

Leadership competencies and theory of planned behaviour

According to Nonaka and Takeuchi (1995), leadership plays an enormous role in creating an atmosphere of knowledge creations and ultimately knowledge sharing in an organisation. However, this ability of a manager or leader is contingent on the competencies of the leader (Lin & Lee, 2004). Trivellas et. al. (2015) viewed competencies in general perspective but acknowledged that general competencies have impact on knowledge sharing in organisation. General competencies were therefore defined as a construct that consist of intelligent, analytical ability, key and meta competencies. Meanwhile, Bolden and Gosling (2006) defined leadership competencies as the ability of a leader to perform well above the average performance in the industry. Thus, leadership competencies do not ascribe to specific qualities but in real terms the qualities that enhances organisational performance. Leadership competencies therefore help managers to make sure that workers conform to norms rather than diverse from the norm (Bolden and Gosling 2006). Das, Kumar and Kumar (2011) argued that managerial competencies actually draw to mind specific qualities that distinguishes one manager from the other and help a leader perform better than compatriots in an industry. In this vein, it is safe to deduce that leadership competencies give a leader an added advantage which help the leader to identify needed instruments to apply in order to influence workers behaviour to adopt knowledge sharing (Swanson et al. 2020). This instrument includes but not limited to psychological tools like theory of planned behaviour (TPB) (Lin & Lee, 2004). It is worth mentioning that this added advantage is distinct from leadership style i.e. the competencies includes skills, ability, capability and knowledge (Swanson et al., 2020).

Lin & Lee, (2004) revealed that, theory of planned behaviour has been utilised in predicting behavioural pattern of people in society. They therefore

applied this theory in predicting leadership view in knowledge sharing. The study concluded that senior managers' attitude towards engaging knowledge sharing will have positive effect on organisational knowledge sharing behaviour. Using parity of reasoning, it is therefore safe to infer that high leadership competencies will help identify the appropriate people management practices which will in turn help shape workers behaviour towards intention to share knowledge through the prism of Theory of Planned Behaviour (TPB).

Conclusion

In this digital era, it is imperative to identify the 'right' mix of people management practices which will encourage knowledge sharing at the workplace. This study therefore delved into the theoretical basis for some selected people management practices which when mix with the 'right' leadership competencies should boost knowledge sharing at the workplace. On the basis of theory of planned behaviour, the study seeks to propose that leadership competencies have direct effect on people management practices which in turn, has direct and significant influence on the intention to share knowledge at the workplace. The diagram below depicts leadership competencies to identify specific people management practices that foster knowledge sharing.

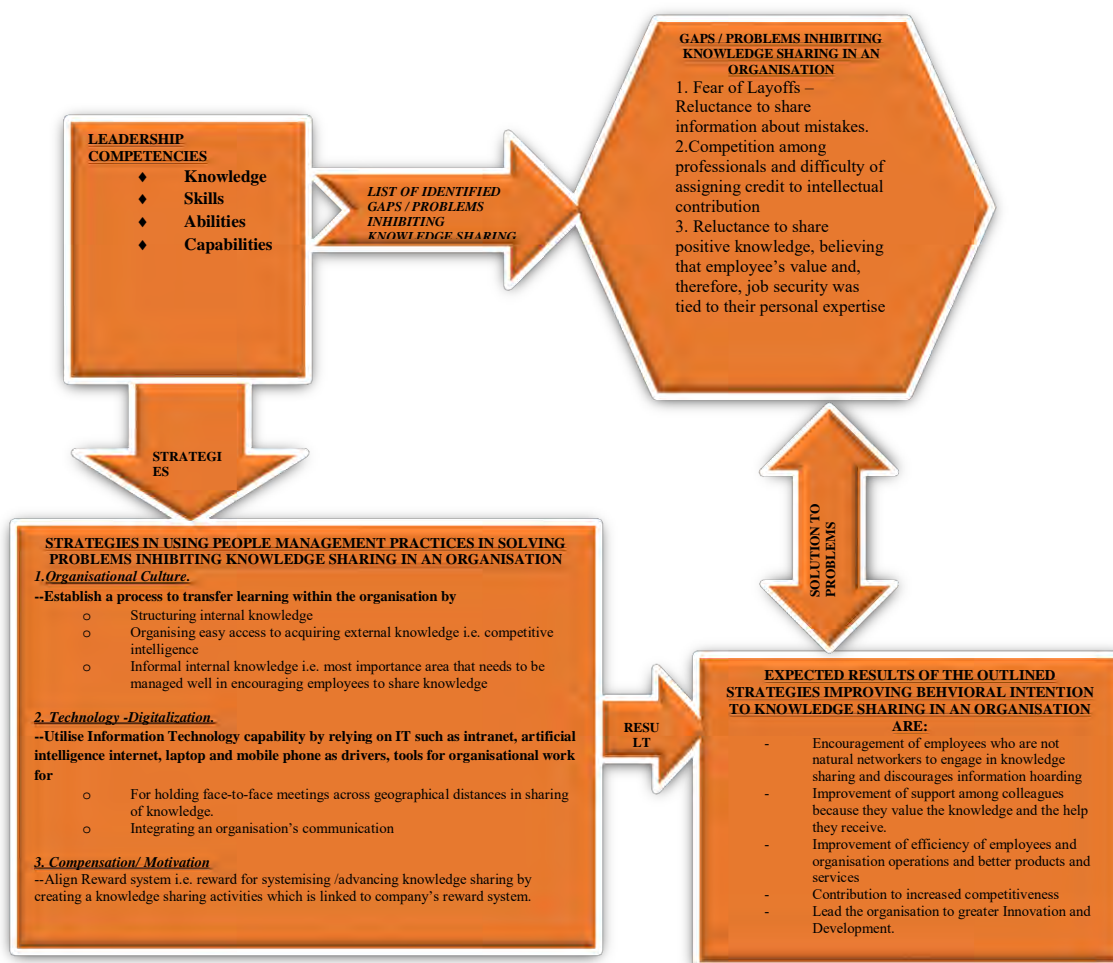


Figure 1. Leadership Competencies Fostering Knowledge Sharing.

Source: Compiled by the author

References

1. Aslam, U., Muqadas, F., & Imran, M. K. (2018). Exploring the sources and role of knowledge sharing to overcome the challenges of organizational change implementation. *International Journal of Organizational Analysis*.
2. Analoui, B. D., Doloriert, C. H., & Sambrook, S. (2013). Leadership and knowledge management in UK ICT organisations. *Journal of Management Development*.
3. Bock, G. W., Zmud, R. W., Kim, Y. G., & Lee, J. N. (2005). Behavioral intention formation in knowledge sharing: Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate. *MIS quarterly*, 87-111.
4. Bolden, R., & Gosling, J. (2006). Leadership competencies: time to change the tune? *Leadership*, 2(2), 147-163.
5. Cabrera, E. F., & Cabrera, A. (2005). Fostering knowledge sharing through people management practices. *The international journal of human resource management*, 16(5), 720-735.
6. Camelo-Ordaz, C., Garcia-Cruz, J., Sousa-Ginel, E., & Valle-Cabrera, R. (2011). The influence of human resource management on knowledge sharing and innovation in Spain: the mediating role of affective commitment. *The international journal of human resource management*, 22(07), 1442-1463.
7. Currie, G., & Kerrin, M. (2003). Human resource management and knowledge management: enhancing knowledge sharing in a pharmaceutical company. *The International Journal of Human Resource Management*, 14(6), 1027-1045.
8. Das, A., Kumar, V., & Kumar, U. (2011). The role of leadership competencies for implementing TQM. *International Journal of Quality & Reliability Management*.
9. Gagné, M. (2009). A model of knowledge-sharing motivation. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 48(4), 571-589.
10. Hadad, S. (2017). Knowledge economy: Characteristics and dimensions. *Management dynamics in the Knowledge economy*, 5(2), 203-225.
11. Hislop, D. (2003). Linking human resource management and knowledge management via commitment: A review and research agenda. *Employee relations*.
12. Lin, H. F. (2007). Effects of extrinsic and intrinsic motivation on employee knowledge sharing intentions. *Journal of information science*, 33(2), 135-149.
13. Lin, H. F., & Lee, G. G. (2004). Perceptions of senior managers toward knowledge-sharing behavior. *Management decision*.
14. Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford university press.
15. Park, S., & Kim, E. J. (2018). Fostering organizational learning through leadership and knowledge sharing. *Journal of Knowledge Management*.
16. Santoro, G., Vrontis, D., Thrassou, A., & Dezi, L. (2018). The Internet of Things: Building a knowledge management system for open innovation and knowledge management capacity. *Technological forecasting and social change*, 136, 347-354.
17. Swanson, E., Kim, S., Lee, S. M., Yang, J. J., & Lee, Y. K. (2020). The effect of leader competencies on knowledge sharing and job performance: Social capital theory. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 42, 88-96.
18. Trivellas, P., Akriovouli, Z., Tsifora, E., & Tsoutsas, P. (2015). The impact of knowledge sharing culture on job satisfaction in accounting firms. The mediating effect of general competencies. *Procedia Economics and Finance*, 19, 238-247.
19. Wang, S., & Noe, R. A. (2010). Knowledge sharing: A review and directions for future research. *Human resource management review*, 20(2), 115-131.
20. Xue, Y., Bradley, J., & Liang, H. (2011). Team climate, empowering leadership, and knowledge sharing. *Journal of knowledge management*.



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ
КРЪГОВА ИКОНОМИКА



THEMATIC SECTION
CIRCLE ECONOMY

КРИЗАТА С COVID-19 И РАЗВИТИЕТО НА КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА

Бедрие Неджметинова Мустафова

2 курс, бакалавър, специалност „Икономика“
Русенски университет „Ангел Кънчев“

Въведение

Само за няколко месеца пандемията Covid-19 обхвана целия свят, ограничавайки движението на милиони хора, засягайки живота и работните места, нарушавайки международните вериги за доставки и спирайки световните икономики. Пандемията и мерките за блокиране разкриха редица рискове пред икономиките и предизвикаха тежка икономическа рецесия. Настоящата ситуация подчертава недостатъците на линейната икономическа система, при която икономическият растеж се свързва с увеличение на използваните ресурси. Това е причината за неустойчиво развитие, влошаване на околната среда, изменение на климата, загуба на биологично разнообразие и замърсяване. Решение за тези проблеми и възстановяване от кризата може да се постигне чрез преход към по-устойчива и екологична система – кръгова.

Целта на доклада е да разглежда актуалните проблеми, свързани с кризата с COVID-19 и да представи възможности за изход от нея чрез преход към кръгова икономика. Изследвани са последиците за икономиката от предприетите мерки за ограничаването на разпространението на коронавирус инфекцията. Анализирано е развитието на кръговата икономика по време на криза от гледна точка на възникващите предимства и предизвикателства. Най-накрая се представя планът за възстановяване от кризата с COVID-19 „NextGenerationEU“ (Следващо поколение ЕС).

1. Влиянието на COVID-19 върху световната икономика

На 11.03.2020 председателят на Световната здравна организация обяви разпространението на коронавирус инфекция (COVID-19) за пандемия. След тази дата правителствата наложиха масови ограничения в редица сектори в целия свят с цел опазване на общественото здраве по време на пандемията. Преустановиха се посещенията в мероприятия, където се осъществява пряк контакт между хората като: ресторантите, търговските обекти, салоните за красота, училищата и много други предприятия осигуряващи работа на хората. Тези антикризисни мерки оказват силен ефект в макроикономически план. Въздействието е както по отношение на предлагането, така и на търсенето. При прилагането на пълни карантинни блокади на ниво област или държава производството почти спира, а потреблението се ограничава до стоки от първа необходимост. **(ГРОЗДАНОВ, 2020)** Това предизвиква рязко увеличение на безработицата. В световен мащаб тя се покачва от 5,4% през 2019 г. до 6,5 % през 2020 г. **(Unemployment, 2020)** Темпът на икономически растеж се забавя и дори приема отрицателни стойности. Измененията на темповете на икономически растеж може да се видят на фигура 1.



Източник: данни от <https://www.imf.org/external/datamapper/>
Забележка: Фигура 1

Настъпилите промени показват, че липсата на устойчивост може да доведе до разпространение на ефектите от сътресенията между държавите като по този начин поставя предизвикателства пред възстановяването. Традиционният модел на икономика предизвиква неустойчив растеж. При тази система на икономиката максимизирането на стойността на продуктите се дължи на по-голямото количество на добив и производство. Част от традиционния модел е и вграждането на дефекти в уредите, за да спрат те да работят на определена дата или след определен брой цикли и потребителите да бъдат принудени да си купят нови. В противовес на неустойчивия модел се изгражда концепцията за кръгова икономика, която е насочена към удължаване на жизнения цикъл на продуктите. Когато един продукт достигне края на жизнения си цикъл, материалите, от които той е съставен, продължават да се ползват по друг начин. Това се прави отново и отново и така се намалява до минимум изхвърлянето на отпадъци.

2. Как ще е преходът към по-кръгова икономика за възстановяване от кризата с COVID-19

Необходимо е да се положат големи усилия за възстановяване от кризата причинена от противоепидемичните мерки. Ако възстановяването е съобразено с изменението на климата и загубата на биологично разнообразие, биха се избегнали последващи кризи в бъдещи периоди. Изменението на климата е сериозно предизвикателство пред човечеството. Последниците от променящите се климатични условия включват температурни промени в световния океан и неговото окисляване, масово топене на снежни и ледникови плочи, екстремни климатични явления, които на свой ред създават риск от горски пожари, свлачища и наводнения, загуба на биоразнообразие, обработваеми площи и водни ресурси.

Политиката на кръгова икономика дава решение на въпроса как да се постигне икономически напредък без да се използват прекомерно природните ресурси. Според изискванията на европейския парламент относно развитието на рециклирането се очаква до 2030г. 70% от битовите отпадъци като хартия и картон, пластмаса, стъкло, метал и дърво да се рециклират. За постигане на тази цел и възстановяване от коронавирус кризата трябва да се вземат ефективни мерки както от правителствата, така и от домакинствата.

Ползите от преминаването към по-кръгова икономика включват намален натиск върху околната среда. Кръговата икономика би намалила значително емисиите на парникови газове чрез по-добро управление на отпадъците и намалено използване на ресурси (енергия, вода, земя и материали) в производството, с положително въздействие върху климата. Мащабната повторна употреба на суровини би могла да помогне за намаляване на промените на ландшафта и нарушаването на местообитанията, както и на морските отпадъци, което от своя страна би помогнало за ограничаване на загубата на биологично разнообразие. Според европейската комисия ползите от кръговата система са:

- Повишена сигурност на доставките на суровини – Кръговата икономика е в състояние да смекчи рисковете, свързани с доставката на суровини, основният проблем при затваряне на граници поради епидемия.
- Повишена конкурентоспособност – Кръговата икономика може да доведе до спестявания за бизнеса и потребителите чрез подобрена ефективност на ресурсите. Данните сочат, че до 2030 г. преминаването към кръгова икономика може да намали нетните разходи за ресурси на ЕС с 600 милиарда евро годишно, като общите ползи се изчисляват на 1,8 трилиона евро годишно след отчитане на мултипликационните ефекти. Освен това, изследванията от Майкъл Портър показват, че по-строгото законодателство в областта на околната среда може да осигури конкурентно предимство на бизнеса. (Porter, 1991)
- Иновации – Кръговата икономика може да предизвика голям иновационен стимул в секторите на икономиката поради необходимостта от редизайн на материали и продукти за кръгова употреба. Това е приложимо дори в сектори, които обикновено не се считат за иновативни, като например килимарството.
- Растеж и работни места – увеличението на безработица е един от основните проблеми по време на кризата с COVID-19, а кръговата икономика може да засили растежа и да създаде нови работни места. Данните сочат, че преходът би увеличил БВП с 1 до 7 процентни пункта до 2030 г., в зависимост от това дали се отчита по-висок темп на технологичните промени и да има цялостно положително въздействие върху заетостта, въпреки че работните места в определени сектори биха могли също да бъдат застрашени.

Резултатите от преминаването към кръгова икономика са положителни, но има и редица предизвикателства и бариери, които са трудно преодолими в кризисна ситуация.

- Финанси – Преходът към кръгова икономика включва значителни разходи, като например научно-изследователска и развойна дейност и инвестиции в активи, плащания на субсидии за насърчаване на нови бизнес модели и публични инвестиции в управление на отпадъците, и цифрова инфраструктура. За бизнеса, по-специално малките и средните предприятия (МСП), цената на „зелените“ иновации и бизнес модели се счита за една

от основните бариери пред приемането на по-устойчиви практики.

- Умения – Кръговата икономика изисква технически умения, които понастоящем не присъстват при работната сила. Уменията биха позволили на предприятията да проектират продуктите с внимание и да участват в повторна употреба, обновяване и рециклиране.
- Поведение на потребителите и бизнес модели – Кръговата икономика изисква системни промени в поведението на потребителите и бизнес моделите, като последици за ежедневно поведение, например по отношение на сортирането на битовите и хранителните отпадъци. Понастоящем много отрасли се базират на бърз обрат, задвижван от модата (типизиран от бързата мода на дрехи и електронни устройства). Бизнесът и потребителите имат малко познания за потенциалните ползи от кръговата икономика и са склонни да приемат нови бизнес модели.
- Управление на много нива – преходът към кръгова икономика изисква действия на много нива -международно, европейско, национално, местно, бизнес и индивидуално и в много области на политиката - управление на отпадъците, професионално обучение, дизайн на опаковки и продукти, изследвания и разработки и финанси. Аспекти на външната търговия и съществуващите политики на ЕС като вътрешния пазар, трябва да бъдат взети предвид. (Алтмайер, 2020)

Кръговата икономика предлага „системен подход“ към икономическото развитие, който е от решаващо значение за стимулиране на сътрудничеството, създаване на възможности за иновации и изграждане на устойчивост за бъдещето след Covid-19. Той често включва заинтересовани страни от цялата верига на създаване на стойност и сътрудничество, за да преосмисли начина, по който се произвеждат и използват продуктите. Правителствата могат да помогнат за насочването на прехода към по-чисто и по-устойчиво възстановяване, като приложат условия в рамките на пакетите стимули, държавна помощ и спасителни фондове. Това може да помогне за увеличаване на възприемането на определени практики или технологии, които допринасят за по-добро възстановяване. Настоящата криза също така предоставя на правителствата възможност да формират в дългосрочен план по-проспериращо икономическо възстановяване, което също отговаря на екологичните цели. По-специално, ОИСР подчертава, че намаляването на данъците върху труда и капитала, в полза на облагането на екологично вредното потребление и производство, може да играе важна роля за стимулиране на създаването на работни места и инвестициите. Именно тази промяна на данъците може да играе определяща роля, не само в покачването на стойността на ресурсите, но и в стимулирането на трудоемки кръгови бизнес дейности като научноизследователска и развойна дейност, ремонт, поддръжка и рециклиране. Намаляването на данъците върху труда, увеличаването на свързаните с околната среда данъци и поэтапното премахване на вредните за околната среда субсидии

може да намали емисиите на въглероден диоксид с 8,4 милиона тона, да спести 924 милиона евро от сметките за внос на енергия, както и да добави 115 600 работни места и 12,9 милиарда евро в БВП. (Bredemeier, Juessen, & Winkler, 2020)

3. План за възстановяване на ЕС „NextGenerationEU“

В началото на 2021г. европейският съвет приема регламент за създаване на механизъм за възстановяване и устойчивост с бюджет 750млрд. евро.

Програми	Сума в милиарди евро
1) Съоръжение за натрупване и устойчивост	672,5
• Кредити	360,0
• Безвъзмездни средства	312,5
Други безвъзмездни средства	77,5
2) Регионално сближаване	47,5
3) Хоризонт Европа (научноизследователска инициатива на ЕС)	5,0
4) Инвест ЕС (търговска асоциация)	5,6
5) Развитие на селските райони	7,5
6) Фонд за прости преводи	10,0
7) Облекчаване на природни бедствия и здравна криза	1,9
Общо	750,0

Източник: <https://wsimag.com/economy-and-politics/64923-financing-the-corona-crisis-in-the-eu>

Забележка: Разпределение на средствата

Регламентът е наименован като „NextGenerationEU“ и основната му цел е да се помогне на държавите-членки за възстановяване на непосредствените икономически и социални щети, причинени от пандемията на коронавируса и подготвяне на по-добро бъдеще за европейското следващо поколение. Наред с борбата с икономическото и социалното въздействие на COVID-19, планът има и други цели. Той също така се стреми да подпомогне екологичен преход; цифрова трансформация; интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, включително икономическо сближаване, работни места, производителност, конкурентоспособност, научни изследвания, развитие и иновации, както и добре функциониращ единен пазар със силни малки и средни предприятия (МСП); социално и териториално сближаване; здравеопазване и икономическа, социална и институционална устойчивост с цел, увеличаване на капацитета за реагиране при кризи и готовността за действие при кризи; и политики за следващото поколение, като образованието и уменията. В допълнение, пакетът се фокусира и върху модернизиранието на традиционните политики като териториално сближаване и общата селскостопанска политика, с цел да се увеличи максимално техният принос към приоритетите на съюза, именно борбата с изменението на климата, опазването на биологичното разнообразие и равенството между половете. По този начин тя планира да

укрепи единния пазар на ЕС и да инвестира в споделени европейски приоритети. За да се постигне справедлив, приобщаващ и устойчив растеж, да се създадат работни места и да се постигне неутралност на ЕС по отношение на климата до 2050 г, от значение са добре функциониращ вътрешен пазар, инвестиции в екологични и цифрови технологии, в иновации и научни изследвания, включително в икономика, основана на знанието, в преход към чиста енергия и в повишаване на енергийната ефективност в жилищния и други ключови сектори от икономиката. Екологичният преход следва да бъде подкрепен от реформи и инвестиции в екологосъобразни технологии и капацитет, включително в биологично разнообразие, енергийна ефективност, саниране на сгради и кръгова икономика, като същевременно се допринася за постигане на целите на Съюза в областта на климата, насърчава се устойчивият растеж, създават се работни места и се запазва енергийната сигурност.

Заклучение (изводи)

В заключение на настоящия доклад може да се обобщи, че икономиките функционират в нова реалност и в условия на ограничения. Стопанствата регистрират спад, редица фирми прекратяват своята дейност, много хора остават без доходи, голям е броят и на тези, които загубиха живота си. И незабавно трябва да се предприемат мерки за да се възстанови икономиката от породилата се криза. Според проучванията решение на проблема може да се намери чрез промяна в начина на използване на ресурсите, което ще доведе до по-устойчив растеж и ще улесни справянето с бъдещи икономически и екологични сътресения.

Използвани източници (References)

- 2017, Справочник на ЕС. (н.д.). *Политиката в областта на околната среда: общи принципи и основна рамка*.
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/bg/FTU_5.4.1.pdf
- Bredemeier, C., Juessen, F., & Winkler, R. (28 June 2020 r.). *Cutting labour taxes brings back the jobs lost to COVID-19*. <https://voxeu.org/article/cutting-labour-taxes-brings-back-jobs-lost-covid-19>
- Porter, M. E. (1991). *The competitive advantage of nations*. *Trade Policy | Economy Watch*. (29 6 2010 r.). [economywatch.com](http://www.economywatch.com):
<http://www.economywatch.com/international-trade/trade-policy.html>
- Unemployment*. (2020). от Worldbank.org:
<https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS>
- Алтмайер, П. (21 september 2020 r.). *Съветът определя приоритети на бъдещата политика за единния пазар в периода след COVID-19*. от <https://www.consilium.europa.eu/bg/press/press-releases/2020/09/21/council-sets-priorities-for-future-single-market-policy-in-the-post-covid-19-era/>
- Вела, К. (2016). *Инвестиции за бъдещите поколения. Инвестиции за по-зелено бъдеще*, 3-3.
- ГРОЗДАНОВ, П. Д.-Р. (2020). *ОТЧЕТ за дейността на фискалния съвет на България за 2020г.*

Европейска комисия. (12 март 2015 г.). *Действия на ЕС за по-добра околна среда* от Европейска комисия. Околна среда:

https://ec.europa.eu/environment/efe/themes/economics-strategy-and-information/eu-action-better-environment_bg

П р е ш и: повече рециклиране, по-малко депониране и пилеене на храни | Новини | Европейски парламент. (14 march 2017 r.)europarl.europa.eu:

<https://www.europarl.europa.eu/news/bg/press-room/20170308IPR65671/iep-rieshi-poviechie-rietsikliranie-po-malko-dieponiranie-i-pilieenie-na-khrani>

Проучване на тема: „Иновации за кръгова икономика и ресурсна ефективност, приложими на територията на Община Добричка, на базата на добри европейски практики“ – резюме <http://www.mig-dobrichka.org/wp-content/uploads/2020/01/Krygova-ikonomika-rezume.pdf>

ПРЕХОД КЪМ КРЪГОВА ИКОНОМИКА – ОТРАЖЕНИЕ ВЪРХУ БИЗНЕСА

Ремизе Хюсеин Моллаали

2 курс, бакалавър, специалност „Икономика“

Русенски университет „Ангел Кънчев“

Въведение

Еволюцията на глобалната икономика е доминирана от линеен модел на производство и потребление, при което стоките се произвеждат от суровини, продадени, използвани и след това изхвърлени като отпадъци. За да се гарантира, че в бъдеще има достатъчно суровини за храна, подслон, отопление и други нужди, нашата икономика трябва да стане кръгова. Разработването на подходящи кръгови бизнес модели се счита за ключов фактор за прилагането на кръговите цели. Кръговият бизнес позволява да се произвеждат продукти за дълготрайна и повторна употреба. Посредством кръговите модели производителите ще могат да използват ресурсите по ефективно, предприятията могат да създадат ресурси за другите участници в стопанската дейност, или като обмислени проектирани потоци за своя бизнес. Главната идея е минимизиране на отпадъците и цялостно разработване на концепцията за отпадъците и тяхното управление. Това е една от причините за преход от линеен към кръгов модел, други не по маловажни причини са ефективното използване на ресурси опазване здравето на околната среда и човека. Целта на този доклад е да обоснове възможностите за прилагане на кръговите бизнес модели с оглед по-ефективно използване на ресурсите и опазването на природното богатство.

1. Преход от линейна към кръгова икономика.

Навлизането на промишлеността в производството във време през което суровините и материалите изглеждат безкрайни, а трудът е лесно достъпен. Паралелно с масовото производство, научните открития поставят отпечатък върху медицината, което се отразява върху продължителността на живота и населението. Увеличаването на населението е предпоставка за използване на повече природни ресурси. Технологичният прогрес допринася за много иновации, посредством които продуктите могат да достигнат до всички точки по света. Това носи материален комфорт, който допринася много за бизнеса и е стимул за по-голямо производство. Днес живеем във време, в което хората масово са ориентирани към бизнеса, устремени да трупат пари, без да се замислят за последствията. Използваните суровини и материали, които вземат от ресурсите на Земята за да произвеждат продукти, преминават през потребителите и след това се изхвърлят. Промяната, която може да се наложи е кръгова икономика, като нов начин за използване на природните ресурси. Тя е системен подход към икономическото развитие, създаден в полза на бизнеса, обществото и околната среда.

2. Кръгови бизнес модели.

През 1966 г. Кенет Боулдинг за първи път представя идеята за кръгови материални потоци, по-късно през 1976г. Уолтър Стахел и Женевиер Редей в доклад озаглавен „Потенциалът за заместване на човешкият труд с енергия“ написан към Европейската комисия те разясняват как прехода от линеен към кръгов модел ще доведе до съхраняване на природните ресурси. През 2010г. Елън Макартър основава фондация за кръговата икономика и продължава идеята на Стахел за удължаване живота на продуктите. (Желязкова, 2019) Кръговият бизнес модел се стреми да промени модела на продуктови и материални потоци в икономиката. Логиката на модела е как една организация създава и доставя стойност с цел да спечели по-голям кръг от клиенти, като същевременно минимизира екологичните и социалните разходи. Организацията са като точки по кръга, образувайки мрежа между клиенти и доставчици, като формират стойностна верига. По този начин се формира затворен цикъл със стойност с нулеви отпадъци. Бизнес моделите ще използват възстановени материали от икономиката, а не материали от енергийните резервати. Някои от тези модели са следните:

➤ „Кръгови“ доставки.

Моделът „Кръгови“ доставки, може да направи производителите по отговорни и загрижени за ресурсите, които влагат за изработването на продуктите, така че да се задържат суровините за по-дълго в цикъла на производството. В производството и търговията изходящите вериги ще станат входящи, защото когато една стока не се употребява, не трябва да се изхвърля. Тя не напуска цикъла, материалите от които е изработена могат да се използват повторно по друг начин. По-дългото използване на ресурсите ще доведе до по-голяма конкурентоспособност на компаниите и по-голям икономически резултат. Този модел подпомага малките и средни предприятия и заетост, подпомага устойчивостта на моделите на производството и потреблението.

➤ Удължен жизнен цикъл на продукта.

Всяка фирма преди да пусне нов продукт на пазара знае, че в него е „вградено“ остаряване, което се дължи на по-евтин материал, остаряла технология или погрешна стратегия на управление. Това е едната страна на монетата, а от другата страна са потребителите, които изхвърлят продукти, защото не са модни, счупени или не са необходими. (Дюрюн, 2017)

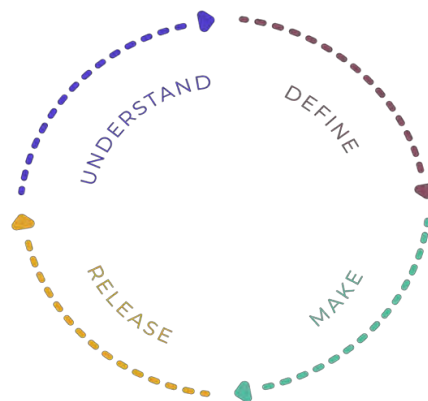
В доклад към ЕС през 2017г. озаглавен „Относно по-дългият жизнен цикъл на продуктите: ползи за потребителите и дружествата“ се подчертава за удължаването на живота на продуктите, използването на рециклирани материали, индустриалната симбиоза и иновациите. Производителите могат да допринесат към тази инициатива, като предлагат удължени гаранции и наличие на резервни части засилвайки интереса на потребителското търсене. За тази цел фазите на жизненият цикъл на продуктите е следният (ETC experts: Jeroen Gillabel (VITO), 2021):

- 1) Материали – източник на суровини. Този източник може да бъде от невъзобновяеми ресурси или от преработени, чрез рециклиране или оползотворяване на биологични материали.

- 2) Дизайн на продукта – изборът на материали влизащи в продукта са определящ фактор за удължаването живота на продукта.
- 3) Производство и доставка – транспорт, съхранение и други не само, че въздействат на кръговата икономика, но оказват влияние и в екологичен аспект, като емисии на парникови газове и замърсяване на водата.
- 4) Употреба – това предполага първо или второ използване на продукта и действия необходими за поддръжката му, като ремонт, препродажба и т.н.
- 5) Край на живота – на този етап продукта не се употребява вече, а се разглобява на части за преработка или се рециклира.

Дизайнът има ключова роля за удължаването на жизненият цикъл на продуктите. В линейният модел дизайнерите се стремят към задоволяване на крайният потребител, докато в кръговият модел целта не е само крайният потребител, а и системата в която ще съществува продукта. В проектирането се вграждат такива материали, които да направят продукта по устойчив и в същото време материалите вложени в него да могат да се използват повторно. Процесът на кръговият дизайн е:

- Разберете – проучване на желанията на потребителите и мястото, след което ще попадне продукта.
- Определете – след проучването да се определи с точност, какъв ще е дизайна.
- Направете – проектиране на различни версии.
- Пуснете – при пускането на дизайна в системата той трябва да има такова изражение, чрез което да привлече клиенти и да ги убеди да запазят продукта за по-дълъг период от време.



Забележка: Процес на кръгов дизайн

Източник: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/explore/circular-design>

Дизайна е повтарящ се процес, който трябва да бъде иновативен. Постоянно да се усъвършенства, докато се разбере дизайна как си взаимодейства с потребителите и околната среда. Планът на ЕС за удължаване живота на продуктите е да изгради пазар с екологично чисти продукти, което е свързано с екодизайна и ефективното ползване. Всички продукти имат въздействие върху околната среда по време на техния жизнен цикъл, обхващащ всички фази от създаването им до изхвърлянето им, включително използването на сурови, материали и природни ресурси, производство, опаковане, транспорт, изхвърляне и рециклиране. Повече от 80% от въздействието върху околната среда на продукта се определя на етапа проектиране. Интегрирането на екодизайна в производството на организациите се превръща в бизнес възможност за иновация и конкурентно предимство. Предполага се, че интегрирането на процесите за развитие на екодизайн в продукта може да намали въздействия върху околната среда с до 80%.

➤ **Продукт като услуга**

Кръгов бизнес модел, който редуцира разходите. Позволява на клиентите да закупят самият резултат вместо самият продукт. Имайки в предвид, че природните ресурси са близо да изчерпване, това означава че стават по скъпи за получаване. Модела продукт като услуга променя подхода фирмите, чрез намаляване количеството на производство и повишаване на качеството, което удължава живота на продуктите. По този начин първоначалната инвестиция в материалите ще стигне по-далеч. Модел е насърчен в доклад към ЕС озаглавен „Относно по-дългия жизнен цикъл на продуктите: ползи за потребителите и дружествата“ (Дюран, 2017) , като стимул за малките и средни предприятия и заетостта. Бизнес моделът намалява производствените разходи и увеличава рентабилността. Произвеждат се по-малко продукти, но се използват многократно осигурявайки постоянен поток от приходи. Например едно домакинство може да наеме автомобил за определено пътуване, вместо да си има свой актив, който стои с месеци в гаража. Моделът увеличава печалбата на фирмата и намалява разходите на домакинството. Но това не може да се промени само с една фирма, а трябва да се промени мисленето на хората или както се казва в поговорката „Една птичка пролет не прави“.

➤ **Намаляване и повторна употреба на отпадъците.**

Природните ресурси са физическата основа на икономиката. Използването на суровини от природни ресурси и свързаното с тях производство и потребление имат екологични, икономически и социални последици в дадената страна и извън нейните граници. Опасенията от целият процес са свързани с натиска върху природните активи, свързаните отрицателни въздействия върху околната среда и потенциално въздействие от неподходящо управление на отпадъците върху човешкото здраве и околната среда. Отпадъците могат да се разглеждат и като не ефективно производство. Те са загуба, както за производителя така и за потребителя. Целта е отпадъците посредством преработка да се върнат отново в производството и да се затвори кръга. Ако се продължава по линейният модел до 2050г. се очаква количеството на отпадъците да се увеличи с 70% на година. Ако предприятията в ЕС използват около 40% рециклирани материали те могат да предотвратят промените в цените на ресурсите. В плановете на ЕС до 2030г. да реализират бизнес моделите и да увеличат растежа на БВП с 0,5 % , което е равно на 700 000 нови работни места. Повторна употреба на отпадъците е огромна и непрекъснато растяща индустрия, която трябва да се анализира и актуализира във всяка точка въз основа на новата поява на заплахи и технологии. С повишаването на осведомеността сред различните сектори в обществото, определянето на достатъчни бюджети и подпомагането на компании и съоръжения за планиране, проучване и управление на отпадъците може да помогне за разрешаване на проблема напълно. Тези действия не само помагат за опазването на околната среда, но също така помагат за създаването на работни места и за стимулиране на икономиката.

➤ **Споделяне на платформи.**

Използването на платформи дава възможност да се свържат фирмите, които предлагат стоки и услуги и тези, които търсят стоки и услуги. Организацията не притежава продукта, тя просто улеснява придвижването, както за потребители така и за доставчици. Например платформата за споделяне на дрехи: Poshmark посредством тази платформа може да се продават дрехи, които не се носят, вместо да се изхвърлят.

3. Кръгови бизнес модели в текстила.

Текстилната индустрия е важен сектор в световен мащаб, икономика осигуряваща заетост на стотици милиони по света. Независимо от това предимство текстилната система функционира на напълно линеен модел. Големи количества невъзобновяеми ресурси се използват за производство на дрехи, които по принцип се използват за кратко време, след което се изхвърлят и изгарят. За текстилното производство се използват много памук и влакна, за които е необходимо много вода и земя. За една памучна тениска е изчислено, че е необходимо 2700л вода, достатъчни на човек за две години и половина. Вредите от текстилното производство са 20% от замърсяването на вода от боядисването на платове близо 500 000 тона микрочастици пластмаси в океаните, 10 % от освободените въглеродни емисии. Повече от 500млрд. долара се губят всяка година поради това, че дрехите малко време се носят и рядко се рециклират. Ако не се направи промяна до 2050 г. текстилната индустрия ще изразходва приблизително една четвърт от световният бюджет за въглерод. В световен мащаб в производството на облекло работят 300 млн. души в размер на един трилион щатски долари. В държавите с ниски доходи производството на памук представлява 7% от цялата заетост. През последните години производството на облекло е удвоено, поради увеличаване на населението, предимно средната класа и най-вече всичко се дължи на феномена „бърза мода“ с разнообразни стилове, много колекции и ниски цени. Изчислено е че повечето от половината на произведената „бърза мода“ се изхвърля за по малко от година. Решението може да е нов дизайн на дрехите с високо качество осигурен от нови бизнес модели би спомогнал дрехите да не се възприемат като еднократна вещ. Близо 460 млрд. щатски долари клиентите на текстила губят, чрез изхвърляне на дрехи, които биха могли да носят по-дълго. Преминавайки към кръгова система, индустрията може да отключи 560 млрд. долари икономически възможности. Постигането и е възможно с нови бизнес модели с помощта на производство, маркетинг и след продажбени грижи. Новата икономика на текстил се фокусира върху три области:

1. Нови бизнес модели, които увеличават употребата на дрехи
2. Безопасни и възобновяеми входове
3. Използваните дрехи се превръщат в нови

Моделите под наем могат да предоставят на клиентите достъп до различни дрехи, като същевременно намаляват търсенето на нови дрехи. Калъфът за нови бизнес модели се подобрява, когато дрехите са висококачествени и издръжливи. Клиентите често ценят висококачествените, трайни дрехи, но липсата на информация често им

пречи да направят най-добрия избор. Качествените покупки насърчават използването на нови технологии, които осигуряват персонализиране за максимално удовлетворение на клиентите. Има марки като например Lindex произвежда нови колекции, като използва непродадени дънкови дрехи от предишни сезони, които след това преработват в нови дрехи; това варира от малки корекции като нови детайли, до пълно разглобяване и шиене тъкани обратно, за да създадат нов продукт. Във редизайн на дънките участват, марки като GUESS, H&M, LEE и други. Повече от 70% от потребителите посочват, че са склонни да инвестират в по-висококачествени облекла и се интересуват от кръгови бизнес модели като препродажба, отдаване под наем или обновяване. Ключът към достигането на тези цели е да се направят по трайните дрехи достъпни за клиентите.

Заклучение

Кръговите бизнес модели имат за цел използването на ресурси за по-дълго в производствения процес за задоволяване на нуждите на обществото в рамките на ограничени ресурси на планета. Моделите обясняват за дейности, като повторна употреба на ресурсите, продукт като услуга, дизайн и споделяне на платформи. Каквато и да е рамката използвана за описанието на кръговата икономика, важното е да се разбере, че различните стратегии в бизнеса са цели за нея. Концептуалният инструмент наречен „бизнес модел“ очертава обосновката как една организация създава, доставя и добива стойност. За да бъде успешен едни бизнес модел трябва да върви ръка за ръка с иновациите в техническа насока и да е подкрепен от образованието.

Използвани източници (References)

1. Желязкова, В. (2019) „Кръговата икономика и устойчивите финанси. Съвременни перспективи“. https://vuzflab.eu/wp-content/uploads/2020/08/Krugova-ikonomika-i-ustoichivi-finansi-SBORNIK-2020_Edit_19.08.pdf
2. ETC experts: Jeroen Gillabel (VITO), Saskia Manshoven (VITO), Francesca Grossi (CSCP) :EEA experts: Lars Fogh Mortensen and Luca Coscieme (2021). https://www.eionet.europa.eu/etcs/etc-wmge/products/business-models-in-a-circular-economy/@@download/file/2.1.2.4.%20ETC%20Eionet%20Report%20Circular%20Business%20Models_final_edited%20for%20website.pdf
3. „Ellen Macarthur foundation“ (2010) <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/explore/circular-design>
4. „A new textiles economy: redesigning fashion’s future“(2017). https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/A-New-Textiles-Economy_Full-Report_Updated_1-12-17.pdf
5. Европейски парламент (2021) „Как текстилната продукция замърсява околната среда (инфографика)“. <https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20201208STO93327/kak-tekstilnata-produktsiia-zamrsiava-okolnata-sreda-infoghrafika>
6. Паскал Дюран (2017) „Относно по-дългия жизнен цикъл на продуктите: ползи за потребителите и дружествата“. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0214_BG.html

DIGITAL CIRCULAR ECONOMY

Giorgi Abashidze

First grade, Master Degree program student, major in Economics
Batumi Shota Rustaveli State University

Introduction

Nowadays, our daily lives are unimaginable without digital technology. We can boldly say that all the processes around us are digitized to some degree. Not surprisingly, digital technologies have primarily affected economic processes and shifted all areas to new methods of production. In recent years, all sectors of the economy have undergone significant changes, from switching to the digital platform, changing production processes, organizational relationships, forms of customer communication, and how consumers receive products and services. Consequently, the digital economy has created completely new opportunities for the development of the circular economy.

Today the world is in the process of transition from a linear economy¹ to a cyclical economy. The transition to a cyclical economy is related to issues such as effective resource management, business operations and human behavior. These are the three most important groups of indicators of the transition to a cyclical economy (European Commission, 2021). Given that the digital economy has changed not only the way products are produced and consumed, but also the way we live. Therefore, we can say that the digital economy can influence all the above indicators and ensure the acceleration of the transition to a sustainable, cyclical economy. So, the digital economy has the ability to accelerate the transition to a cyclical economy, but we have to understand that digitalization does not automatically mean sustainability and cyclicity, it is an opportunity to accomplish this.

This paper discusses the essence and theoretical foundations of the digital and cyclical economy, defines the ways in which the digital economy accelerates the transition to a cyclical economy, assesses the current level of development of the digital economy, which allows us to assess the country's ability to transition to a cyclical economy. Based on the econometric model built in the final part of the paper, a digital economy multiplier is defined, which makes it possible to estimate the results of digitization growth.

1. Digital and Circular economy

An economy based on digital technologies is called a digital economy. The term "digital economy" was first used by Don Tapscott in 1995 in his book "The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence". In this book, Tapscott discusses the challenges facing the world today. "This is a new global competition platform that radically reduces the cost of transactions and other related processes, it changes the way institutions work, how people live, how people collaborate and pool resources to create products and services." (Tapscott, 2014 :28).

¹ Linear economy - traditional economy model based on a 'take-make-consume-throw away' approach of resources, GEMET, <https://www.eionet.europa.eu/gemet/en/concept/15216>

The digital economy is not static, it is constantly evolving, transforming existing industries and transforming itself. In the process of transformation, it drains more and more fields, changes their structure and forms a unified interconnected system.

According to the definition of Deloitte the digital economy is the economic activity that results from billions of everyday online connections among people, businesses, devices, data, and processes. The backbone of the digital economy is hyperconnectivity which means growing interconnectedness of people, organizations, and machines that results from the Internet, mobile technology and the internet of things (IOT)².

The digital economy has gone through stages of structural change very quickly, affecting every person and every business, putting new demands on them, and making it impossible to run day-to-day processes without digital technology. These are devastating changes that are inherently creative and positive, as digital change is characterized by efficiency, productivity growth, and process optimization that are essential for sustainable economic development in the face of limited resources. In view of these considerations, we can say that the digital economy has the ability not only to leverage the circular economy, but also to form an entirely new model of circular economy, the smart circular economy.

According to the World Economic Forum, a circular economy is an economic system that has the potential for recovery and regeneration. It replaces the end-of-life concept with restoration, shifts towards the use of renewable energy, eliminates the use of toxic chemicals, which impair reuse and return to the biosphere, and aims for the elimination of waste through the superior design of materials, products, systems and business models.

In circular economy products are designed and optimized in such a way that it can be dismantled and reused, thus forming a cyclical system that differs from the current buy and consume approach. circular economy is based on the idea that there is no such thing as waste. In order to achieve this, products are designed to last (good quality materials are used) and optimized for a cycle of disassembly and reuse that will make it easier to handle and transform or renew them.

2. Smart circular economic

Digitization doesn't automatically imply that cyclical economic processes and sustainable economic development will be ensured, but with the right incentives, data and digitally-enabled solutions can accelerate and facilitate the transition to a sustainable circular economy. They can increase communication and information sharing; Make more circular business models, products and processes; Increase citizen involvement in these processes. They can be used to improve various segments of the circular economy, including design, production, consumption, reuse, repair, rehabilitation, and general waste management and recycling.

² Internet of things (IOT) - "The Internet of Things enables objects sharing information with other objects/members in the network, recognizing events and changes so to react autonomously in an appropriate manner. The IoT therefore builds on communication between things (machines, buildings, cars, animals, etc.) that leads to action and value creation (The Body of European Regulators for Electronic Communications, 2016).

Digital technologies can play an essential role in the circular economy by tracking the flow of products, components and materials and accessing the data obtained to ensure improved resource management, efficient production and decision-making processes. For instance, the Internet of Things (IoT) can enable automated location tracking and monitoring of natural capital (EMF, 2016). Big data facilitates several aspects of circular strategies, such as improving waste-to-resource matching in industrial symbiosis systems via real-time gathering and processing of input-output flows (Bin et al., 2015, Low et al., 2018).

We can identify five ways in which digitization accelerates the transition to a cyclical economy:

1. Tracking and tracing
2. Intelligent asset management
3. Advanced process control and monitoring (PAT)
4. Digital Decision-Support and Management Systems
5. Digitalization of manufacturing

The example of Brazil:

Brazil is now the second largest producer of soybeans in the world, just 3 million tons behind the United States, with an annual output of 117 million tons (United States Department of Agriculture, 2018). 10 years ago, the situation was completely different, Brazil produced only half of today's production. It has even managed to double production over the past 10 years, but has maintained its current rate of spending per hectare (\$ 324), which is 12% lower than the same rate in the US. According to the Brazilian Agricultural Research Organization (EMBRAPA), all this is the result of processing data collected from farms (data analysis technique). Farmers plan the farm for the next year based on the processed data (data-backed seed placement). Not only do they rely on information about what worked best in the previous year, next year's planning relies on data from all private or public lands across the country, this information is processed and delivered to farmers every year (AgFunder, 2017). Artificial intelligence plays a big role in information processing and optimization.

3. Assess the current level of the digital economy

In order to see the possibility of digitalization to ensure the development of the circular economy, we must assess the current level of development of the digital economy, as the level of development of the digital economy in certain areas allows us to assess the opportunities for the development of circular economy.

In 2017, the total output of the digital economy was \$ 11.5 trillion. On average, 18.5% of developed countries' GDP and 10% of developing countries. The digital economy has been growing 2.5 times faster than the world GDP in the last 16 years. Most of the value created comes from developed countries. US (35%), China (13%), Japan (8%), EU (25%) dominated by Germany (UNCTAD, 2019).

It is important to note that the whole value in the digital economy has been created over the last 20 years, when other areas have evolved over the centuries.

Digital platforms are an important part of the digital economy. The total value of 242 digital platforms is \$ 7.2 trillion (UNCTAD, 2019). The value of the 7 largest platforms called "super-platforms" (Amazon, Google, Microsoft; Facebook;

Apple; Alibaba; Tencent;) is \$ 4.9 trillion, which is 69% of the total value of the platforms (World economic forum, 2017).

The traffic of global Internet protocols will give us a clear idea of the pace of development of the digital economy. In 1992, global Internet Protocol traffic was 100 GB per day, 10 years later in 2002 it was 100 GB per minute, and in 2017 it was 46,600 GB per minute. The amount of information that is generated in the digital economy is constantly growing. According to IBM 2017 data, each 2.5 billion GB of digital information is generated daily. It is also important to note that 90% of the information generated in the last 2 years (IBM, 2017).

4. Econometric model - the smart circular economy

Thus, we can say that the higher the level of digitization of the country's economy, the higher the country's ability to ensure a rapid transition to a circular economy. To evaluate what opportunities digitization gives the country, we can build an econometric model, where we will use two variables to estimate the level of digitization of the country and the level of development of the country's economy. We will measure the development of the country's economy by income per capita, and we will measure the level of digitalization of the economy by the World bank Digital Adoption Index.

The Digital Adaptation Index includes the integration of digital devices and applications, the provision of a digital workflow, the formation of a digital culture, and the transformation of organizational processes. Combines three areas: society, business and government. Takes a value from 0 to 1 (World Bank, 2018).

Based on the regression analysis, we can construct the models and evaluate the significance of the model by the F criterion. Which in our case is $F = 2,609E - 30$, indicates that the model is significant.

Table 1. regression model output

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>	
Regression	1	37947500168	37947500168	196.432682	2.609E-30	
Residual	173	33420698950	193183230.9			
Total	174	71368199117				
<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95.0%</i>	<i>Upper 95.0%</i>
3020.272748	6.936246172	7.7102E-11	26910.68306	14988.02751	-26910.68306	14988.02751
5047.555738	14.01544441	2.609E-30	60781.01601	80706.45768	60781.01601	80706.45768

The model is described by the following equation: $y = 637.88 * e^{5.3795x}$

Use the logarithm for the linearization of the function:

$$\ln y = \ln 637.88 + 5,3795 * x.$$

Introduce notations: $\alpha = \ln 637.88$; $\beta = 5,3795$.

Accordingly, based on the notations, we can write the formula in general in the following form:

$$\ln y = \alpha + \beta * x$$

In a given formula, α is the initial amount of revenue, while β is the change in y when x changes by one unit, so $\beta = \frac{d \ln y}{dx} = 5.3$

5.3 can be called a digital economy multiplier, according to which a one-digit increase in digitization is accompanied by an average increase of 5 times per capita income.

Based on the model, we can say that the digital economy creates an opportunity for the development of a circular economy, but we must bear in mind that this is an opportunity and not an inevitable necessity. Germany, for example, is the leader in the EU in terms of the circular economy, but lags behind Luxembourg in the digital adaptation index.

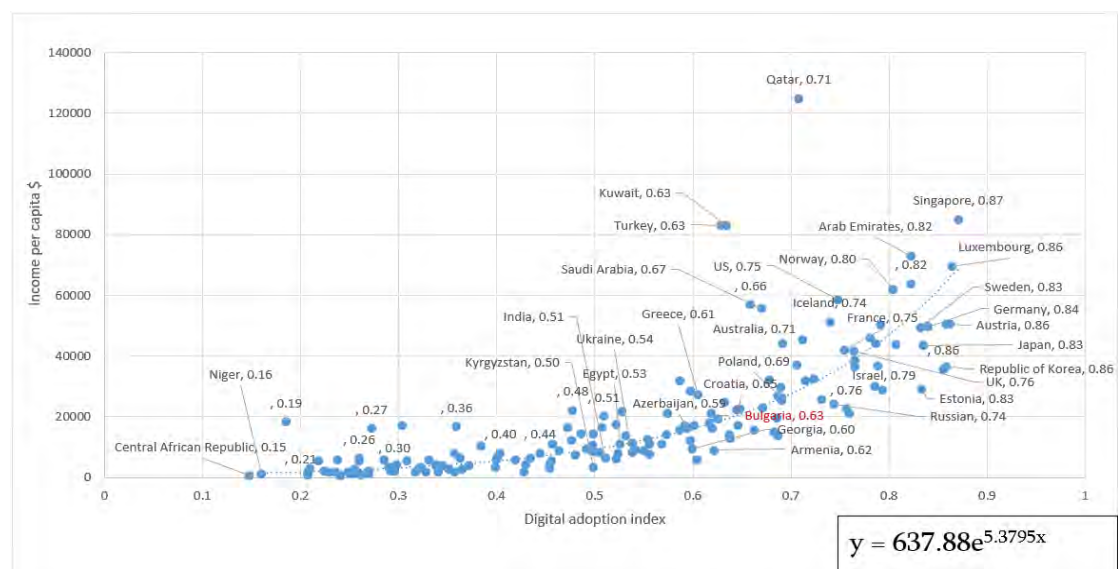


Figure 1. Exponential model of digitization
 Source: Model: Giorgi Abashidze; Data: World bank³

Conclusion

Digitization creates a great opportunity for individual countries to make the rapid transition to a circular economy, but as mentioned above, it is not an inevitable necessity, as the institutional framework of the processes depends significantly on how well the country will be able to seize this opportunity.

Digitization can offer digital solutions to the challenges of the cyclical economy in all areas. It can increase the efficiency of processes in companies, helps them reduce waste, ensure a longer product life cycle, and reduce transaction costs.

Digital Economy also enables the country to ensure rapid economic development, which is crucial for the country to be able to respond to the challenges of a cyclical economy.

Therefore, it is important to promote the introduction of digital technologies in all sectors of the economy, to create a special agency at the national level to ensure the development of this direction, to have a vision of how to connect digitalization, cyclical economy and the goals of sustainable development, Introduction of digital technologies in education and formation of digital ecosystem.

³ World bank – Digital adoption index - <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>

References

1. AgFunder. (2017, 6). *Putting a Price on Farm Data*. Retrieved from agfundernews.com: <https://agfundernews.com/putting-price-farm-data.html>
2. Annika Hedberg; Stefan Šipka. (2020, 03). The circular economy: Going digital. Retrieved from wms.flexious.be: https://wms.flexious.be/editor/plugins/imagemanager/content/2140/PDF/2020/DRCE_web.pdf
3. Body of European Regulators for Electronic Communications. (2019, 3). Internet of Things indicators. Retrieved from berec.europa.eu: https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/8464-berec-report-on-internet-of-things-indicators
4. Eivind Kristoffersena; Fenna Blomsma Patrick Mikalef Jingyue Li. (2020, 11). The smart circular economy: A digital-enabled circular strategies framework for manufacturing companies. Retrieved from www.sciencedirect.com: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320304987>
5. European commission. (2017, 5). Literature review on taxation, entrepreneurship and collaborative economy. Retrieved from ec.europa.eu: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_paper_70.pdf
6. IBM. (2017, 9). Key marketing trends for 2017 and ideas fro exceeding customer expectations. Retrieved from International Business Machines: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XKBEABLN>
7. International Telecommunication Union. (2020, 6). Policy Considerations for AI. Retrieved from itu.int: https://www.itu.int/en/ITU-T/studygroups/2017-2020/03/Documents/Shailendra%20Hajela_Presentation.pdf
8. Karl Vrancken; Eivind Kristoffersen; Holger Berg. (2020, 06). HOW TO TRANSITION TO A DIGITAL CIRCULAR ECONOMY? Retrieved from www.gstic.org: <https://www.gstic.org/inspiration/how-to-transition-to-a-digital-circular-economy/>
9. Politico. (2018, 05 17). Ranking how EU countries do with the circular economy. Retrieved from www.politico.eu: https://www.politico.eu/article/ranking-how-eu-countries-do-with-the-circular-economy/?fbclid=IwAR3zFZXV0c_WpjfProTNADJNaMky8sZgEdAW5EXExV4V0m7LwCZWHVxq2yA
10. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020, 6). OECD Digital Economy Outlook. Retrieved from www.oecd-ilibrary.org: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2017_9789264276284-en
11. PricewaterhouseCoopers. (2019, 9). global top 100 companies. Retrieved from PWC.com: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/global-top-100-companies-2019.pdf>
12. Tapscott, D. (2014). The digital economy anniversary edittion: rethinking promise and peril in the age of networked intelligence. New york: MCGraw -hill education.
13. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. (2019, 9). *Digital economy report 2019*. Retrieved from unctad.org: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_en.pdf
14. United states departament of agriculture. (2018, 6). *economic, statistics ad market information system*. Retrieved from usda.library.cornell.edu: <https://usda.library.cornell.edu/about?locale=en>
15. World economic forum. (2017, 9). *Digital Transformation Initiative: Unlocking B2B Platform Value*. Retrieved from weforum.org: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/wef-platform-report-final-3-26-17.pdf>
16. World bank (2018, 8). Digital Adoption Index. Retrieved from www.worldbank.org: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>



ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ

ВЛИЯНИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА
КОВИД-19 ВЪРХУ
МЕЖДУНАРОДНИТЕ
ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ



THEMATIC SECTION

THE IMPACT OF THE COVID-19
PANDEMIC ON INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS

ФАКТОРИ ЗА ДЕФЛАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ 2020 ГОДИНА И ЕФЕКТИ ЗА ИКОНОМИКАТА

Георги Марианов Георгиев

докторант, специалност „Политическа икономия“
Русенски университет „Ангел Кънчев“

Въведение

Дефлацията не е сред често срещаните икономически феномени. Въпреки това през последните години особено след световната финансово-икономическа криза от 2007-а и от момента на въвеждането на масови рестрикции поради разпространението на COVID-19, интересът към темата както в научните среди, така и в управленските кръгове бележи сериозен ръст. Това се дължи на опасенията от появата на негативни шокове върху съвкупното търсене и/или производство в националните стопанства, които са предпоставка за забавяне на икономическото развитие. Най-сериозната опасност е свързана именно с ограничаването на потреблението и спада в производството. В този случай дефлацията може да се окаже предпоставка за дълъг период на рецесия и дори депресия, от които икономическо възстановяване би било трудно и продължително.

Тенденцията при крайните потребителски цени през изминалата година в България беше колеблива, като през шест месеца от годината в страната се наблюдаваше период на лека дефлация. Това буди притеснения и е повод за анализ на причините довели до появата на явлението. Отговаряйки на този въпрос ще може да бъде проследено влиянието на факторите и последиците за икономиката, което е определящо за това как може да се класифицира проявилата се дефлация – като „добра“ или „лоша“. В изследването е разгледана същността на процеса дефлация, факторите за нейната поява през изминалата година в България, както и какви са били последициите от това през 2020-а за родното стопанство.

1. Същност на процеса дефлация

Често пъти в научната литература дефлацията се приема като абсолютна противоположност на инфлацията. Това обаче не е съвсем вярно. Няколко са основните причини, поради които дефлацията не може да бъде разглеждана единствено като инфлация с отрицателен знак. Според (Buiter, 2003) сред тях са нулевата долна граница на номиналните лихвени проценти, която е пречка за провеждане на ефективна парична политика чрез традиционните монетарни инструменти, както и негъвкавостта на работната заплата в посока надолу, известна още като „лепкавост“. При нея проблемът идва от това, че търсенето и предлагането не могат да се изравнят в условията на монополизирано предлагане, тъй като ще се наблюдава превес на предлагането над търсенето, което ще се окаже в основата на принудителната безработица. Не може да се подценява и фактът, че в условията на дефлация дебиторите се намират в по-тежко състояние спрямо кредиторите. Съществува риск от задвижването на т.нар. механика на преразпределението на загубите (Аврамов, 2007), т.е.

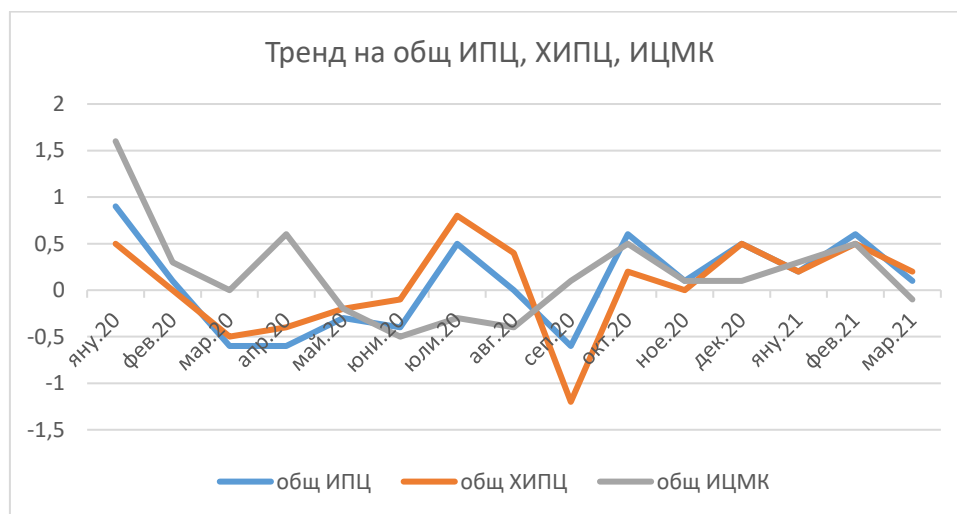
увеличаване на дълговото бреме, което пък от своя страна означава, че тя представлява предимно опасност за длъжниците, т.е. за по-уязвимите икономически агенти. Същината на проблема се изразява в това, че дефлационният натиск върху стойността на активите и цените на потребителските стоки и услуги нараства, докато паричната единица става все по-силна. Според (Конуей, 2010) реалният дълг се увеличава и затова обслужването му се затруднява. Най-кратко дефлацията би могла да бъде определена като процес, изразяващ се предимно в повишаване стойността на паричната единица и намаляване цените на стоките и услугите. Изследвания на (Пенчев, 2015) показват, че причините за това са или повишаване на производителността, или недостиг на паричното предлагане. В първия случай се наблюдава ценова дефлация, докато във втория монетарна. Познавайки се на класическия AD-AS модел, то спадът в цените, предизвикан от повишена производителност може да се определи като дефлация, предизвикана от повишено съвкупно предлагане, докато недостатъчното парично предлагане води до дефлация, породена от намалено съвкупно търсене. Особено осезаема опасността от дефлация става в условията на спадащо производство и липса на очаквания за подобряване на икономическата конюнктура. Тогава според (Ангелов, 2010) може да се наблюдават и специфични форми на проявление на дефлацията каквито са слаг- и слъмп-дефлацията. Първата е възможно да се формира при съчетаването на рецесия с дефлация, докато втората представлява особено тежък случай на взаимодействие между дефлация и дълбока рецесия или депресия. При тези случаи е твърде възможна появата на дефлационна спирала и попадането на икономиката в т.нар. ликвиден капан. За да може обаче едно намаляване на цените да бъде възприето като дефлация е необходимо да бъдат налице две основни характеристики, а именно цените да спадат постоянно и продължително, както и да става дума не за отделни стоки или стокови групи, а за спад на общото (средно) равнище на цените. Намалението на цените на отделни стоки или техният спад за кратки периоди не би трябвало да се характеризира като дефлация.

Гореспоменатото показва отрицателните ефекти на дефлацията. Въпреки това в съвременната икономическа теория можем да разграничим две основни направления, които описват дефлацията или като „добра“, или „лоша“. Процесът сякаш по-често се свързва с негативни последици за икономиката. Като най-ярък пример с катастрофални последици за стопанството се прима периода на дефлация по време на Великата депресия (1929 г. – 1933 г.). Периодите на „добра“ дефлация са сравнително рядко срещани и те са характеризират предимно с нарастване на производителността или намаляване на разходите, произтичащи най-често от увеличаване на международната търговия. В случая обаче опасенията са точно от появата на дефлация с негативни последици за икономическото развитие, тъй като през анализирания период не се наблюдават фактори, които биха довели до положителна и балансирана тенденция в ценовия тренд.

2. Фактори за дефлацията и ефекти за икономиката в България

Инфлацията и дефлацията могат да се измерват чрез някои от индексите на потребителските цени като ИПЦ или ХИПЦ, както и чрез

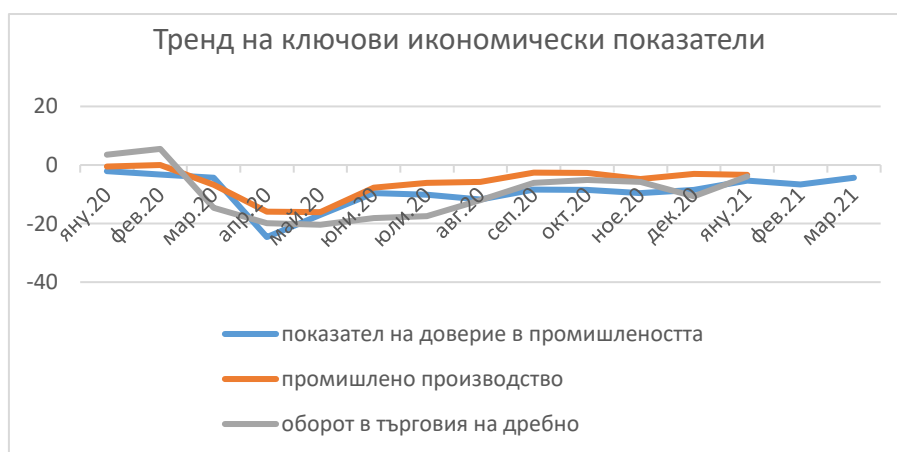
дефлатора на БВП. По правило изменението при всеки от споменатите източници следва сходна тенденция, като различията отчитат най-вече обхвата на стоките и услугите, чиито цени се измерват. Дефлаторът на БВП измерва цените на всички нови крайни стоки и услуги, произведени през съответната година в дадена страна, докато индексите на потребителските цени показват изменението на ценовото равнище на стоките и услугите, които са включени в съответната потребителска кошница. За целите на изследването са използвани Индекса на потребителските цени (ИПЦ), Хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ), както и Индекса на цените на малка по състав кошница (ИЦМК) на месечна база през 2020 година при предходен месец = 100.



Фигура 1. Тренд на общ ИПЦ, ХИПЦ и ИЦМК от януари 2020 г. до март 2021 г.
Източник: Авторска графика с данни от НСИ

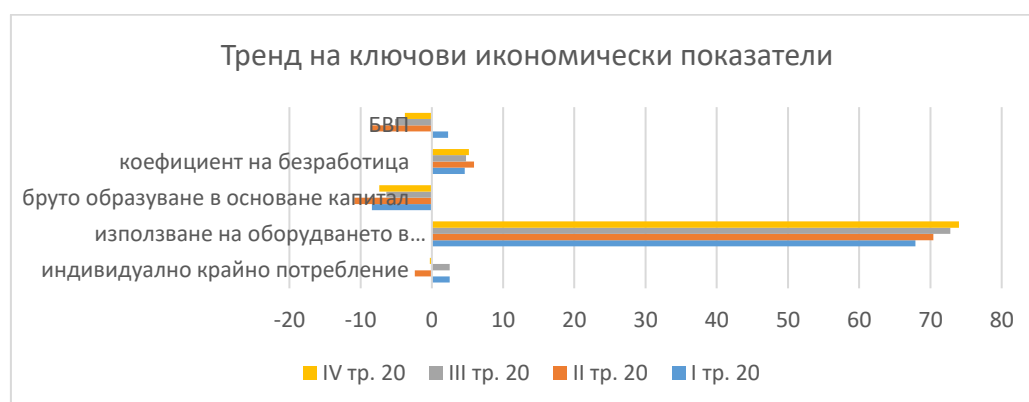
Анализът по отделните стокосни групи показва, че най-силно е изразена дефлацията при нехранителните стоки и услугите. Чувствителен спад в ценовото равнище се наблюдава при облеклото и обувките (до -4% през август 2020 г.), транспорта (до -6.8% през август 2020 г.), комуналните услуги и използването на горивата (до -2.1% още април 2020 г.). Дефлация има и в сферата на културата и развлеченията. При т.нар. рекреационна индустрия тя достига -8.9%. Не толкова ясно изразен е процесът при хранителните продукти и безалкохолните напитки. Например през юли 2020 цените спадат с -1,4%. Периодът на дефлация се определя от съвместното влияние на вътрешни и външни фактори, които си взаимодействат помежду си и тяхната диференциация е прекалено сложна. Най-отчетливо през изминалата година е влиянието на COVID-19 върху националните и световна икономики. С цел намаляване разпространението на заразата бяха наложени масови ограничителни мерки, които бяха непознати за съвременността. Тези локдауни доведоха до негативни шокове върху съвкупното търсене и предлагане и причиниха сериозно покачване на несигурността сред икономическите агенти. Например показателят за доверие в промишлеността в периода на дефлация отбеляза изключително ниски нива, като през април 2020 г. достигна до -24.6%.

Самото промишлено производство също спадна с 16.1% през месец май. По подобен начин изглежда картината и при индивидуалното потребление. Оборътът в търговията на дребно спадна до почти -21% през месец май. По отношение на търсенето се наблюдава постоянен спад на потребителските разходи, защото социалните дейности като вечеря в ресторант, туризъм, посещение на театър и кино са почти забранени. От друга страна глобалните вериги за доставки бяха частично нарушени поради намаляването на производството в световен мащаб. От изложеното става ясно, че са се наблюдавали два много мощни шока, които действат по реципрочен начин. Отрицателният шок на предлагането може да доведе до покачване на цените поради рязкото съкращаване на много услуги. Шокът от страна на търсенето обаче също е значителен. При него се наблюдава тенденция към понижаване на цените, така че може да се каже, че този шок, съчетан с евентуален срив в цените на петрола и други административно определяни цени има превес над шока върху предлагането. В допълнение са разгледани част от ключовите макроикономически показатели за България. По този начин се цели представянето на реална картина на икономическата ситуация в страната.



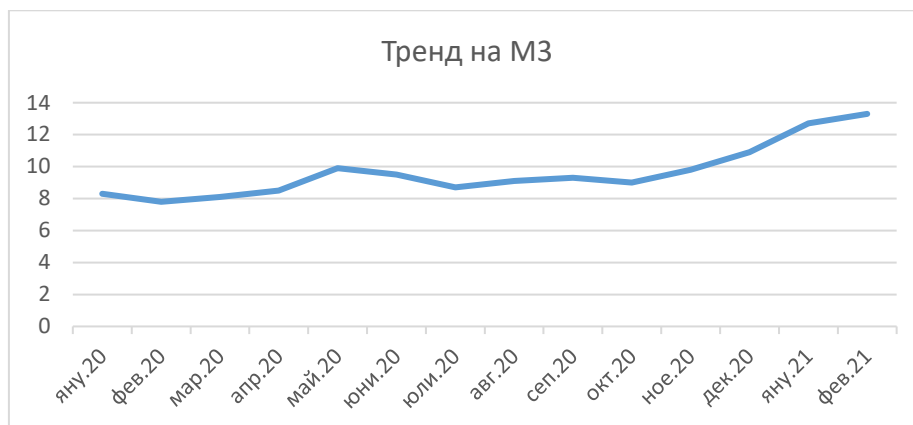
Фигура 2. Тренд на ключови икономически показатели в % от януари 2020 г. до март 2021 г.

Източник: Авторска графика с данни от НСИ

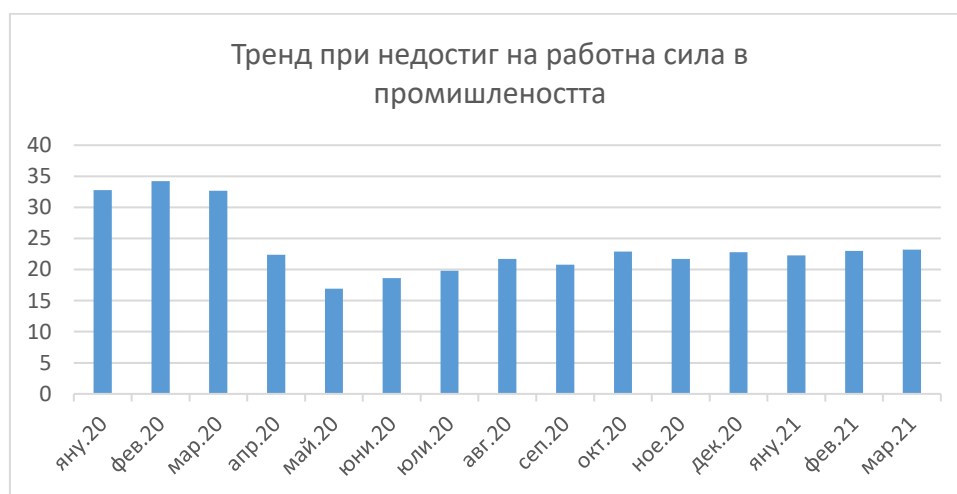


Фигура 3. Тренд на ключови икономически показатели в % от януари 2020 г. до март 2021 г.

Източник: Авторска графика с данни от НСИ



Фигура 4. Тренд на паричен агрегат МЗ в %
Източник: Авторска графика с данни на НСИ



Фигура 5. Тренд на показател недостиг на работна сила в промишлеността в %
Източник: Авторска графика с данни на НСИ

От направения анализ на ключови за стопанството показатели става ясно, че периодът на дефлация в България през 2020-а е кратък и не представлява сериозен риск за стопанското развитие на страната. Дефлацията е резултат най-вече от негативните шокове върху съвкупното търсене и предлагане. В частност влияние са оказали и спадащите цени на горивата. За дефлационна спирала не може да се говори, тъй като при водещите икономически показатели се наблюдава ръст. Показателите за промишлено производство и търговия на дребно постепенно започват да догонват предкризисните си нива. Същото важи за индивидуалното крайно потребление и използването на оборудването в промишлеността. Интересна и добра тенденция е, че паричният агрегат МЗ бележи постоянен ръст и е в унисон с макроикономическата конюнктура. Отрицателен обаче остава тренда на БВП. Коефициентът на безработица също е колеблив. Това в известна степен се явява предпоставка за опасения от появата на нова по-тежка дефлационна вълна. В контраст на това твърдение може да се посочи, че недостигът на работна сила в промишлеността също постепенно става по-осезаем, което от една страна не е добре, защото означава, че няма достатъчно заети в тази сфера, които да осигурят оптимално натоварване на производствените мощности. От друга страна нарастването в темповете

на показателя е оптимистично, защото подсказва, че ще се търсят повече хора за назначаване в съответната икономическа област, което от своя страна ще доведе и до спад в безработицата. Базирайки се на посочената информация може да бъде заключено, че проявилата се през 2020 година дефлация в България е „лоша“, тъй като не е породена от положителни промени. Въпреки това тя не застрашава икономическото развитие и не се явява предпоставка за попадане в т.нар. „ликвиден капан“. Използваните данни за водещите икономически показатели са сезонно изгладени.

Заключение (изводи)

Дефлацията представлява сериозна опасност пред икономическото развитие на всяка страна, особено в условията на спадащо производство и липса на очакванията за подобряване на макроикономическата ситуация. Когато не е продиктувана от повишена производителност или други подобрени конкурентни предимства тя може да се тълкува като предпоставка за създаване на напрежение в стопанството. Към момента негативните ефекти от дефлацията в България изглеждат ограничени и няма опасност от сериозна икономическа криза. Изхождайки от разглежданите данни и международните прогнози през следващите месеци по-скоро трябва да се очаква период на лека инфлация, поради повишаващите се разходи за труд и поскъпването на енергийните суровини, сред които е и петролът. Независимо от това съдейки по данните от графика 1 и в началото на 2021 година има опасност от проява на дефлационен епизод. Точно затова е необходимо дефлацията да бъде контролирана, така че да не се допусне тя да забави икономическото развитие. Това е възможно предимно посредством нетрадиционни инструменти на паричната и фискалната политика.

В бъдещи изследвания по разгледаната тематика акцент би могъл да се постави върху нетрадиционните монетарни инструменти за намаляване последствията от дефлацията, както и върху количествена оценка върху различните фактори, довели до дефлация. Такава би могла да се извърши чрез векторен авторегресионен модел, по-познат в иконометрията като VAR.

Използвани източници (References)

- Аврамов, Р., 2007 „Комуналният капитализъм Из българското стопанско минало. София: Център за либерални стратегии.
- Ангелов, А., 2010 „Световната икономическа криза и България“. София: Академично издателство „Проф. Иван Дринов“.
- Конуйей, Е., 2010 „50 големи икономически идеи, които трябва да знаете“. Четмо.
- Пенчев, П. 2015. „Дефлационни рискове“. Сборник с научни трудове на Русенския университет – 2015, том 54 серия 5.1. Русе.
- Buiter, W. 2003. “Deflation: Prevention and cure”. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA 02138.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS A STRATEGIC GOAL OF THE COUNTRY DESPITE COVID-19

Anastasia Victorovna Khodochenko

graduate student, major in World economy, Department of "World economy"
Rostov State University of Economics

Introduction

There is a strong relationship between sustainable development and the environment, which is clearly evident in global climate change. Changing climatic conditions affect both nature itself and human life, thereby affecting the socio-economic development of the state. On the other hand, human activities affect the level of greenhouse gas emissions, which have a negative impact on the environment.

2017 was one of the warmest years on record and 1.1 degrees Celsius above the pre-industrial period. Analysis (the World Meteorological Organization) shows that the five-year average global temperature from 2013 to 2017 was also the highest on record [1]. Natural phenomena such as rising sea levels, extreme weather conditions and an increase in the concentration of greenhouse gases in the atmosphere are observed on Earth, which requires prompt action by all States as they meet their obligations under the Paris Agreement on Climate Change.

In 2018, 175 countries ratified the Paris Agreement. However, only 168 countries (167 countries plus the European Commission) reported their first nationally determined contributions. In addition, 10 developing countries have successfully completed and submitted the first common program for the implementation of national interests in the field of the environment.

The development of green technologies in the field of electrification increases energy efficiency in industry and provides access to affordable and reliable energy sources for all. However, national priorities and political ambitions still need to be strengthened in order to achieve the 2030 energy goals.

1. The modern sustainable development after the COVID-19

Modern society is developing rapidly, which, in turn, affects the concept of sustainable development. One of the trends is the digital economy, where digitalization of all areas takes place. Thus, sustainable development is transferred to the digital world, where control, accounting and monitoring are carried out. Many States and international companies seek to use reports and reports to reflect the results of achieving the SDGs.

The crisis of 2020 caused by the COVID-19 pandemic has had a significant impact on all areas of people's lives. Achieving the SDGs has become an even more difficult task, which negates the progress that has been made in recent years. Nevertheless, the importance of the SDGs as mechanisms for overcoming the consequences of COVID-19 and restoring the global economy is growing.

Thus, sustainable development should be understood as the development of society that is aimed at overcoming the global problems of humanity, including reducing environmental risks as a result of human economic activity, in order to ensure a decent life and the well-being of future generations.

In any country, the concept of sustainable development should be given special attention to ensure the sustainability of the economy, taking into account the conservation of natural resources. A significant contribution to the development of the concept of sustainable development was made by foreign and domestic scientists, thereby forming a modern vision of the global problems of the world economy. Achieving sustainable development requires the joint efforts of all the inhabitants of the planet to create favorable conditions for the life of future generations, while ensuring the rational use of natural resources.

The current environmental trend is aimed at maintaining the scale of production activities with minimal use of natural resources, while reducing the pressure on the environment. In international practice, various environmental measures are used for this purpose, as well as investment in environmental activities is carried out.

The 2020 pandemic has had a significant impact on the environment, demonstrating the scale of the existing environmental disaster and the low readiness of society for global threats. The global fall in atmospheric pollutants was one of the few consequences of COVID-19, but with the recovery of economies, the volume of emissions of CO₂ will increase rapidly. In 2020, the demand for primary energy fell by 4% (figure 1). Global energy-related CO₂ emissions fell by 5.8%, according to statistics IEA [2].

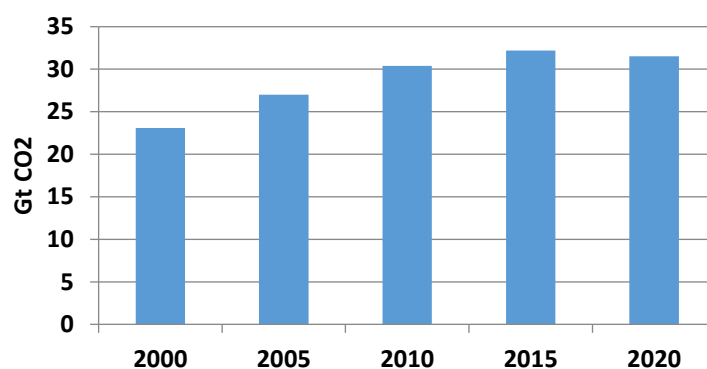


Figure 1. Global energy-related CO₂ emissions, Gt CO₂, 2000-2020
Source: Global Energy Review: CO₂ Emissions in 2020. IEA

The current economic crisis has affected the well-being of the population. Against the background of a decline in production and business closure, income falls, unemployment increases, etc., which leads to a reduction in consumer activity in the purchase of expensive eco-friendly technologies, goods and services. For the state, the solution of socio-economic problems becomes more important, and environmental projects are relegated to the background.

COVID-19 has affected the global economy in different ways. If we consider the renewable energy sector, one of the areas of the "green" economy, we can emphasize that this sector is developing better than the rest in the energy sector. The share of RES increased compared to the previous year [9].

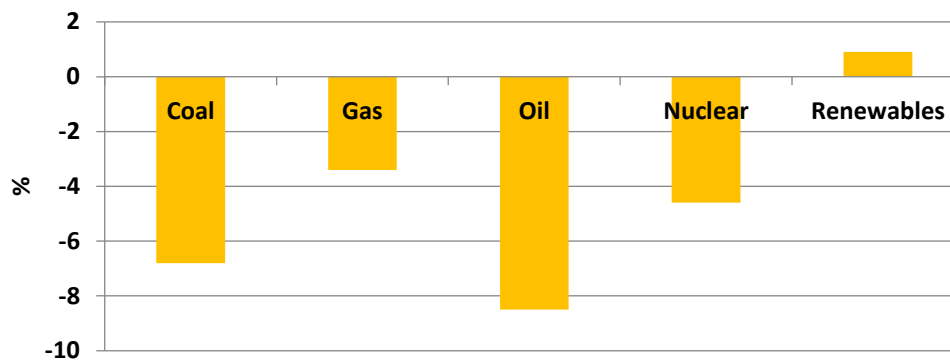


Figure 1. Share of energy sources in the world, %, 2020 compared to 2019
Source: IEA World Energy Outlook 2020

One of the factors is the increased volatility, in fact, the instability of the oil market due to the pandemic, which can accelerate the flow of investment in low-carbon technologies. However, the negative consequences for RES should include: changes in the timing of project implementation, including delays in the opening of new facilities and their operation. However, States promise to build a better future by decarbonizing the energy sector.

Creating sustainable conditions for the development of a "green" economy is a priority task for ensuring global security on the planet. The need for a large-scale transformation of the world economy, while not entirely new, has acquired a pronounced urgency and urgency within the framework of international cooperation in the field of environmental protection. COVID-19 has slowed down economic activity around the world. The pandemic has allowed countries to rethink their priorities. In order for economic recovery to be effective and long-term, States must review their economic model for a more "green" one that reflects all aspects of sustainable development, including the environmental component.

2. The experience of the transition of European countries to a "green" economy

One of the most pressing problems of our time, taking into account the pandemic, is the creation of an effective economic model that can improve the well-being of the population of any state and at the same time ensure social equality, as well as reduce environmental risks. Against the background of the pandemic, it was clear that the traditional model of economic growth has led to significant environmental degradation. The study goes on to provide examples of countries that are now successfully implementing the principles of a "green" economy in practice.

The transition to a new economic model – the "green" economy – opens up new opportunities for effective economic growth on all continents of the world. For example, in the EU, renewable energy sources account for more than half of all new energy installations in Europe, with wind and solar energy dominating.

Among European countries, Switzerland is one of the first to implement the principles of a "green" economy for the efficient use of natural resources. Switzerland calls on its citizens to use resources responsibly, as the population grows, and therefore consumption increases. In this regard, the country is actively

pursuing an environmental policy that promotes the introduction of optimal methods for the sustainable use of resources.

Sweden is the country that first adopted the law "On Environmental protection". Thanks to this, the country has accelerated economic growth and at the same time reduced emissions of harmful substances into the atmosphere. Sweden has set a goal to completely abandon oil, coal and gas by 2040 and switch to "green" energy from renewable energy sources.

Denmark is a leader in the field of wind energy in the world, more than half of the country's needs are met by a natural source-wind. Until now, the leading Danish companies Vestas and Siemens remain the leaders in this market. In Denmark, prices for green electricity, excluding taxes and fees, are among the lowest in Europe.

Germany is actively engaged in the development of environmental policy, both at the national and international levels. «The country's strong environmental foundation makes it not only a pioneer in environmental protection and sustainable development, but also a good example of how a cleaner, low-carbon economy is compatible with growth» [3].

In 2002, Germany adopted the National Strategy for Sustainable Development ("Perspectives for Germany – Our Strategy for Sustainable Development") [4]. This strategy is based on specific targets that are evaluated regularly in reports. The strategy states that achieving a green economy requires changes in production and consumer habits to ensure prosperity and a high quality of life for future generations around the world [5].

Waste incineration is one of the main areas of the "green" economy in Germany. There are about 68 incineration plants for the thermal processing of waste into energy with a capacity of 20 million tons in the country [6]. Waste incineration provides the possibility of generating electricity and heat during the heat treatment process. Germany has a unique experience in the interaction of the state and business in order to create an effective model of waste management.

Businesses and industries play an important role in building a sustainable economy. Small and medium-sized enterprises (SMEs) are equally an important element of the European economy. Thus, the developed eco-innovations and new business models have a significant impact on the formation of a "green" economy, as well as on the competitiveness and sustainability of European countries as a whole. For example, today in the German business environment, "green" startups are popular, which act as drivers of innovation in the direction of a "green" economy. According to statistics, every fourth startup makes a significant contribution to environmental protection. According to the Green Startup Monitor 2018 report, about 6 thousand "green" startups rate their innovation capabilities higher than non-green startups [7].

It should also be noted that Germany is the leading European market for renewable energy. Retail prices for green electricity have more than halved over the past 10 years [8].

The 2020 pandemic has affected all countries of the world, including Russia. The environmental component in the policy of the state of the Russian Federation has faded into the background, since all efforts are now aimed at restoring the economy and social sphere after COVID-19. Consequently, the pace of implementation of the national project "Ecology" will slow down with a further revision of the set goals and objectives. Many Russian companies refuse to

implement the best available technologies (BAT), citing a lack of funds and falling demand. In order to support the industrial sector, the government is introducing amendments aimed at weakening environmental supervision in Russian legislation, which, in turn, will negatively affect the pace of transition to a "green" economy in the country.

Conclusion

The results of the analysis allow us to conclude that most countries are quite similar in terms of the level of development of the "green" economy, but in the international arena, such results of each country individually look very poor. In this regard, in order to achieve a competitive position, both for a regional organization and for each country individually in terms of sustainable development, it is advisable to cooperate and combine the existing capacities of countries in order to form an effective "green" economy.

The results of the scientific research have shown that today the priority task of Russia should be the creation of an effective economy that meets the global environmental challenges of our time. Thus, the main strategic goal is to improve the quality of the environment, and most importantly, to form a modern economic model of development that will focus on the environment and the competitiveness of "green" industries and environmentally friendly technologies.

References

1. The Sustainable Development Goals Report// United Nations. – 2018. – 40 p.
2. Global Energy Review: CO2 Emissions in 2020// IEA. <https://www.iea.org/articles/global-energy-review-co2-emissions-in-2020>
3. Green growth in action: Germany. OECD. –<https://www.oecd.org/germany/greengrowthinactiongermany.htm>
4. The strategy of Sustainability. The Federal Government. <https://www.bundesregierung.de/breg-en/issues/sustainability/the-strategy-214722>
5. German: Sustainable Development Strategy. The Federal Government. <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/998220/455740/7d1716e5d5576bec62c9d16ca908e80e/2017-06-20-langfassung-n-en-data.pdf?download=1>
6. Waste incineration. The Federal Ministry for Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety. <https://www.bmu.de/en/topics/water-waste-soil/waste-management/waste-treatment-and-technology/thermal-treatment/>
7. Green Startup Monitor 2018. Borderstep Institute for Innovation and Sustainability. https://www.borderstep.de/wp-content/uploads/2019/06/GreenStartupMonitor2018_EN.pdf
8. International trends in renewable energy sources. Deloitte Insights. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/Russian/global-renewable-energy-trends.pdf>
9. IEA World Energy Outlook 2020/ https://www.ruscable.ru/article/obzor_mirovoj_energetiki_na_2020_god_ot_/

INTERNATIONAL BUSINESS IN CONTEXT OF COVID-19 PANDEMIC (CASE OF VOLKSWAGEN)

Anna Stanislavovna Zubova, Lyudmila Pavlovna Ivanchenko

3rd grade, Bachelor students, major in World Economy

Rostov State University of Economics

Introduction

This article focuses on the current issues of international business in the context of the pandemic and post-crisis processes. The main macroeconomic indicators were analyzed; the impact of the pandemic on international business was studied in more detail using the example of Volkswagen and its economic indicators.

In addition, disruptions to global supply chains due to the pandemic were highlighted, and the impacts and challenges associated with disruptions to production and trade processes were identified.

As a conclusion, possible strategies for Volkswagen for the period from 2020-2025 were considered as an example of the exit of multinationals from crisis economic cycles.

1. The coronavirus' impact on international business. Analysis of the global car market.

The pandemic has created an imbalance in the world economy due to the disruption of the supply chain because of the halt of production in China and beyond. The result of the restrictions was an unprecedented economic downturn around the world.

Currently, judging by the macroeconomic indicators, the world is experiencing a reduction in the volume of the world economy and a global recession.

However, before proceeding to the analysis, it is worth mentioning an interesting phenomenon: when quarantines were being tightened around the world, the IMF predicted a 3% decrease in the global economy in 2020 (instead of a three-plus growth). In June, as the world began to recover from the pandemic, the OECD issued a doubly pessimistic forecast, and the IMF lowered its estimate to -5.2% [4]. In the second half of the year, during the second wave of the pandemic, forecasts improved, and in January, the IMF estimated a decline in global GDP in 2020 at 3.5%. This aspect is probably psychological in nature since, in times of crisis, human expectations have a huge impact on economic processes.

The car market failed most of all with the launch of the lockdown (the loss was 80% compared to the previous month), as shown in figure 1.

For most automakers, 2020 ended with negative sales dynamics. With the introduction of restrictions, interruptions in the supply of new cars began: almost 90% of dealers noted their shortage.

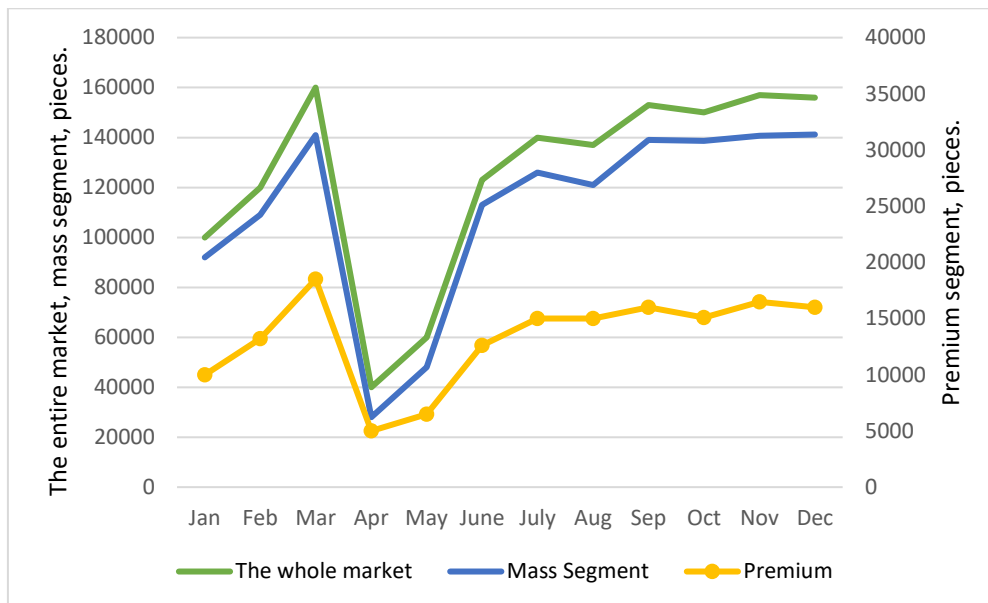


Figure 1. Car's monthly year-over-year exports in 2020 in USD compared to 1 year ago
 Source: Organization Internationale des Constructeurs d'Automobiles [5]

The essence of the pandemic crisis is unique, and no one was able to predict its scale before the beginning of an active increase in the incidence. Nevertheless, the year 2020 showed that most major economies have an arsenal of layered measures that can fend off the most severe crisis phenomena.

Other markets, however, have not been as lucky, for example, car manufacturers (Figure 2). The coronavirus as the last straw for the global economy has brought many troubles. According to OICA (2021), car exports were down by billions in Spain, Canada, Japan, and the US. US delivery truck exports also went down by more than \$1 billion in April and May and reached normal levels only in July [5].

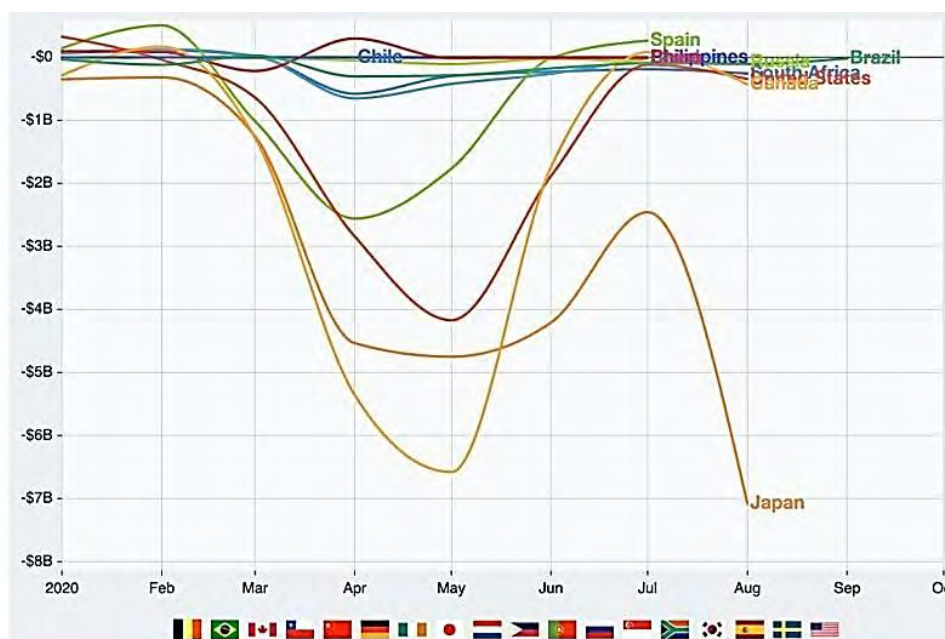


Figure 2. Car's monthly year-over-year exports in 2020 in USD compared to 1 year ago
 Source: World Economic Forum [6]

The Volkswagen Group is one of the leading multi-brand groups in the automotive industry. The fact, that Volkswagen has the highest revenue among companies specializing in the auto sector should be mentioned. The profit of this multinational company in 2020 exceeded the profit of the oil refining company BP and the largest trading platform in the world – Amazon.

VW's market value is \$ 100,791 million. This is interesting, given that the market value of the main competitor Toyota, which is inferior in revenue by \$ 7,472 million, is \$ 242,080 million. The main financial indicators of VW are shown in Figure 3.

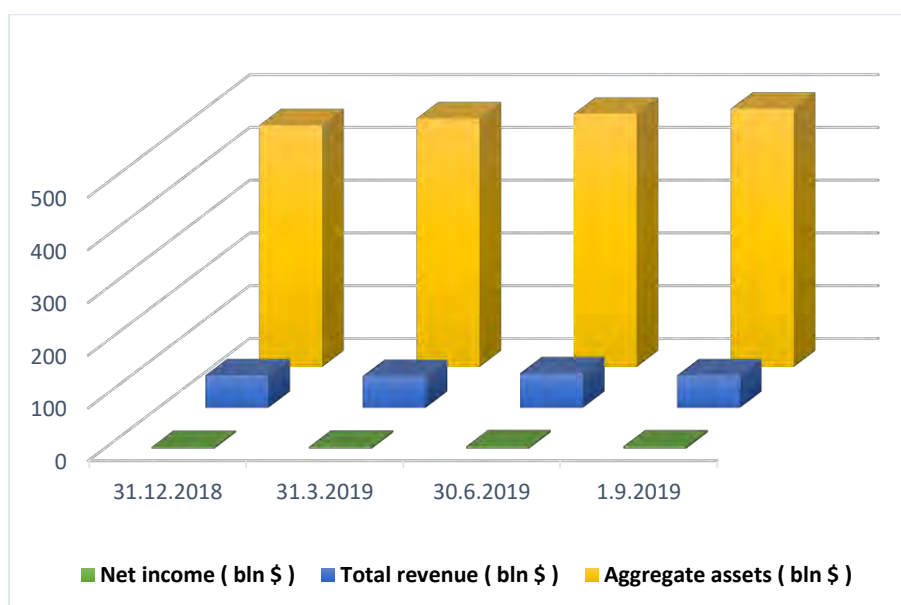


Figure 3. Volkswagen Financial Report (bln \$), 2019
Source: <https://www.volkswagen.de/> [7]

During the coronacrisis, losses were associated with the closure of borders, which is an integral part of multinational corporations. Volkswagen cooperates with many countries, including Spain, the Czech Republic, Slovakia, and of course, China. Because of such features of multinational corporations, Volkswagen Group sales fell in the first quarter by 23.0% – from 2.6 to 2.0 million cars. Low demand, as well as the increase in costs, including transportation costs, reduced economies of scale, and other factors, reflected a decrease in the group's sales revenue by 8.3% to 55.1 billion euros.

In modern conditions, the automotive industry is one of the most important sectors of the world economy and represents the sphere of maximum intensity of the use of the ability to accumulate capital investments.

International organizations, such as the OICA – Organization Internationale des Constructeurs d'Automobiles, the WTO (World Trade Organization), and the World Bank, periodically analyze the state and dynamics of the motor transport market, review its regulatory system, and then publish reports on the activities of each entity. According to OICA and the Doing business (2020), there is a close relationship between the well-being of the population, its purchasing power, the level of development of a particular country on the one hand, and the demand for cars on the other [3, 5]. It is well known that the greatest demand for cars is

determined by changes in wages, commercial activity, and trade, as well as from domestic fuel prices, which determine the predisposition of the population to buy cars. It is also important for multinational corporations to monitor the level of inflation, unemployment, and gross domestic product growth.

2. Volkswagen and coronacrisis: dependencies and causes of losses.

China coronavirus adds to German automakers' difficulties. Volkswagen Group had suspended the work of most factories in Europe due to the negative impact of the coronavirus on demand.

Because of this, production was discontinued in Spain, Portugal, Slovakia, China, as well as in Italy, Germany, and other European countries. Sales of Volkswagen Group fell in the first quarter by 23.0% – from 2.6 to 2.0 million cars. The decline in equipment shipments was particularly significant in the Asia-Pacific region and Europe.

Demand for cars has also declined which could not but affect production. First, this was due to a decrease in the income of the population as a whole during the lockdown period. Second, the global rise in the price of gasoline has also caused a decline in the demand for cars.

Only Luxury car brand Bentley managed to earn, and not lose, revenue against the background of the coronavirus pandemic: sales of cars of this brand increased during the reporting period from the previous approximately 800 units; sales revenue increased by 164 million euros [2, 7]. The main market for Bentley remains America, and China shows the greatest dynamics of sales growth. The growth in sales in this segment can be explained as follows: during the lockdown period, it was forbidden to be in places with large crowds of people, for example, in vehicles. However, the poor could not afford to buy a new car. This explains the growth in sales of cars in the luxury segment.

In addition, uncertainty is also an important factor. Financial instability, as well as the risks of national currencies, prompted the population to invest their money in capital.

Sales revenue from Porsche also increased (by 200 thousand euros), although sales themselves decreased by 1.3%.

Among the measures to reduce Volkswagen's costs, we can highlight the compression of the company's fixed costs compared to the previous year, as a result of which they decreased by about 1 billion euros in value terms. And also the measures include the increase in the price of cars to cover the costs of previous periods. Overall, despite the impact of the COVID-19 pandemic, a positive net cash flow was achieved, albeit at a loss-making growth rate.

The virus is the latest trouble for the German auto industry, already reeling from pollution concerns, exacerbated by the "Dieselgate" emissions scandal, waning global demand amid weakening economic growth, higher tariffs caused by US-China trade tensions and a costly transition to electric and self-driving cars.

According to the owner of Mercedes-Benz, Daimler and the Audi division of Volkswagen (2020), the reduction occurred in almost 25,000 jobs over the past few months; the reason was the desire to save money to finance its electric car.

3. The Volkswagen development strategy. Analysis of macro indicators.

In a period of instability and extreme unpredictability, forecast data become most important, serving as a guide in choosing development strategies and assessing their position.

The revenue of automakers depends on many factors, and global political and social uncertainty is particularly challenging. We have explored a range of global political risks and revealed a negative average correlation. Among the factors, it is also possible to distinguish taxation, the assessment of which is obtained from the report "Doing Business". In addition, the revenue is influenced by the dynamics of the average salary in the world, the levels of inflation expectations, as well as the exchange rate of the national currency...

However, approximate profit data should be calculated based on the main factors and possible, expected process.

In our opinion, due to the decrease in the incidence and the spread of vaccines, the carmaker will not be threatened with a recession or stagnation. The most possible in the current conditions is a neutral forecast, which is characterized by a revenue growth in 5 years by 19 %. This forecast was calculated based on a statistical method. First of all, we identified the main factors influencing revenue and determined the correlation. For the factors that have a significant correlation, the mathematical equation was compiled and the chain indices were calculated. The average chain index was 3.8. This number corresponds to the annual change in revenue.

However, it is worth noting that when calculating this forecast, the consequences associated with the introduction of electric car production were not taken into account, which will obviously increase the auto concern revenue.

Conclusion

The 2020 pandemic has caused unparalleled destruction to the international economy and world trade in general. All of these developments have prompted us to explore how the pandemic has shaped the "new" world economy and international business worldwide and what to expect.

The coronacrisis affected all aspects of life, including the sphere of production and trade. It is due to the restrictions on travel and mobility of labor. The formed difficulties in the field of production, associated with supplies from different countries, forced manufacturers to feel this "blow" on themselves.

In this article, we focused on multinational companies and their response to the pandemic.

Just a year ago, companies were working to finalize their 2020 business strategies and plans. The dynamic market changes generated by the pandemic have led to serious global problems and make multinationals conform to the new «rules».

The received forecast on the example of Volkswagen can serve as a model reflecting the process of recovery of multinational corporations after the crisis.

List of references

1. <https://www.bbc.com/>
2. <https://www.business-standard.com/>
3. <https://www.doingbusiness.org/>
4. <http://www.oecd.org/sdd/its/measuring-multinational-enterprises.htm>
5. <https://www.oica.net/>
6. <https://www.weforum.org/>
7. <https://www.volkswagen.de/>

IMPACT OF PANDEMY FOR EXPORT-IMPORT RELATIONS OF RUSSIA

Marina Alexandrovna Matros, Zhanna Agabekovna Karapetova

2 grade, Bachelor students, major in World Economy

Rostov State University of Economics

Introduction

In the face of increased uncertainty in the world economy due to a set of fundamental and market factors, Russia's foreign trade in the short and medium term may face the risk of a significant reduction in export revenues against the background of deteriorating availability of imports, significant for the technical re-equipment of the domestic production complex. A key challenge to the development of the world economy is now the increase in protectionism, manifested in the widespread trade wars (primarily the trade war between the United States and China), sanctions, and collective protectionism. In particular, the intensity of adopting new non-tariff barriers to trade has increased significantly in recent years. It is estimated that in 2018 alone, the value of trade flows under non-tariff restrictions was twice as high as trade flows covered by measures aimed at trade liberalization. In these circumstances, however, the implementation of a foreign trade strategy aimed at maximizing the development of non-oil exports remains relevant. The policy of active export promotion and import containment seems appropriate, but taking into account the importance of the latter for the technical re-equipment of Russian industry. The import substitution policy should be linked to the goals of increasing exports of competitive domestic products.

The article analyzes the impact of the COVID-19 pandemic on the development of international trade and, in particular, on the economy of the Russian Federation. There is revealed the rate of change in the volume of imports and exports of goods to the Russian Federation in 2020, the main trends in the development of foreign trade in the context of the COVID-19 pandemic are revealed. Forecasts of post-shaped growth are considered.

1. Structure of foreign trade of the Russian Federation

The outbreak of the COVID-19 pandemic was the worst shock to the world economy since the Great Depression of 1929-1933. In 2020, in the context of the coronavirus pandemic and restrictive measures, the world economy shrank by 4.3%, according to the UN report "World Economic Situation and Prospects," while during the Great Recession of 2009 world production decreased by 1.7% [5].

In this context, the economy of the Russian Federation was no exception - almost all sectors of the national economy suffered. According to Rosstat's estimate, the decline in gross domestic product of the Russian Federation in 2020 amounted to 3.1%. The nominal GDP volume in 2020 amounted to 106.6 trillion rubles. GDP dynamics in 2020 compared to 2019 were influenced by a decrease in domestic final demand (-5%) and an increase in net exports of goods and services due to a faster reduction in imports (-13.7%) compared to exports (-5.1%) [4].

According to the Federal Customs Service of Russia, the total foreign trade turnover of the Russian Federation in 2020 amounted to \$571.9 billion, which is

15.2% less than in 2019 (\$674.3 billion). (US\$) In 2020, Russia's exports suffered the most, which decreased by 20.7% compared to 2019 (\$338.2 billion and \$426.3 billion). US\$, respectively). At the same time, imports of goods into the Russian Federation in 2020 decreased by only 5.7% compared to 2019 (\$233.7 and \$248 billion). \$3 million, respectively) [1].

Despite the strong decline in Russian exports in 2020, the foreign trade balance is still positive (\$104.5 billion). The balance decreased by more than 40% compared to 2019 (up from \$178.4 billion US\$).

In 2020, the strongest impact of the COVID-19 pandemic occurred in the months of April and May. In these months, exports decreased by 33%, imports by almost 20%, and foreign trade turnover as a whole by 27% compared to the same months in 2019. By the end of 2020, the situation in foreign trade in the Russian Federation had improved markedly, imports in December even exceeded exports by 4%, in December 2019, but exports and foreign trade turnover could not overtake the volume of December 2019 (down 10 and 5%, respectively) [1].

In the commodity structure of Russian exports to non-CIS countries in 2020, negative dynamics is observed for almost all commodity groups. The exception is food products, as well as precious stones, precious metals and their products. Food exports to non-CIS countries increased by 21.7% compared to 2019, this growth is due to the high yield of agriculture in the Russian Federation in 2020. Exports of precious stones and metals to non-CIS countries doubled in 2020 compared to 2019, due to the strong rise in world prices for gold and other precious metals in 2020. The most affected by the COVID-19 pandemic is the Russian fuel and energy complex. Exports of fuel and energy products to non-CIS countries decreased by almost 40% in 2020 compared to 2019. This is due to the introduction of lockdowns by most countries of the world, as well as the closure of borders due to the COVID-19 pandemic. As for the Russian exports to the CIS countries, in 2020 fluctuations in exports were not so significant, except for fuel and energy products.

In the commodity structure of imports of goods into the Russian Federation from non-CIS countries in 2020, negative dynamics is observed for all commodity groups without exception. However, the rate of decline in imports was not as significant as the drop in exports. In general, imports from non-CIS countries in 2020 decreased from 1 to 10% for various product groups. As for imports of goods into the Russian Federation from the CIS countries, imports of food, wood products and leather raw materials increased slightly in 2020 (an increase of no more than 4%). At the same time, imports of fuel and energy products and chemical industry products to the Russian Federation from the CIS countries have been significantly reduced.

2. The main countries - trading partners of the Russian Federation in 2020

It is worth noting that there were interesting changes in 2020 among the main countries - trading partners of the Russian Federation. In particular, Japan is no longer among the top ten of these countries, its place was taken by Great Britain, reaching 5th place at once. Moreover, the UK turned out to be the only country with which the Russian trade turnover grew in 2020, with an increase of 53%. Due to the COVID-19 pandemic, Russia's trade turnover with the

Netherlands suffered the most (a decline of 41%), as fuel and energy products prevail in the trade turnover structure. In 2020, trade turnover with Germany, Italy and the Republic of Korea (by almost 20%) decreased significantly, these countries were among the first to take the impact of the COVID-19 pandemic and generally suffered the hardest. With other major countries, trade turnover decreased slightly in 2020 due to the wider range of goods represented in trade turnover. Belarus and Kazakhstan are still the main trading partners of the Russian Federation among the CIS countries, and trade turnover with them decreased by 15 and 5%, respectively (Table 1).

Countries	January-December 2020			Share in turnover, %	Growth rate, %		
	Turnover	Export	Import		Turnover	Export	Import
The whole world	567823,3	336393,8	231429,5	100	84,9	79,3	94,7
China	103969,2	49061	54908,2	18,3	93,3	85,6	101,4
Germany	41949,8	18532,2	23417,7	7,4	78,9	66,1	93,3
Netherlands	28574,1	24821,5	3752,5	5	58,6	55,4	94,3
Belarus	28541,3	15956,2	12585,1	5	84,3	76,8	96,2
United Kingdom	26575	23186,1	3388,9	4,7	153,6	174,9	83,9
United States of America	23884,3	10840,6	13043,6	4,2	91,1	3,1	99
Turkey	2,841,3	15731	5110,3	3,7	79,8	74,4	102,7
Italy	20223,2	10010,4	10210,8	3,6	80,1	69,8	93,7
South Korea	19603,6	12444,3	7159,3	3,5	80,5	76,1	89,5
Kazakhstan	19065,1	14031	5034,1	3,4	95,1	97,9	87,9

Table 1. Foreign trade of the Russian Federation by major countries 2020

Source: Federal Customs Service. Results of foreign trade with major countries for January-December 2020 (billion dollars)

3. Post-pandemic growth prospects

This year, the Ministry of Economic Development forecasts a decrease in exports and imports of goods, and in subsequent years expects their successive increase (table 2).

Table 2. Forecast of the dynamics of exports and imports of goods, billion US dollars

	2020	2021	2022	2023	2023/2020, %
Export					
Basic version	321,3	354,6	381,7	403,1	125,5
Conservative option	321,3	337,5	355,9	372,6	116
Import					
Basic version	235,2	249,9	267,3	284,7	121
Conservative option	235,2	245,9	259,3	272,8	116

Source: Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Forecast of socio-economic development of the Russian Federation for 2021 and for the planning period of 2022 and 2023

From the data shown in table 2, it follows that in the next three years the average annual export growth rate will be 7.9% in the baseline version and 5.1% in conservative, similar imports - 6.6 and 5.1%. The Ministry of Economic

Development expects that in 2021-2023 exports of goods as a whole, as well as exports of fuel and energy products, will increase due to the action of two factors: the transition to an investment-oriented growth model that ensures the active development of non-oil industries, and the implementation of measures aimed at supporting non-oil non-energy exports (NE). These expectations seem inflated. First, it should be borne in mind that the transition to a new growth model can hardly be carried out within one year, as it is due to the need to invest in fixed assets, which has an effect in at least three to four years. Secondly, in 2019, state support for non-oil non-energy exports was record and covered about 13% of its volume, amounting to \$19.5 billion. But at the same time, non-oil exports grew by only 0.5%, to \$155.1 billion. According to the Russian Export Center (REC), the main reasons for the NNE's modest growth were the slowdown in world trade as a whole, the growth of protectionism and the continuation of trade wars. All these reasons remain today, which calls into question the prospects for a rapid increase in both commodity and non-oil exports.

The rise of protectionism has seriously affected Russian exporters. In the period 2016-2019, an average of 20 new restrictions on Russia's export products came into effect annually in the markets of other countries. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation estimated the damage from existing barriers at \$6.3 billion. Russia's trade relations with other countries are complicated by increased geopolitical tensions. Introduced in 2014 The West, bypassing the UN Security Council, blocked domestic banks and corporations from raising funds from global loan capital markets, as a result of which they face difficulties in refinancing external debt [3].

Obligations, acquisition of assets abroad. Western countries have closed the possibility for domestic fuel and energy companies to purchase dual-use goods and technologies, as well as technologies related to the extraction of hydrocarbons from shale and on the continental shelf. It's no secret that it is these countries that are practically monopolists in the markets of such goods and technologies and it is extremely difficult to find them in other markets without losing quality. But it's not just about the specific content of the sanctions themselves. Western corporations and firms are forced to take into account the foreign policy of their governments in their activities, to be more restrained about the development of economic cooperation with Russian enterprises and banks.

The American administration has made an impressive contribution to the increase in protectionism in Russian trade, which uses sanctions not only to put pressure on Russian legal entities and individuals, but also to force companies in other countries to refuse to cooperate with Russian enterprises. In the current situation, Russia had to implement a forced import substitution policy, which contributed to the growth of agricultural production, but did not bring tangible results with regard to the production of industrial products.

Conclusion

Exports and imports are indicators that characterize not only the national economy, but also its involvement in international economic relations, in the economy of the whole world. This way we can see one aspect of how the pandemic has affected the world economy. Thus, the COVID-19 pandemic had a negative impact on the development of international trade, as a result of which the volume

of commodity supplies decreased throughout 2020. In addition, Russia's foreign trade turnover decreased by 15%, and the decline in imports, which was not as impressive as exports, is due to the broad diversification of commodity.

References

1. Customs statistics: [Electronic resource]. Access mode: <https://customs.gov.ru/statistic> (accessed: 25.04.2021).
2. Mine`konomrazvitiya RF. Prognoz social`no-e`konomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na 2021 god i na planovy`j period 2022 i 2023 godov. - <https://www.economy.gov.ru/material/file/956cde638e96c25da7d978fe3424ad87/Prognoz.pdf> (accessed: 25.04.2021).
3. Obolenskiy V.P. (2019). Protectionist barriers in the markets of foreign countries. *Russian Foreign Economic Journal*, 4, 7–17 (in Russian).
4. Rosstat: Russia's GDP in 2020 decreased by 3.1%: [Electronic resource]. Access mode: <https://www.kommersant.ru/doc/4671959> (accessed: 25.04.2021).
5. World Economic Situation and Prospects 2021: [Electronic resource]. Access mode: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2021/> (accessed: 25.04.2021).

GREEN ECONOMY TRENDS AND ITS POSSIBILITIES IN THE POSTCOVID-19 PERIOD

Nadezhda Fedko

2nd grade, Master student, major in Economy
Rostov State University of Economics

Introduction

The past year was a special year for the global economy. The coronavirus pandemic has changed almost every aspect of human life. The economic and social disturbances caused by COVID-19 are catastrophic. There are thousands of victims worldwide. The cost of the response is \$2.0-4.1 trillion, equivalent to 2.3%-4.8% of global GDP. Today there are more than 100 million illnesses, more than 2 million deaths and millions of unemployed people. This has changed the landscape of the global economy and perhaps its underlying architecture for future generations.

Many experts estimate that the decline of the world economy as a result of the pandemic will exceed both the effects of the 2008 financial crisis and the Great Depression of the 1930's (Gopinath, 2020). This implies drop in world production by 9%, a reduction in world trade by almost 32%, drop in world commodity prices by 20%. In the social sphere, employment is projected to decline by almost 10.5% of total working hours, equivalent to 305 million full-time workers (CCSA, 2020). The World Bank estimates that 24 million people in East Asia and the Pacific will be at risk of poverty as a result of the pandemic (World Bank, 2020).

National governments face a daunting task. On the one hand, it is necessary to finance economic recovery packages in the context of constrained budgetary, rising debts, and declining tax revenues. However, on the other hand, it is necessary to transform this threat into a potential opportunity to green economy.

1. Connection between COVID-19 and climate crises.

COVID-19 and climate crises are closely related. In the sense that they have an impact on the economy and therefore on greenhouse gas emissions. The economic damage caused by the coronavirus pandemic will undoubtedly lead to reductions in global CO₂ emissions from fossil fuels and industry. Preliminary estimates put these reductions at 4-11% at the end of 2020 (Quéré, et al, 2020). However, if low-carbon development strategies of countries are not included in their recovery package, global emissions could return to pre-crisis levels and even exceed those previously predicted by 2030. In add low economic growth will not help to avoid harmful influence on nature. The question of how to plan for an economic recovery remains crucial to choice the path to CO₂ reductions and achieving the Paris Agreements. The main goal of the last is to limit global temperature rise to 1.5°C in the current century.

Countries are now facing both new opportunities and threats to increase their resilience to climate change. There is a need to transform the current crisis toward achieving the Sustainable Development Goals (SDGs). Therefore, it is important that investments in economic recovery help not only to return to the

previous level of economic development, but also to offset potential environmental shocks.

2. The importance of green economy principles in COVID-19 conditions.

It is perfectly feasible for rulers to make such decisions to overcome both the economic downturn and the climate crisis. These measures would create more sustainable economic systems.

To this end, recovery measures should be implemented with the following principles in mind:

- Green job creation leads to economic growth. Job creation and economic growth are key components of any recovery package. Since the last global economic crisis, clean energy has proven to be a resilient sector with significant job creation potential. Today, there are more than 11 million workers in the green energy sector worldwide. Green industries create more jobs per unit of capital invested than fossil fuel industries. Transitioning to a greener economy could create 24 million new jobs worldwide by 2030 if green development strategies are implemented. In order to realize this, priority must be given to investments with the potential to create more green jobs and, as a result, economic growth;
- Keeping public health by reducing air pollution. There is a clear link between COVID-19 impacts and air quality. Therefore, reducing CO₂ emissions should be central to every recovery strategy. WHO estimates that air pollution kills about 7 million people a year worldwide. Morbidity and premature deaths related to air pollution from motor vehicles cost OECD countries alone \$1.7 trillion. The cost to OECD countries alone was \$1.7 trillion between 2010 and 2013 (Global Commission on Adaptation, 2019). Cleaner air can reduce exposure to other infectious diseases. That is why society should prioritize green industries and green technologies. For example, the production of energy from renewable sources, the introduction of electric cars, etc.;
- Increasing economic, energy and climate sustainability. The COVID-19 crisis highlights the vulnerability of fossil fuel energy systems. Oil markets hit a historic low in the spring of 2020. There is now a period of volatility in fossil fuel prices. This could hurt business because of uncertainty about future planning. Countries that rely heavily on fossil energy sources are vulnerable due to their dependence on supply lines. Therefore, diversifying energy inputs and outputs will allow them to be more resilient. For example, for the continuous power supply of critical infrastructure, such as hospitals, fire stations, etc. This is especially important in the context of a health care crisis or extreme weather events exacerbated by climate change. Experts estimate that the net return on investment in sustainable infrastructure over the next decade in developing countries will be \$4.2 trillion. It is estimated that the net return on investment in developing countries over the next decade will be \$4.2 trillion, with an investment of \$1 per year. The return on investment of US\$1 could be US\$4 (Global Commission on Adaptation, 2019). Hence, preference should be given to industries, technologies,

and systems that help people adapt to unexpected shocks or crises, given their economic cost-effectiveness;

- Decarbonization. Policy makers should ensure that decarbonization plays a central role in the recovery framework. In the absence of a highly developed clean energy industry, traditional brown industries may continue to operate, maintaining at pre-crisis levels or even increasing their CO₂ emissions. To avoid this, recovery planning should prioritize least-cost investments that have the greatest potential to enable the global community to achieve the Paris Agreement goal.

3. Green measures solving environmental and economic problems.

We propose the following measures for the greening of the world economy at the governmental level in the short term (Table 1).

Table 1. Techniques for greening the economy in the aftermath of the COVID-19 pandemic

<i>Description</i>	<i>Example implementation</i>
<i>Direct investment in the deployment of green technologies and public procurement of low-carbon goods and services.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Investments in renewable energy sources and their active use for infrastructure.</i> – <i>Provision of free public transportation.</i>
<i>Economic incentives to overcome disadvantages of existing technologies to accelerate the adoption of low-carbon technologies.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Tax incentives for companies using green technologies.</i> – <i>Low-interest loans for residential retrofits using renewable energy sources.</i>
<i>Financial support for low-carbon companies that would otherwise risk insolvency due to external shocks.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Providing equity or government guarantees for automobile and/or aviation companies, depending on established emission standards.</i>
<i>Eliminating existing fossil fuel subsidies or imposing new taxes on fossil fuel use to generate additional revenue.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Taking advantage of low oil and gas prices to phase out fossil fuel subsidies or raise taxes on their extraction and use.</i>
<i>Funding activities to accelerate R&D and deploy pilot projects in green technologies that have the potential to contribute to the SDGs.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Funding pilot projects in heavy industry, such as hydrogen-based steelmaking.</i>
<i>Implementation of skill development and education programs to address rising unemployment.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Accelerated funding for professional development and training programs in the construction sector to address the need for specific skills for energy-efficient retrofitting of buildings.</i>

Source: Compiled by the author

Conclusion

Adapting and using the principles of the green economy is an effective way to eliminate both the consequences of the coronavirus infection and the threat of ecological crisis. This requires authorities to avoid a narrow focus on short-term gains from high-carbon and unsustainable development.

References

1. Green Growth Knowledge Platform. (2020). Green Fiscal Policies For A Sustainable And Resilient COVID-19 Recovery. – URL: <https://www.greengrowthknowledge.org/blog/green-fiscal-policies-sustainable-andresilient-covid-19-recovery>
2. Gopinath, G. (2020). The Great Lockdown: Worst Economic Downturn Since the Great Depression. IMF Blog. – URL: <https://blogs.imf.org/2020/04/14/the-great-lockdown-worst-economic-downturn-since-the-greatdepression/>
3. CCSA. (2020). How COVID-19 is changing the world: a statistical perspective.– URL: <https://www.greengrowthknowledge.org/sites/default/files/downloads/resource/Covid19-report-CCSA%20.pdf>
4. New York Times. (2020). U.S. Jobs Report Shows Clearest Data Yet on Economic Toll. – URL: <https://www.nytimes.com/2020/05/08/business/stock-market-coronavirus-jobs-report.html>
5. World Bank. (2020). East Asia and Pacific in the Time of COVID-19. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33477>
6. Quéré, et al. (2020). Temporary reduction in daily global CO2 emissions during the COVID-19 forced confinement, 1–8. – URL: <https://doi.org/10.1038/s41558-020-0797-x/>
7. Global Commission on Adaptation. (2019). – URL: https://cdn.gca.org/assets/2019-09/GlobalCommission_Report_FINAL.pdf

COVID-19 PANDEMIC DEMANDS NEW INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER

Ngoc Thi Bao Tran

3 grade, Bachelor student, major in Economics
University of Economics and Law – Vietnam National University HCMC

Introduction

The fact that Covid-19 pandemic has severely impact on international trade patterns including exports, imports, transportation and logistics should not surprise anyone. This is the biggest crisis the world has faced since World War II and the biggest economic disaster since the Great Depression in 1930 (Euronews, 2020). Many productive activities have been suspended, first in Asia and then in Europe, North America and the rest of the world, and there have been widespread border closures. The virus has uncovered economic and political vulnerabilities (such as disrupted global chains, debts, increased global competition, a faltering multilateral system and civil liberties under pressure) as well as the risks of zoonotic diseases spreading in environmentally degraded environments. It is believed that Covid-19 pandemic will trigger a paradigm shift in policy, speed up existing trends and transform investment frameworks. Therefore, as reported by Sen (2021), the twin event of pandemic plus lockdown will be a ready-made recipe for the eventual rise of a New International Economic Order (NIEO).

According to O'Neill (1980), NIEO was a set of proposals put forward during the 1970s by some developing countries through the United Nations Conference on Trade and Development to promote their interests by improving their terms of trade, increasing development assistance, developed-country tariff reductions, and other means. It is a fifty-year-old concept meant to be a revision of the international economic system in favor of Third World countries, replacing the Bretton Woods system, which had benefited the leading states that had created it – especially the United States.

1. The world has obviously changed from the Covid-19 pandemic

The recent world is undergoing significant changes with many events taking place quickly, complicatedly and unpredictably, giving nations and citizens opportunities and hope for the future, while posing risks, challenges and insecurity. The world and the region are facing unprecedented threat that change the mode of production, business, logistic and all aspects of life, along with the international relations are gradually changing to a new situation. For example, the global economic center has shifted significantly to the Asia-Pacific region, dragging along the trend of economic – trade integration that has been strongly promoted in the region.

Covid-19 could potentially change the way that the world is operated, the way we think and how to conduct our lives. This pandemic represents one of the most significant environmental changes in the modern marketing history, which could potentially have a profound impact on corporate social responsivity (CSR), consumer ethics, and basic marketing philosophy (Harris, 2020). It is considered to be an unprecedented challenge to humanity, because it suddenly stagnates the

global economy, causing supply-demand shocks in almost every walks of life. The international economy has been going through a difficult period mainly due to the severe effects of the Covid-19 pandemic, social implication has disrupted global supply chains, economic contracts are broken, business opportunities are lost, leading to a decrease in workers' income, an increase in unemployment rate, a decrease in state budget revenues, a negative impact on growth, etc. It has caused powerful and far-reaching damage as many times over than the economic and financial crisis that have occurred.

Covid-19 pandemic broke out and evolved complicatedly around the world, causing many changes in shopping and consuming habits from directly to online. Changing shopping habits have caused businesses to change their business strategies, focusing more on digital advertising and shipping services (Z. Svobodová, 2020). E-commerce is one of the bright spots in the context of thousands of businesses closed, millions of people unemployed due to the Covid-19 pandemic. Governments in many countries around the world have taken measures to promote digital economy, especially e-commerce, to become one of the pillars of economic recovery strategy due to the negative impact of the Covid-19 pandemic. At the same time, developed and developing countries could have a clearer perspective about their dependence on Chinese manufacturing and need to look for new investment places and partners.

2. How Covid-19 pandemic impact on New International Economic Order?

Firstly, globalization and international economic relations have been slowed down due to the reaction of the countries that used to lead globalization, such as the UK, US, EU to the negative impact of this trend. In recent years, number of countries have noticed the opposite side of globalization, such as illegal immigration, piracy, and climate change. These countries have made some policy adjustments to serve their interests, such as the US with the "America first" policy, or the UK left EU (Brexit). The process of globalization which shaped NIEO has been processing since the end of the Cold War (Gilman, 2015). In other words, the Covid-19 pandemic is a factor accelerating the transition of globalization and the NIEO, economic cooperation among countries will be continuing to develop in that NIEO. In one way or another, all the basic elements of the NIEO have been reshaped. Covid-19 has easily crossed international borders, that's why countries have worked together on strategies to stop the virus.

Second, Covid-19 pandemic set up a new vaccine race (Oliveira, 2021). The mass production of the Covid-19 vaccine is no less than a space order race or an arms race. Vaccine production Covid-19 is not only a matter of saving lives, an economic and commercial problem, but also a matter of saving the face of some world presidents. In 2021, K. Connolly proved that Russia, the US, UK, Germany, India and China are the top competitors in the vaccine race. Russian President Putin is eager to introduce the vaccine to the world. It would be a sign of prestige in international society and help Russia impose the NIEO it contests with. Likewise, China has its own ambitions to lead the world. The redistribution of power in the post-Covid world will depend on the performance of states in containment of the virus.

Third, globalization gradually moves to regionalization of trade with the advent of many mechanisms/ initiatives at the regional level, there will be a combination of protection and regionalization of value chains and changing in each field. Economic polarization will increase political disparities, for example, as many new development cooperation mechanisms in the Asia-Pacific region have been formed, which have profoundly impacted on the NIEO, the situation of international relations and the relations of big countries. Economic - trade links have become an important tool in the increasingly fierce strategic competition among big countries to gain the right to lead and gather forces in the regions. To hold the flag of gathering strategic-political forces in the Asia-Pacific region, big countries take advantage of small and medium countries, especially ASEAN countries, to join their association that they lead. However, a number of big countries and other groups of countries in the Asia-Pacific region are also increasingly actively participating in leading and shaping economic and trade forces in the region to protect their benefits, at the same time preventing the possibility of China influencing deeply into the economic "playing fields" as well as the ability of China - the US to compromise with each other to form the situation of G2 to divide the affected area.

Fourth, technological breakthroughs in the Fourth Industrial Revolution changed the traditional foundations of the international economy (Schwab, 2016). Science – technology, especially digital technology will remain a great driving force for development at a global level. The great advances in science and technology since the Fourth Industrial Revolution have changed the quality of the production force, strongly impacting on production relations and economic structure, labor structure, production scale, labor productivity, etc. lead to big changes in production methods. At the same time, it fosters competition, enhances national strength potential and production capacity, promotes the shift of the NIEO and changes in international relations in general. Global history proves that industrial revolutions always lead to phase divergences, increasing the development gap between countries that catch up and those countries falling behind. Therefore, in the new world context, to take advantage of the opportunities and limit the negative effects of the Fourth Industrial Revolution, developing countries need to strengthen linkages and cooperation in advanced science - technology from foreign countries, thereby improving their endogenous technological capabilities, creating new products and production technologies for economic development. This leads to an increase in new cooperation mechanisms in the region and a great shift in the NIEO.

Fifth, the center of global prosperity shifted from West to East, with increasingly leading role of China leads to the shift of economic and power order on a global scale (Harrison, 2020). The shares of Western economies, including the US, Western European countries and Japan, tend to decrease gradually; whereas, the share of the Chinese and Indian economies has been increasing in the global economy over the past decade. According to World Bank (2021), the Asia-Pacific region concentrates 3 out of 5 of the world's largest economies with the most populous countries in the world, such as China and India having the fastest economic growth rates in the world with stable speed. These largest and fastest growing markets are the primary force of the world's largest growth trends in technology, commerce and finance. In the next time, Asia-Pacific will continue to be the leading developed region with the presence of many large countries and

dynamic economies, located on the most vibrant maritime and aviation routes in the world, where there are important alliances, organizations and multilateral institutions and continue to form mechanisms/ initiatives in all fields, especially in economics, security - defense at all levels.

Conclusion

Strategic competition between big countries, the US-China trade war and the impact of the Covid-19 pandemic are leading to the trend of restructuring FDI investment, restructuring global supply chains (or chains global supply is being reshaped, pulling supply chains out of China), in which the expected destinations are India, Southeast Asian countries.

References

- Connolly, K. (2021). Sputnik V: How Russia's Covid vaccine is dividing Europe. *BBC News*.
- Euronews. (2020). IMF: coronavirus pandemic will cause worst economic slump since Great Depression. *Natalie H, Sasha D*.
- Gilman, N. (2015). The new international economic order: a reintroduction. *Humanity Journal*.
- Harris, H. H. (2020). The impact of Covid-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. *Journal of Business Research*, 116, 176-182.
- Harrison, G. J. (2020). World Order after Covid-19. *Center for Strategic & International Studies*.
- Oliveira, L. (2021). COVID-19 vaccine rollout: A global race against the clock. *ACI Insights*.
- O'Neill, H. (1980). *Irish Studies in International Affairs*. Royal Irish Academy.
- Schwab, K. (2016). The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. *World Economic Forum*.
- Sen, A. (2021). Post Covid-19 Global Pandemic New World Economic Order 2020. *International Geographical Congress 2021*.
- Z. Svobodová, & J. (2020). Strategic Behavior of E-Commerce Businesses in Online Industry of Electronics from a Customer Perspective. *Administrative Sciences*, 10(4), 78.

THE GLOBAL ECONOMIC OUTLOOK DURING THE COVID-19 PANDEMIC: A CHANGED WORLD

Zlata Gennadievna Gurina

2 course, Master, major in "World economy"
Rostov State University of Economics

Introduction

The COVID-19 pandemic delivered a heavy blow to economic activities worldwide, unleashing an employment crisis, widening inequalities and pushing 131 million additional people into poverty. Unprecedented fiscal and monetary responses have prevented total economic collapse.

The pandemic has exposed systemic vulnerabilities of the world economy. A robust and resilient recovery will require strengthening public finances and improving debt sustainability, combating inequality and expanding social protection, and promoting climate action and environmental sustainability.

The crisis is a stark reminder that current challenges in international trade – including the need for creating more resilient supply chains, expanding opportunities for developing countries and revitalizing the rule-based multilateral trading system – can only be addressed through global partnerships and strong multilateral frameworks.

1. Impact of COVID-19 on national economies

The pandemic is expected to plunge most countries into recession in 2020, with per capita income contracting in the largest fraction of countries globally since 1870. Advanced economies are projected to shrink 7 percent. That weakness will spill over to the outlook for emerging market and developing economies, who are forecast to contract by 2,5 percent as they cope with their own domestic outbreaks of the virus. This would represent the weakest showing by this group of economies in at least sixty years.

Every region is subject to substantial growth downgrades. East Asia and the Pacific will grow by a scant 0.5%. South Asia will contract by 2.7%, Sub-Saharan Africa by 2.8%, Middle East and North Africa by 4.2%, Europe and Central Asia by 4.7%, and Latin America by 7.2%. These downturns are expected to reverse years of progress toward development goals and tip tens of millions of people back into extreme poverty.

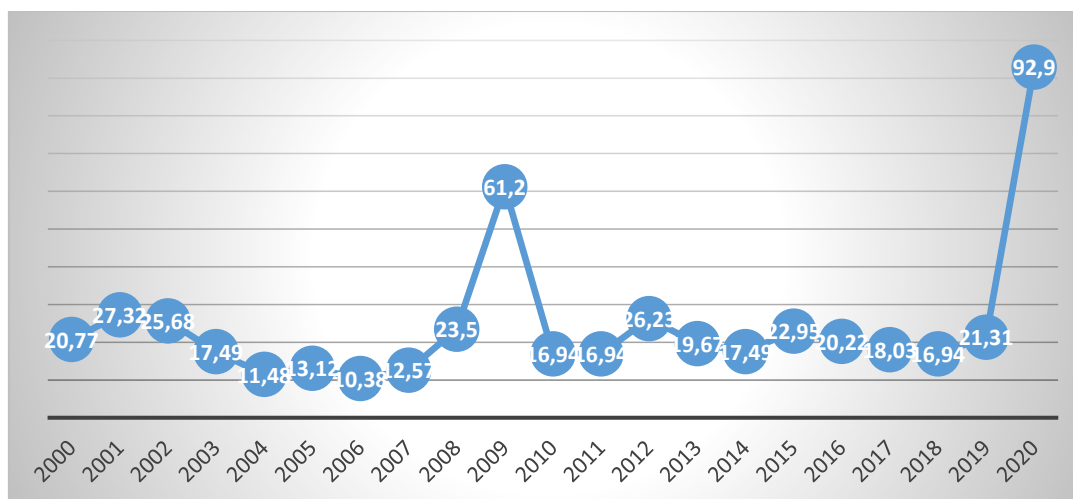


Figure 1. Dynamics of the shares of economies in recession in 200-2020, in %
 Source: World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects> (25.04.2021)

Given the highly unequal nature of the COVID-19 shock across sectors, labour market “scarring” could reduce labour force participation for those in some of the hardest hit sectors, and eventual insolvencies of SMEs and other adjustment costs of reallocating capital and labour across sectors could significantly slow the recovery, even after the pandemic is under control.

2. Forecasts of global GDP

Looking at the speed with which the crisis has overtaken the global economy may provide a clue to how deep the recession will be. The sharp pace of global growth forecast downgrades points to the possibility of yet further downward revisions and the need for additional action by policymakers in coming months to support economic activity.

Many emerging and developing economies were already experiencing weaker growth before this crisis; the shock of COVID-19 now makes the challenges these economies face even harder.

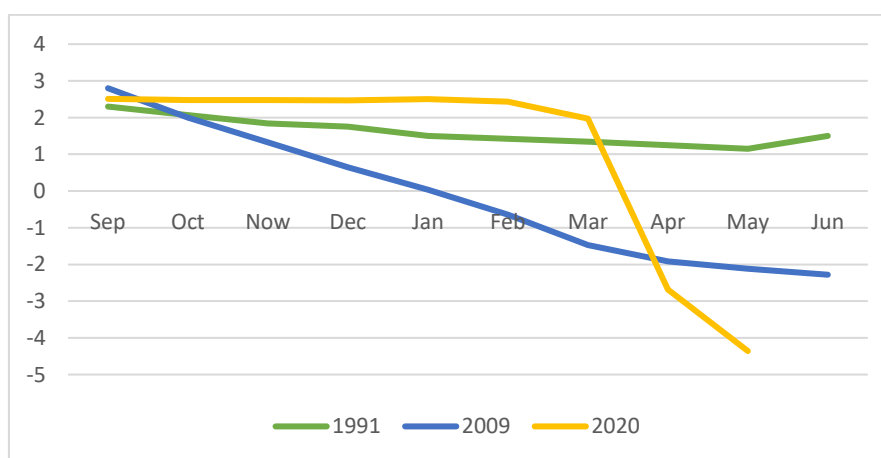


Figure 2. Dynamic forecasts of global GDP 1991, 2009, 2020, in %
 Source: Consensus Economics. <https://www.consensuseconomics.com/> (25.04.2021)

Global GDP growth is projected to be 5,5 % in 2021 and 4% in 2022, with global output rising above the pre-pandemic level by mid-2021. Despite the improved global outlook, output and incomes in many countries will remain below the level expected prior to the pandemic at the end of 2022.

Low oil prices offer an opportunity to oil producers to diversify their economies. In addition, the recent oil price plunge may provide further momentum to undertake energy subsidy reforms and deepen them once the immediate health crisis subsides.

New variants of the virus could lead to further spikes in COVID-19 cases, hospitalizations and mortality, leading governments to reimpose strict lockdowns.

3. Problems of unemployment

The pandemic unleashed a severe employment crisis worldwide. By April 2020, full or partial lockdown measures had affected almost 2.7 billion workers, representing about 81 per cent of the global workforce. Despite some improvement later in the year, unemployment rates in most countries remain well above pre-crisis levels. The unprecedented government support in play across advanced economies could lead to a very strong recovery once vaccines are rolled out broadly, as significant “pent-up demand” is released into the economy.

The rapid adoption of new technologies and shift of economic activity online due to COVID-19 lockdowns, includes e-commerce, remote work, automation and more. These changes could drive a productivity revival leading to a virtuous cycle of improved consumer, business and financial market confidence, stronger spending and investments, and a prolonged period of growing financial wealth due to strengthening asset prices in equities and housing.

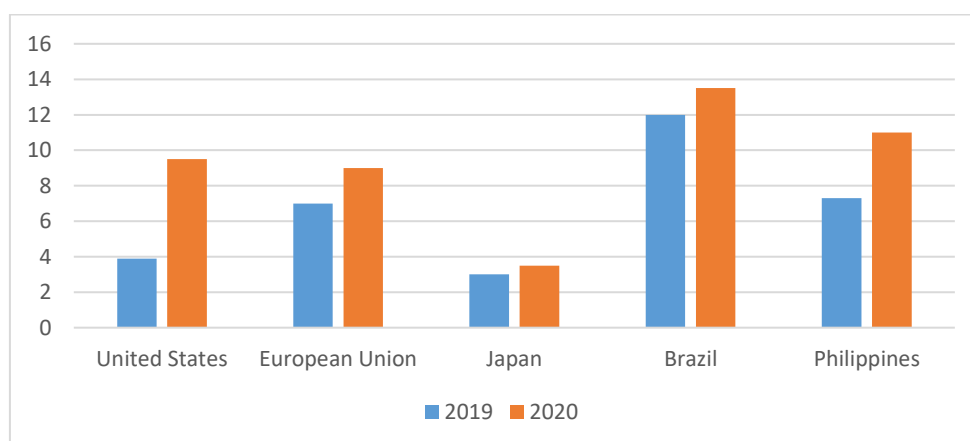


Figure 3. Dynamic unemployment rates in selected economies in 2019-2020, %
Source: United Nations. *World Economic Situation and Prospects: February 2021 Briefing*, No. 146. <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-february-2021-briefing-no-146/> (26.04.2021)

Prospects for an eventual path out of the crisis have improved, with encouraging news about progress in vaccine production and deployment and a faster-than-expected global rebound in the latter half of 2020, but there are signs of increasing divergence in activity developments across sectors and economies.

Expectations for a stronger recovery are also being reflected in financial and commodity markets, with US long-term bond yields and oil prices returning to their levels prior to the pandemic.

Conclusion

The World Economic Situation and Prospects (WESP) 2021 warns that the COVID-19 pandemic, which has delivered a heavy blow to economic activities worldwide, may exert devastating long-run socio-economic effects, unless global policy responses can ensure a robust and sustainable recovery. Those actions should comprise smart investments in economic, societal and climate resilience, revitalization of global trade, avoidance of premature austerity policies and addressing widening inequalities.

Sizeable risks remain. Faster progress in vaccine deployment in all countries would enable restrictions to be lifted more quickly and enhance confidence and spending. Slow progress in vaccine rollout and the emergence of new virus mutations resistant to existing vaccines would result in a weaker recovery, larger job losses and more business failures.

International policy co-ordination is essential to increase the gains from national policy actions to tackle the pandemic, enhance resilience and ensure a strong and inclusive recovery.

Global economic prospects have improved markedly in recent months, helped by the gradual deployment of effective vaccines, announcements of additional fiscal support in some countries, and signs that economies are coping better with measures to suppress the virus.

References

1. Consensus Economics. <https://www.consensuseconomics.com/>
2. United Nations. World Economic Situation and Prospects: February 2021 Briefing, No. 146. <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-february-2021-briefing-no-146/>
3. World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА
МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

ОТ ДВАДЕСЕТ И ПЕТАТА
СТУДЕНТСКА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ
НА КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ“
ПРИ СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „ДИМИТЪР А. ЦЕНОВ“

СВИЩОВ, 2021

www.mioconference.eu

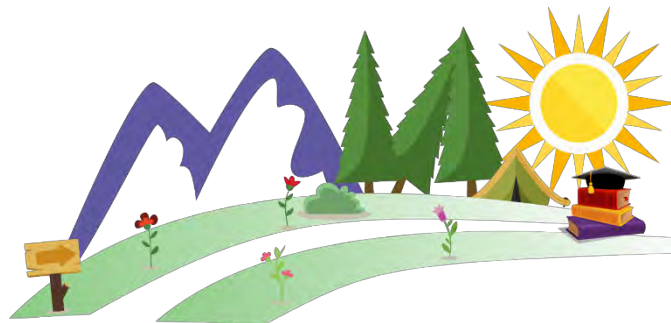
Адрес на електронното издание:
Виртуална библиотека DLib
на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов
<https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/4478>

ISSN 2738-8573

Академично издателство „Ценов“
Свищов 5250, ул. Емануил Чакъров 2



ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА
МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ
СБОРНИК С ДОКЛАДИ
Свищов, 2021



GLOBAL AND REGIONAL DIMENSIONS OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS
PROCEEDINGS
Svishtov, 2021

www.mioconference.eu

ISSN 2738-8573