

## ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКИ - ВЪЗМОЖНОСТИ И ЗАПЛАХИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕТО ИМ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ

**Калин Михайлов Климентов**

**Е-поща: kklimentov@abv.bg**

**Редовен докторант в докторска програма „Световно стопанство и МИО“  
Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов**

**Резюме:** В настоящият доклад се разглежда появата и развитието на концепцията за управление на веригите за доставки, като се акцентира върху международното измерение на реализацията ѝ. Представя се същността на тази концепция, нейната структура, процесите, които протичат и целите, които участниците преследват. Прави се опит да се определят трудностите, които срещат българските фирми при интеграцията си в глобалните вериги за доставка. Разглеждат се възможностите за заимстване на опита и добрите практики на международните компании и ползите за българските фирми при изграждане на взаимоотношения в международните вериги за доставки.

**Key words:** глобални вериги за доставка, взаимоотношения, процеси, камшичен ефект, интеграция

**JEL:** F23, F10

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.grdier.2024.19>

Тази статия се цитира по АРА стил, както следва: Климентов, К. (2024). Глобалните вериги за доставки - възможности и заплахи за използването им от българските фирми. *Глобални и регионални измерения на международните икономически отношения*, (1), 193-205. <https://doi.org/10.58861/tae.grdier.2024.19>

## GLOBAL SUPPLY CHAINS - OPPORTUNITIES AND THREATS IN THEIR USE BY BULGARIAN ORGANIZATIONS

**Kalin Mihaylov Klimentov**

**E-mail: kklimentov@abv.bg**

**Doctoral student in World Economy and International Economic Relations  
Doctoral Program**

**Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov**

**Abstract:** This report examines the origin and development of the concept of supply chain management, emphasizing the international dimension of its implementation. It presents the essence of this concept, its structure, the processes that runs and the goals that the participants pursue. An attempt is made to determine the obstacles faced by Bulgarian companies in their integration into global supply chains. The opportunities for obtain the experience and good practices of international companies and the benefits for Bulgarian companies in building relationships in international supply chains are considered.

**Key words:** global supply chains, relationships, processes, Bullwhip effect, integration.

**JEL:** F23, F10

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.grdier.2024.19>

This article shall be cited in APA style as: Klimentov, K. (2024). Global supply chains - opportunities and threats in their use by Bulgarian organizations. *Global and regional dimensions of international economic relations*, (1), 193-205. <https://doi.org/10.58861/tae.grdier.2024.19>

## **Въведение**

Живеем в условията на глобален пазар (Philip B. Schary, Tage Skjott-Larsen, 1995). Фирмите търгуват помежду си, както на регионалните, така и на международните пазари. В условията на ожесточена конкуренция те търсят начини да създадат и реализират своите конкурентни предимства. На преден план изпъква това което отличава една компания от другите, което я прави успешна и ѝ дава конкурентно предимство.

За да оцелеят компаниите на пазара те трябва да са в непрекъснат процес на подобряване на качеството на предлаганите стоки и услуги, да съкращават времето за обслужване на своите клиенти и да увеличават максимално стойността за клиентите чрез ефективно използване на ресурсите и намаляване на разходите.

Организациите са печеливши, когато предоставят на потребителя стойност надвишаваща разходите за нейното създаване (Раковска М., 2009). Много е трудно, почти невъзможно една компания да се справи самостоятелно с предизвикателствата на динамичния пазар, поради което постепенно компаниите осъзнават важността на координирането на дейностите по снабдяване, производство, дистрибуция и логистика, както вътре в самата фирма, така и със своите доставчици и клиенти. *По този начин, чрез хармонизиране на материалните, информационните и финансовите потоци фирмите, които участват в процеса на добив на суровини, тяхната преработка до стоки за бита и индустрията, и разпространението им до крайния клиент изграждат, управляват и контролират процесите и дейностите, които съставляват веригата на доставки.*

*Целта на доклада е, да изясни как този процес спомага да се оптимизират резултатите на всички участници във веригата, да се повиши стойността за крайния клиент и да се постигнат общите стратегически цели.*

### **1. Хронологична и методологична рамка на концепцията за веригата на доставка**

Концепцията за веригата на доставка (ВД) е сравнително нова, но нейното зараждане и развитие може да се проследи назад до древността. Военните винаги са използвали принципите на логистиката и веригата на доставките за управление на своите ресурси и снабдяване с храни и материали.

От стройната логистика на военните операции в Древен Рим до Наполеон, на когото се приписва фразата „Армията марширува според стомаха си“ опитът на военните допринася за практическите методи и принципи, които се прилагат и в днешните ВД.

В началото на 20-ти век Ford Motor Company възприемат интегриран подход към своите операции по снабдяване и производство, а през 60-те години се появяват първите Системи за планиране на ресурсите на предприятието – ERP (Enterprise Resource Planning) или по-точно техният първообраз Системите за планирането на изискванията за материали - MRP (Material Requirements Planning), които правят възможно събирането, съхраняването и обработката на огромно количество данни, предоставяйки на мениджмънта възможност да оптимизират процесите взимайки информирани решения.

Седемдесетте години са белязани от развитие на Концепцията за синхронизиране на доставките, производството и дистрибуцията и по-специално Концепцията точно-навреме.

През осемдесетте години на 20-ти век терминът „управление на веригата за доставки“ започва да се използва все по-често. Въвеждането му се приписва на Кийт Оливер, който през 1982 г. го използва в едно интервю за Financial Times, но това е по-скоро популяризиране на термина, тъй като е използван и преди това от други автори.

Развитието на глобализацията през деветдесетте и възходът на електронната търговия в началото на новия век налага фирмите да се справят с бързи промени в търсенето, повишени очаквания на клиентите и все по-нарастваща конкуренция. Широко навлизат стратегиите за аутсорсинг и сътрудничество с доставчици, разположени в различни части на света. Производствените и логистични операции са свързани с преместването на стоки и услуги по целия свят. *Съществуващите ВД стават глобални и някои автори започват да говорят за конкуренция между вериги за доставки, вместо за конкуренция между компаниите.*

**От методологическа гледна точка можем да обобщим**, че причините за появата и еволюцията на концепцията за Управление на веригата за доставки (УВД) са комплексни. От една страна усложняването на веригите на доставки – включването на много и нови участници от различни държави, с различни култури,

законодателства и инфраструктури налага търсенето на нови подходи и инструменти за УВД. Ожесточената конкуренция и диверсификацията на бизнеса принуждават фирмите да се стремят към оптимизиране на процесите, за да намалят разходите и да повишат ефективността си. Клиентите стават все по-взискателни, налагат се тенденции към дигитална трансформация на ВД, устойчивост и социална отговорност и справедливост.

Въпреки разработените теоретични и методологични основи на УВД, въпреки новите технологии и иновациите пред мениджърите занимаващи се с оптимизирането на ВД се появяват нови предизвикателства, което оставя проблемът с УВД актуален и важен за съвременния бизнес. Наред с чисто икономическите проблеми можем да отличим климатичните промени, екологичните проблеми, неочаквани събития като пандемии и войни.

Тези фактори показват *необходимостта от гъвкавост в УВД, от постоянно подобрене и иновации в УВД, за да се осигури ефективност, устойчивост и конкурентно предимство за бизнесите.*

## **2. Резултати от прегледа на дефинициите за веригата на доставка**

Мнозинството автори дават сходни определения за ВД, като считат, че това е съвкупността от организации и лица участващи в процеса на създаване на един продукт или услуга, като се започне от производителите и доставчиците на суровини и се стигне до крайния потребител. Това са най-малко три, или повече икономически субекта (Mentzer, 2001), които са обвързани с общ материален, финансов и информационен поток и си сътрудничат помежду си. Според Хюгос веригите са мрежи от компании, които работят заедно и координират своите действия за доставяне на продукт на пазара (Hugos, 2011).

Определението може да бъде разширено и в него да се включват и обслужващите компании – тези, които предоставят застрахователни, счетоводни, маркетингови, правни или транспортни услуги.

Друга група автори схващат ВД като последователност от операции организирани около потока от материали от източника на доставка на суровините до дистрибуцията на готови продукти до крайните клиенти (Scharj & Latsen, 1995).

Трети, като Мартин Кристофър обединяват двете схващания и определят ВД като съвкупност от взаимосвързани организации, операциите, които извършват и

процесите, които протичат при създаването на определен продукт. Кристофър акцентира върху ВД като поредица от взаимосвързани дейности и процеси и обсъжда как тези дейности трябва да бъдат координирани и оптимизирани, за да създадат стойност за крайния клиент (Christopher, 2011).

Под какъвто и ъгъл да разглеждаме ВД в тяхната основа стои Концепцията на веригата за стойността на Майкъл Портър. От гледна точка на крайния потребител ВД „може да се разглежда и като верига на стойността, тъй като отделните етапи във ВД добавят стойност за крайните клиенти във веригата“ (Моллов, 2022).

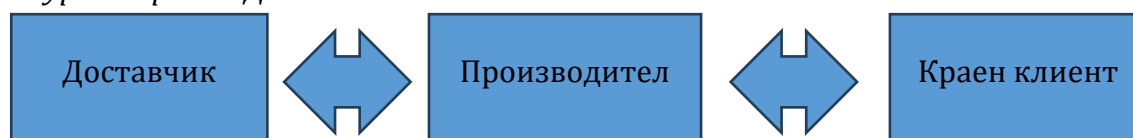
Структурата и конфигурацията на ВД зависят от редица фактори, като най-важните са броят на участниците във ВД, броят на страните, от които са участниците, спецификата на произвеждания продукт, възприетата фирмена политика и стратегия.

Най-общо ВД включва водеща фирма – която създава/произвежда продукт, доставчици на суровини и материали и потребители на продукта. Водещата фирма е тази, спрямо която се изгражда и разглежда ВД.

В зависимост от участниците във ВД и взаимоотношенията между тях различаваме проста, разширена и максимална ВД (Mentzer, 2001).

Най-простата ВД, наричана още пряка, се състои от трима участници и включва само един производител, един доставчик, и един потребител, и може да бъде представена със следната схема:

Фигура 1. Пряка ВД



Източник: (Mentzer, 2001) (адаптирана от автора)

Тези организации, които имат взаимоотношения директно с водещата фирма се наричат доставчици и потребители от първо равнище. Ако те самите имат доставчици и клиенти, които участват в същата верига, тогава говорим за разширена, или индиректна ВД.

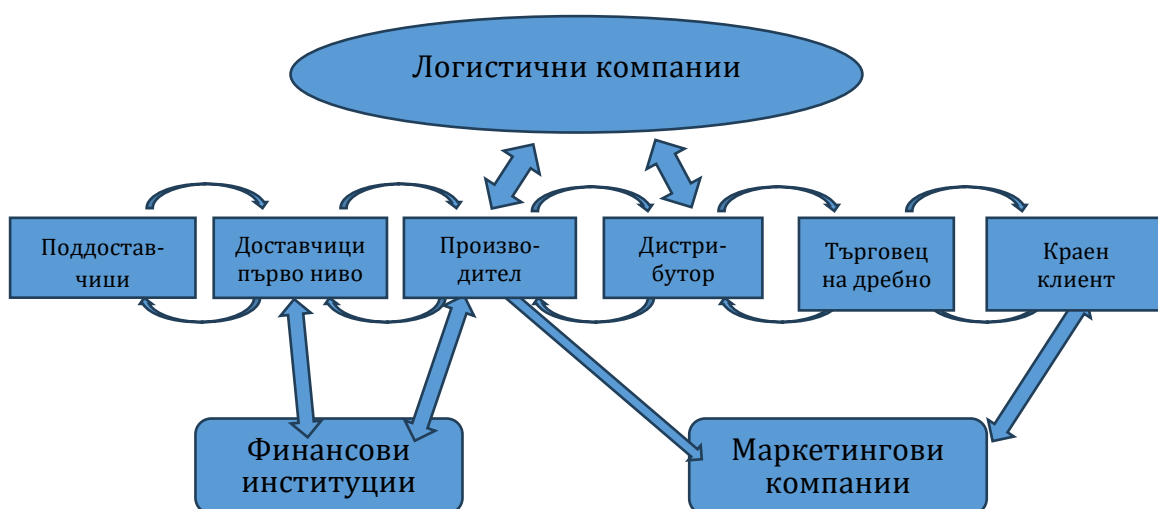
Фигура 2. Разширена ВД



Източник: (Mentzer, 2001) (адаптирана от автора)

В максималните ВД освен доставчици и клиенти от трето и надолу ниво, структурата включва и логистичните, транспортните, информационни, финансови и др. посредници. В нея се проследява и движението в обратна посока – т. нар. реверсивна верига за доставки, при която потребителите връщат стоки обратно по веригата като рекламации, за ремонт, за рециклиране и пр. Такива вериги са най-често глобални, като в тях присъстват икономически субекти от цял свят, като логистичната компания нерядко е на другия край на света, или се налага сътрудничеството на няколко логистични оператора от различни страни.

Фигура 3. Максимална/глобална ВД



Източник: (Mentzer, 2001) (адаптирана от автора)

Движението на потоците от най-крайния доставчик към крайния клиент се нарича движение „надолу по веригата“, а движението в обратна посока „нагоре по веригата“.

Структурата на ВД може да бъде разгледана в хоризонтален и във вертикален план.

Хоризонталната структура показва броя на равнищата на доставчиците и потребителите в цялата верига на доставки (Коралиев Я., 2013).

В този смисъл тя може да бъде проста (с доставчици и потребители само от първо ниво) или разширена (с такива от второ и трето ниво).

Вертикалната структура определя броя на доставчиците и потребителите участващи на всяко равнище и в този смисъл ВД може да има тясна вертикална структура с малко на брой фирми на всяко равнище, или широка вертикална структура, когато на всяко равнище има много доставчици или потребители (пак там).

Трябва да се отбележи, че в зависимост от гледна точка на компаниите всяка една от тях, присъстващи във веригата, може да бъде водеща. Дали дадена фирма се занимава с производство, търговия или логистика фокусът се измества към нейната позиция във ВД, а взаимоотношенията и с останалите фирми като клиенти и доставчици определят нейната собствена ВД.

### **3. Дискусия върху приложението на концепцията за веригата на доставка от българските фирми**

Развитието на концепцията за ВД като организационна мрежа променя мениджмънта на логистиката. Традиционно логистиката се грижи да осигури нуждите на отделните компании по отношение на движението на материалните потоци. Тя не се занимава с междуфирмени взаимоотношения и партньорство. Веригата на доставки като система надхвърля ролята на логистиката и координира операциите във всичките компании заети във веригата, управлявайки целия процес по създаването на продукта.

Според съвета на професионалистите по УВД, управлението на веригата на доставката е стратегически и оперативен подход за координиране на всички дейности, процеси и участници във веригата на доставката с цел оптимизиране на ефективността, намаляване на разходите и подобряване на обслужването на

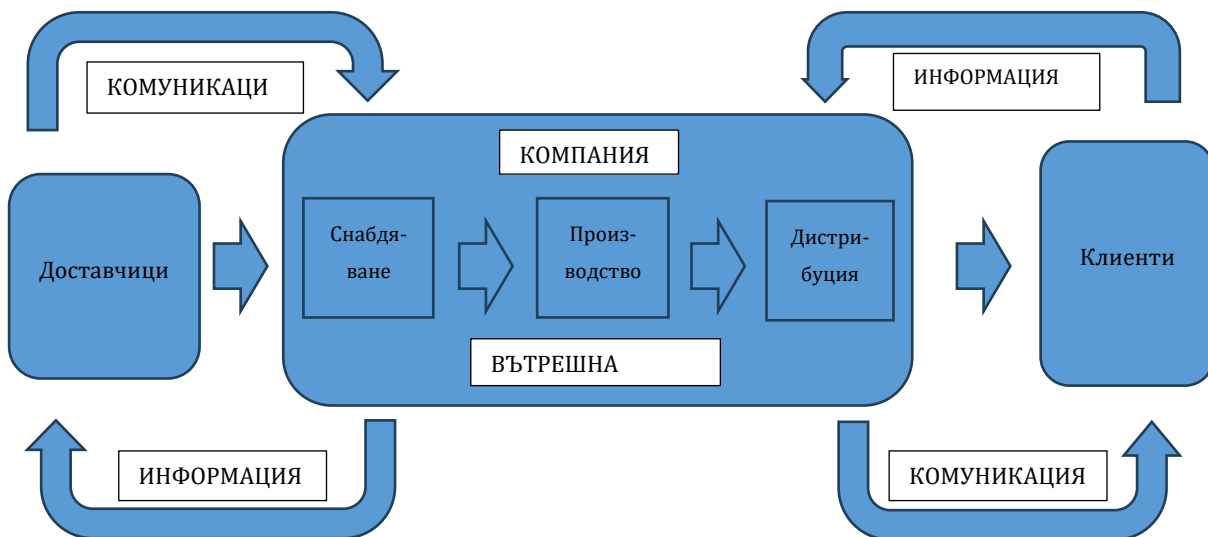
клиентите. Това включва интегриране на функции като снабдяване, производство, складиране, транспортиране и дистрибуция, както и управление на информацията и потока на стоките от точка на произход до крайния потребител.

УВД се характеризира със следните особености, които я отличават като системен подход на управление (Раковска М., 2010 - адаптирано):

- Координиране на дейностите между участниците във веригата;
- Изграждане и развитие на дълготрайно сътрудничество;
- Прозрачност на действията и намеренията по цялата ВД;
- Доверие и обмен на информация, до степен на споделяне на единна информационна система;
- Съгласуване на бизнес-стратегията и целите;
- Фокус върху удовлетворяване на крайния потребител.

Независимо от размера и структурирането на ВД, и избраната стратегия за управлението ѝ, в типичната ВД протичат едни и същи основни дейности, които са свързани със сходни процеси, а именно: планиране, снабдяване, производство, дистрибуция и обратна логистика (връщане).

Фигура 4. Дейности и процеси във ВД



Източник: (Bratić, 2011)(адаптирана от автора)

Тези дейности са рамкирани в три макро-процеса: Управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM - Customer Relationship Management); Управление на взаимоотношенията с доставчици (SRM - Supplier Relationship



Management) и Управление на вътрешната ВД (ISCM - Internal SCM) (Chopra S., Meindl P., 2007).

Управлението на взаимоотношенията с клиентите е процес, който включва всички дейности, които обвързват компанията с потребителите на стоките и. Тук можем да причислим маркетинговите дейности, ценообразуването, обработката на поръчките, както и самата дистрибуция до клиента, а също и дейностите по връщане на продукти обратно по веригата (като рекламация, или за рециклиране).

Вземат се решения с които се цели да се развият и задълбочат връзките със съществуващите клиенти, те да чувстват оценени, за да останат лоялни на компанията, както и да се привлекат нови клиенти. По правило компанията съсредоточава своите усилия за създаване на тясно сътрудничество с няколко клиента, които са идентифицирани като ключови.

Втората група от дейности съставлява процеса на управление на взаимоотношенията с доставчиците. Включва избор на доставчици, договаряне и съгласуване на условията на доставка – цена, срок, място, прием и складиране на стои, както и оценка на доставчиците.

И тук също компанията се съсредоточава върху няколко ключови доставчика и развива дългосрочни взаимоотношения основани на доверие и партньорство.

Решенията, които се вземат имат за цел да осигурят надеждни и непрекъснати доставки на взаимноизгодни цени, които да гарантират оптимална работа на производителя без престои и прекъсвания.

Управлението на вътрешната ВД се занимава с чисто вътрешно-фирмени дейности. Задачата на този вид мениджмънт е да контролира материалните и информационни потоци между поделенията на компанията от покупките през производството до изпълнение на поръчките. Целта е максимално да се синхронизират резултатите от работата и на другите два макро-процеса чрез внимателно планиране и контролиране на дейностите вътре в компанията. Да се посрещне търсенето, като се гарантира оптимално натоварване на производствения капацитет и адекватни доставки на суровини и материали.

**Българските компании** не са изключение и са изправени пред същите предизвикателства на съвременната бизнес-среда, като всички останали. Факт е, че изграждането и управлението на ефективна верига за доставки е предпоставка

за конкурентно предимство и успех. Синхронизирането на вътрешните и външни процеси във ВД, и тяхната оптимизация, водят до намаляване на запасите и оперативните разходи, съкращаване на времето за извършване на бизнес-процесите и в крайна сметка до подобряване на обслужването на клиентите.

На практика, само малка част от българските компании познават концепцията за УВД и прилагат нейните принципи и методи, за да се превърнат в модерни, отворени системи – гъвкави и адаптиращи се към променящите се пазарни условия.

Можем да идентифицираме *няколко причини за неспособността, или по-скоро нежеланието на българските компании да синхронизират и интегрират своите дейности във веригата*. Повечето от тях се страхуват от загуба на контрол върху бизнеса или изтичане на информация и облагодетелстване на конкуренти фирми, а прозрачността и споделяне на информационния поток е една от най-важните предпоставки за изграждане на успешна ВД. Като правило българските фирми очакват повече конфликт в междуфирмените отношения (например при преговори), отколкото партньорство и сътрудничество. А всъщност успеха зависи от способността и желанието за изпълнение на взаимните договорености между партньорите (Моллов, 2022).

Липсата, или оскъдността на комуникация между звената на компаниите води до липса на координация дори на вътрешнофирмено равнище. Забелязва се че на някои пазари с оскъдно предлагане – например при доставчиците на специфични индустриални суровини и продукти – се проявява тенденцията част от български компании да се държат като монополисти. Това не само затруднява комуникацията с тях, но и води до високи цени, несигурни доставки и ниска гъвкавост в условията за разплащане.

Трябва да се отбележи също, че интеграцията на фирмите в единна ВД изисква и внедряването и експлоатацията на съвременни информационни системи от рода на ERP системите. Освен чисто финансовата страна (тъй като са скъпи и всеки модул се заплаща отделно) трудност за въвеждането на такива системи представлява и тромавата процедура по въвеждане и обучение на персонала, която може да отнеме години.

В същото време българските компании могат да научат много от утвърдените световни практики. Поради липса на информация от една страна, и

незрялост на мениджмънта от друга често в българските компании се наблюдава склонността за натрупване на запаси с цел сигурност. Този проблем е добре познат и изучен и се нарича „Ефект на Форестър“, или още „камшичен ефект“ (*bullwhip effect*). Стремешът към неговото разрешаване е една от причините за еволюцията на концепцията за УВД.

Това явление се наблюдава, когато прогнозата за продажби на даден продукт е твърде висока или ниска в сравнение с реалните продажби. Оказва се, че малки промени в търсенето на ниво краен клиент може да доведе до значителни отклонения в поръчките нагоре по веригата създавайки предпоставки за излишно натрупване на запаси и повишени разходи. Разкриването на факторите за появата на този феномен довеждат до извода, че за да предотвратят, или смекчат „камшичния ефект“ фирмите трябва да предприемат няколко стъпки (Нау, Padmanabhan & Whang, 1997):

- Да се подобри прогнозирането на търсенето най-вече чрез активна комуникация с всички участници по веригата;
- Да се правят по-чести доставки, с по-малки партии;
- Да се опитат да ограничат колебанията в цените (EDLP - everyday low price политика).
- Да повишат прозрачността и обмена на информация във ВД;
- Да създадат дългосрочни сътрудничества с доставчици и потребители;

Редно е да споменем и компания като „Тойота“, която охотно споделя своя опит и познание в УВД. За нейната производствена система позната като TPS (Toyota Production System) са изписани многобройни книги и статии. Тя се основава на принципите и методите на „lean thinking“ (икономично мислене), а в основата и са заложени оптимизиране на потоците във ВД и намаляване на оперативното време, което пък води до ускоряване на процесите и съкращаване на времето на доставката до клиента. В едно свое интервю Таичи Оно (създател на системата) споделя: *„Всичко, което правим е да следим времето от момента на поръчката от клиента, до момента, в който получим плащането. И ние скъсяваме това време“* (Goldratt, 2008).

От изложеното следва, че прилагането на подходите и методите на УВД ще помогнат на българските компании да оптимизират своите процеси, да намалят разходите си и да постигнат повече в задоволяването на клиентите си. Особено

полезно при съвременните условия на българския бизнес би било приложението на идеите на Lean thinking, в чиято основа са фундаменталните идеи на УВД.

И все пак много български фирми са интегрирани в чуждестранните вериги на доставки като подизпълнители, доставчици на суровини, междинни продукти и компоненти, услуги, или като вносители и дистрибутори. Тези фирми натоварват максимално мощностите си, дори увеличават своята производителност получавайки достъп до нови пазари. Гледайки на своите партньори от Глобалните вериги на доставка (ГВД) като на източник на опит, иновации и технологично знание те успешно прилагат инструментариума на УВД и управлявайки процесите в своята ВД правят успешен бизнес.

Изграждането на модерни логистични центрове от големите международни търговци изведе доставките и връзките с доставчиците на ново равнище. Глобалните компании споделят своя опит, провеждат обучения и предоставят на своите български партньори информационните си платформи. Споделеният риск, прозрачността в отношенията и справедливото разпределение на печалбите прави интеграцията на българските фирми в ГВД желана и успешна.

### **Заключение**

Глобализацията допринесе за увеличаването на международната търговия, инвестициите и финансовите потоци. Тя промени начина, по който компаниите организират и управляват производствените си операции. Международните компании използват субконтрактори и аутсорсинг, или направо изнасят производствата си зад граница. Ожесточената конкуренцията принуди фирмите да търсят своите ключови компетенции и да предоставят останалите дейности на външни организации. Всичко това разшири и усложни ВД и ги превърна в глобални.

От казаното дотук можем да обобщим, че внедряването на концепцията за ВД управлението на фирмата несъмнено предоставя редица ползи. Оптимизацията на процесите по доставки производство и логистика намалява оперативните разходи и повишава качеството на продуктите и услугите. Концепцията позволява на фирмите да бъдат по-гъвкави и адаптивни към бързо променящите се условия на пазара и предпочитанията на клиентите.

След COVID пандемията тенденциите са за скъсяване на ВД и преместването или връщането на някои производства в по-близки региони, като Източна Европа. Българските компании трябва да покажат готовност и желание за по-смело прилагане на практиките на УВД, за да могат да се възползват от тези процеси.

#### **Източници:**

- Bratić D. (2011, March 17). *Achieving a Competitive Advantage by SCM*. Извлечено от SCMIBIMA Publishing: <https://ibimapublishing.com/articles/IBIMABR>
- Chopra, S. & Meindl, P. (2007). *Supply chain management: Strategy, planning and operation*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Christopher, M. (2011). *Logistics & Supply Chain Management*. Harlow: Financial Times Prentice Hall.
- Hau, L., Padmanabhan, V. & Whang, S. (1997). The Bullwhip Effect in Supply Chains. *Sloan Management Review*, 93-102.
- Hugos, M. (2011). *Essentials of Supply Chain Management*, John Wiley & Sons. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Mentzer, J. (2001). Defining Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 1-25.
- Schary, P. & Skjott-Larsen, T. (1995). *Managing the Global Supply Chain*. Copenhagen: Handelshøjskolens Forlag.
- Коралиев, Я. (2013). *Управление на веригата за доставките*. София: ИК-УНСС.
- Моллов, Д. (2022). *Въведение в управлението на веригите за доставка*. София: ИК-УНСС.
- Раковска, М. (2009). *Управление на веригата на доставките*. София: ИК-УНСС.
- Раковска, М. (2010). Характеристики на управлението на глобалните вериги на доставките. *Икономически изследвания*, 61-100.



СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „ДИМИТЪР А. ЦЕНОВ” - СВИЩОВ  
DIMITAR A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS - SVISHTOV

---

# ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

---

БРОЙ 1  
Свищов, 2024 г.

---

# GLOBAL AND REGIONAL DIMENSIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

---

ISSUE 1  
Svishtov, 2024

ISSN: 2738-8573 (online)

## **РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:**

Проф. д-р Галина Захариева – **главен редактор**

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Проф. д-р Веселина Димитрова – **зам. главен редактор**

*(Икономически университет – Варна)*

Доц. д-р Драгомир Илиев – **зам. главен редактор**

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Доц. д-р Александър Косулиев

*(Русенски университет „А. Кънчев“)*

Доц. д-р Валентина Макни

*(Икономически университет – Варна)*

Доц. д-р Георги Маринов

*(Икономически университет – Варна)*

Доц. д-р Здравко Любенов

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Доц. д-р Карина Саркисян-Дикова

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Гл. ас. д-р Александър Шиваров

*(Икономически университет – Варна)*

Гл. ас. д-р Галин Стефанов

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Гл. ас. д-р Даниела Илиева

*(Русенски университет „А. Кънчев“)*

Гл. ас. д-р Ивайло Петров

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Гл. ас. д-р Иван Ангелов

*(Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов)*

Гл. ас. д-р Мирослав Камджалов

*(Икономически университет – Варна)*

Гл. ас. д-р Недялка Александрова

*(Икономически университет – Варна)*

Гл. ас. д-р Петьо Бошнаков

*(Икономически университет – Варна)*

### **Адрес на редакцията:**

Ул. Емануил Чакъров 2, Свищов 5250, България

### **Главен редактор:**

Проф. д-р Галина Захариева, e-mail: g.zaharieva@uni-svishtov.bg

### **Технически секретар:**

Гл. ас. д-р Ивайло Петров, e-mail: mio.conf@uni-svishtov.bg

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.

Условията и сроковете за приемане на текстове са посочени на адрес:

[miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg)

[www.mioconference.eu](http://www.mioconference.eu)

**Адреси на електронното издание:** [miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg)

[dlib.uni-svishtov.bg](http://dlib.uni-svishtov.bg)

**Алтернативен адрес:**

[www.mioconference.eu](http://www.mioconference.eu)

**ISSN 2738-8573**

**© Академично издателство „Ценов“ – Свищов**

**Списание „Глобални и регионални измерения на международните икономически отношения“** (съкратено **ГРИМИО**) е правопреемник на изданията с научните резултати от ежегодната *студентска научно-практическа конференция*, организирана от *катедра „Международни икономически отношения“* при Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов. До 2020 година изданията са сборници със самостоятелни ISBN номера, а от 2021 до 2023 година са периодичен сборник с постоянен ISSN номер – достъпни във Виртуалната библиотека на Стопанската академия на адрес [dlib.uni-svishtov.bg](http://dlib.uni-svishtov.bg).

Първата конференция е проведена през 1996 година по идея на проф. д-р ик. н. Иван Стойков и на гл. ас. д-р Симеон Момчев, преподаватели към катедрата. Участници са студентите от трети курс на специалност МИО към Стопанската академия, а тематичният фокус е върху международните инвестиции.

От 2014 година към събитието се присъединяват преподаватели и студенти от *катедра „Международни икономически отношения“* при Икономически университет – Варна, а през 2015 година и от *катедра „Икономика и международни отношения“* при Русенски университет „Ангел Кънчев“.

През годините конференцията се утвърди като форум за научна изява на студентите и докторантите извън учебната аудитория и създаде възможност за разчупване на формалните отношения лектор-обучаем, обмяна на опит в провеждането на мероприятия, свободно споделяне на творчески идеи. Постепенно тематиката се разшири и обхваща широк спектър от области, влизащи в сферата на международните икономически отношения и международния бизнес.

Пленарната сесия на *Двадесет и осмата конференция* се проведе на 18 май 2024 г. присъствено в Базата за обучение на Стопанска академия в с. Орешак и в дистанционен формат чрез платформата BigBlueButton.

**Journal “Global and Regional Dimensions of International Economic Relations”** (abbreviated **GRDIER**) is the legal successor of the publications with the scientific results of the annual *student scientific-practical conference*, organized by *the Department of International Economic Relations* at Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov. Until 2020, the editions are conference proceedings with independent ISBN numbers, and from 2021 to 2023 they are periodical collections with a permanent ISSN number - available in the Academy’s Virtual Library at [dlib.uni-svishtov.bg](http://dlib.uni-svishtov.bg).

The first conference was held in 1996 on the idea of Prof. Ivan Stoykov and Head Assistant Simeon Momchev, lecturers at the department. The first participants were the 3<sup>rd</sup> year IER students at the Tsenov Academy of Economics, and the thematic focus was on international investments.

Since 2014, the event has been joined by professors and students from *the Department of International Economic Relations* at the University of Economics – Varna, and in 2015 from *the Department of Economics and International Relations* at the Angel Kanchev University of Ruse.

Over the years, the conference has established itself as a forum for the scientific expression of students and doctoral students outside the classroom and has created an opportunity to break the formal lecturer-student relationship, exchange experience in conducting events, and freely share creative ideas. Gradually, the topics have expanded and cover a wide range of areas, entering the sphere of international economic relations and international business.

The plenary session of *the Twenty-eighth conference* was held on May 18, 2024 at Dimitar Tsenov Academy’s Training and Recreation Center in the village of Oreshak and online through the BigBlueButton platform.



**СЪДЪРЖАНИЕ / CONTENT:**

ECONOMIC IMPACT OF BRI INFRASTRUCTURE ON CHINA-BULGARIA RELATIONS: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS .....	8
<i>Jingxin Hu</i>	
КАДРОВАТА ПОЛИТИКА В МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ .....	19
<i>Грета Иванова Цанова</i>	
PERSONNEL POLICY IN INTERNATIONAL ORGANIZATIONS .....	19
<i>Greta Ivanova Tsanova</i>	
DISRUPTIONS IN THE SUPPLY CHAINS - FACTORS, EFFECTS AND RISK MANAGEMENT .....	28
<i>Gergana Kamenova Kaloyanova</i>	
БЪЛГАРСКИЯТ ИЗНОС В УСЛОВИЯТА НА ЧЛЕНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.35	
<i>Бирсен Хаяти Басри</i>	
BULGARIAN EXPORTS IN THE TERMS OF MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION .....	35
<i>Birsen Hayati Basri</i>	
ЧЛЕНСТВОТО НА УКРАИНА В ЕС – НАДЕЖДИ, ПРОТИВОРЕЧИЯ, ЗАПЛАХИ .....	47
<i>Даниела Росенова Козарова</i>	
UKRAINE'S EU MEMBERSHIP – HOPES, CONTRADICTIONS, THREATS.....	47
<i>Daniela Rosenova Kozarova</i>	
МЕТОДИ ЗА МОТИВИРАНЕ НА РАБОТНИЦИТЕ ДА СПАЗВАТ МЕРКИ ЗА БЕЗОПАСНОСТ.....	55
<i>Габриела Димова, Аника Николова</i>	
METHODS OF MOTIVATING EMPLOYEES TO COMPLY WITH SAFETY MEASURES..	55
<i>Gabriela Dimova, Anika Nikolova</i>	
УПРАВЛЕНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНА КОМПАНИЯ ПО ВРЕМЕ НА КРИЗА .....	67
<i>Александър Георгиев Данаилов</i>	
MANAGING AN INTERNATIONAL COMPANY DURING A CRISIS .....	67
<i>Alexander Georgiev Danailov</i>	
СПЕЦИФИКИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА КЛЪСТЕРИТЕ В СРАВНЕНИЕ С ТОВА НА ИНДИВИДУАЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	79
<i>Светлин Борисов Рангелов</i>	
SPECIFIC IN THE MANAGEMENT OF CLUSTERS COMPARED WITH THAT OF INDIVIDUAL ORGANIZATIONS .....	79
<i>Svetlin Borisov Rangelov</i>	

TYPES OF INTERNATIONAL BUSINESS AND INTERCULTURAL COMMUNICATION IN GLOBAL BUSINESS .....	87
<i>Melisa Byulent Ismail</i>	
РАЗВИТИЕ НА УСТОЙЧИВИЯ ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ.....	93
<i>Жасмина Николаева Иванова, Емилиан Станиславов Енчев</i>	
DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE TOURISM IN BULGARIA.....	93
<i>Zhasmina Nikolaeva Ivanova, Emiliyan Stanislavov Enchev</i>	
КОНКУРЕНТНО РАЗУЗНАВАНЕ В СЕКТОРА НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ .....	104
<i>Бетина Диянова Минкова</i>	
COMPETITIVE INTELLIGENCE IN THE INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR.....	104
<i>Betina Diyanova Minkova</i>	
ЧОВЕШКАТА ЦЕНА НА ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ ИНОВАЦИИ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА КОБАЛТОВИЯ ДОБИВ В КОНГО.....	116
<i>Екатерина Миленова Петрова, Златина Ивайлова Димитрова</i>	
THE HUMAN COST OF TECHNOLOGICAL INNOVATIONS THROUGH THE PRISM OF COBALT MINING IN CONGO .....	116
<i>Ekaterina Milenova Petrova, Zlatina Ivaylova Dimitrova</i>	
EMERGING MARKETS AND INVESTMENT OPPORTUNITIES .....	129
<i>Svetoslav Dragomirov Angelov</i>	
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЪВ ВЪЗОБНОВЯЕМИ ЕНЕРГИЙНИ ИЗТОЧНИЦИ В БЪЛГАРИЯ .....	140
<i>Велимир Георгиев Даскалов, Иван Петров Георгиев</i>	
TRENDS AND PROSPECTS OF INTERNATIONAL INVESTMENTS IN RENEWABLE ENERGY SOURCES IN BULGARIA .....	140
<i>Velimir Georgiev Daskalov, Ivan Petrov Georgiev</i>	
ЛИТЕРАТУРЕН ОБЗОР ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО И ВЛИЯНИЕТО НА GREENWASHING .....	151
<i>Гергана Цветанова Цветкова, Петра Валентинова Жечева</i>	
LITERATURE REVIEW ON THE DEVELOPMENT AND IMPACT OF GREENWASHING .....	151
<i>Gergana Tsvetanova Tsvetkova, Petra Valentinova Zhecheva</i>	
ТЕХНОЛОГИЧНИЯТ ПРОГРЕС И ТЪРГОВИЯТА В ТУРЦИЯ: ГЛОБАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ И ЛОКАЛНИ ПРИЛОЖЕНИЯ .....	164
<i>Олчай Зикри Юсуф</i>	
TECHNOLOGICAL PROGRESS AND TRADE IN TURKEY: GLOBAL TRENDS AND LOCAL APPLICATIONS .....	164
<i>Olchay Zikri Yusuf</i>	

---

ОБЗОР НА ЦЕНОВИТЕ РАВНИЩА В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ С КОНТЕЙНЕРИ ВЪВ ВРЕМЕНА НА НЕСТАБИЛНОСТ В СЕКТОРА.....	175
<i>Веселина Руменова Борисова</i>	
OVERVIEW OF PRICE LEVELS IN MARINE CONTAINER TRANSPORT IN TIMES OF INSTABILITY IN THE SECTOR.....	175
<i>Veselina Rumenoa Borisova</i>	
БИТКОЙН ХАЛВИНГ И ВЛИЯНИЕТО МУ ВЪРХУ ПАЗАРА НА КРИПТОВАЛУТИ	186
<i>Пенко Ангелов Бяливанов</i>	
BITCOIN HALVING AND ITS IMPACT ON THE MARKET OF CRYPTOCURRENCIES	186
<i>Penko Angelov Byalivanov</i>	
ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКИ - ВЪЗМОЖНОСТИ И ЗАПЛАХИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕТО ИМ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ.....	193
<i>Калин Михайлов Климентов</i>	
GLOBAL SUPPLY CHAINS - OPPORTUNITIES AND THREATS IN THEIR USE BY BULGARIAN ORGANIZATIONS.....	193
<i>Kalin Mihaylov Klimentov</i>	
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА МАРКАТА – СТРАТЕГИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА .....	206
<i>Анета Иванова Лазарова</i>	
INTERNATIONALIZATION OF THE BRAND - STRATEGIES AND CHALLENGES .....	206
<i>Aneta Ivanova Lazarova</i>	
ПРИЛОЖЕНИЕ НА ИНТЕРНЕТ В СФЕРАТА НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС ....	220
<i>Фатме Мустафова Данаджијева</i>	
APPLICATION OF THE INTERNET IN THE SPHERE OF INTERNATIONAL BUSINESS.....	220
<i>Fatme Mustafova Danajieva</i>	

## ИЗИСКВАНИЯ КЪМ АВТОРИТЕ

- Допустимост на авторите: настоящи студенти бакалаври, магистри и докторанти в български или чуждестранни висши училища, обучаващи се в икономически специалности.

### Формални критерии към структурата на разработката:

- Обем - до 27 000 символа с включени интервали (до 15 стандартни страници).
- Заглавие – ясно и точно формулирано, до 100 символа (с включени интервали).
- Пълно име на автора (авторите), е-поща, специалност и година на обучение, висше учебно заведение.
- Резюме – до 1500 символа (с включени интервали), да има характер на обобщение и да включва изследователски цели, методология и резултати.
- Ключови думи – от три до пет.
- JEL класификация - до три кода, поне един да попада в раздел F. International Economics ([ideas.repec.org/j/index.html](https://ideas.repec.org/j/index.html)).
- Ако основният текст е на български език - следват заглавие, данни за автора (авторите), резюме, ключови думи и JEL, **преведени на английски език**.
- Текстът на доклада следва да бъде оформен в части, като се следва формата за писане на научни текстове **IMRAD** (Introduction, Methods, Results, Discussion). Допускат се допълнителни раздели, ако отговарят на концепцията на изследването.
- Допълнителните бележки, разяснения и коментари - под линия.
- Списък с цитираната литература - по **APA style**.

### Технически изисквания за оформяне на материалите:

- Написани под Word for Windows.
- Размер на страницата: A4, 29–31 реда и 60–65 знака на ред.
- Полета: Top – 2,5 см; Bottom – 2,5 см; Left – 2,5 см; Right – 2,5 см.
- Наименование на статията: Cambria, 14 pt, с големи букви, Bold, центрирано.
- Имена на автора (ите), висше учебно заведение: Cambria, 12 pt, центрирано.
- За резюме, ключови думи и JEL: шрифт Cambria, размер 11 pt.
- За основния текст: шрифт Cambria, размер 12 pt.
- Разстояние между редовете: 1,5 lines.
- Номерация на страницата: долу вдясно.
- Текст под линия: размер 10 pt.
- Графики и фигури: таблиците, графиките и фигурите да се вграждат софтуерно в текста.
- Формулите се създават с Equation Editor.

Пълните и актуални изисквания са представени на [miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg).



**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „ДИМИТЪР А. ЦЕНОВ” - СВИЩОВ**  
**DIMITAR A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS - SVISHTOV**

# ГЛОБАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

Академично издателство „Ценов”  
Ул. Емануил Чакъров 2, Свищов 5250, България

**БРОЙ 1, 2024 г.**  
[miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg)

# GLOBAL AND REGIONAL DIMENSIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Academic Publishing House “Tsenov” – Svishtov  
2, Emanuil Chakarov street, Svishtov 5250, Bulgaria

**ISSUE 1, 2024**  
[miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg)

ISSN: 2738-8573 (online)



[miojournal.uni-svishtov.bg](http://miojournal.uni-svishtov.bg)