

**85**  
години

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
*„Димитър А. Ценов” - Свищов*

Международна научно-практическа  
конференция

**УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ  
И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ  
ПРЕЗ ХХІ ВЕК – ТЕНДЕНЦИИ  
И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА**

**8-9 ноември 2021 г.**

**Том I**



**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЦОВ**

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ

**УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНО-  
ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ ПРЕЗ ХХІ ВЕК –  
ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА**

Свищов, 8-9 ноември 2021 г.

Посветена на 85 години от създаването  
на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“

Сборник с доклади

**ТОМ I**

*Международната научно-практическа конференция е организирана в изпълнение проект НФ-2-2021 „Устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия през ХХІ век – тенденции и предизвикателства“, финансиран със средства по Наредба на МОН за насърчаване на научно-изследователската дейност*

Академично издателство „Ценов“

Свищов

2021

## **ПРОГРАМЕН КОМИТЕТ**

**Проф. д-р Марияна Божинова**

*Ректор на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - председател*

Проф. д. н. Борислав Борисов

Проф. д. н. Божидар Божинов

Проф. д-р Стоян Проданов

Доц. д-р Галина Чиприянова

Доц. д-р Здравко Любенов

Доц. д-р Иван Марчевски

Доц. д-р Ирена Емилова

Доц. д-р Искра Пантелеева

Доц. д-р Катя Личева

Доц. д-р Людмил Несторов

Доц. д-р Марина Николова

Доц. д-р Пламен Петков

Доц. д-р Силвия Костова

Доц. д-р Христо Сирашки

## **ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ**

**Доц. д-р Румен Ерусалимов - председател**

Проф. д-р Пенка Шишманова

Проф. д-р Стефан Симеонов

Доц. д-р Красимира Славева

Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова

Доц. д-р Светослав Илийчовски

Доц. д-р Теодора Филипова

Гл. ас. д-р Асен Божиков

## **РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ**

**Проф. д-р Любчо Варамезов - председател**

Проф. д-р Анета Денева

Проф. д-р Атанас Атанасов

Проф. д-р Йордан Василев

Проф. д-р Красимир Шишманов

Проф. д-р Маргарита Богданова

Проф. д-р Пенка Шишманова

Проф. д-р Стефан Симеонов

Доц. д-р Александър Ганчев

Доц. д-р Венцислав Василев

Доц. д-р Красимира Славева

Доц. д-р Маруся Смокова-Стефанова

Доц. д-р Румен Ерусалимов

Доц. д-р Светослав Илийчовски

Доц. д-р Теодора Филипова

Публикуваните материали са рецензирани. Авторите носят отговорност за съдържанието на материалите, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници и езиковото оформление на текстовете.

**ISBN 978-954-23-2067-8 (print)**

**ISBN 978-954-23-2068-5 (online)**

**D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS – SVISHTOV**

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SOCIO-  
ECONOMIC COHESION IN THE 21ST CENTURY:  
TRENDS AND CHALLENGES**

Svishtov, 8th - 9th November 2021

Dedicated to the 85th anniversary since the establishment  
of D. A. Tsenov Academy of Economics

Conference Proceedings

**VOLUME I**

*The international scientific and practical conference has been organized as implementation of project SF-2-2021 “Sustainable Development and Socio-Economic Cohesion in the 21st Century: Trends and Challenges”, financed with funds by Ordinance of the Ministry of Education and Science for encouraging scientific research*

Tsenov Academic Publishing House  
Svishtov  
2021

## **PROGRAM COMMITTEE**

**Prof. Mariyana Bozhinova, Ph.D.**

**Rector of D. A. Tsenov Academy of Economics**

Prof. Borislav Borissov, D.Sc.

Prof. Bozhidar Bozhinov, D.Sc.

Prof. Stoyan Prodanov, Ph.D.

Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, Ph.D.

Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, Ph.D.

Assoc. Prof. Ivan Marchevski, Ph.D.

Assoc. Prof. Irena Emilova, Ph.D.

Assoc. Prof. Iskra Panteleeva, Ph.D.

Assoc. Prof. Katya Licheva, Ph.D.

Assoc. Prof. Lyudmil Nestorov, Ph.D.

Assoc. Prof. Marina Nikolova, Ph.D.

Assoc. Prof. Plamen Petkov, Ph.D.

Assoc. Prof. Silviya Kostova, Ph.D.

Assoc. Prof. Hristo Sirashki, Ph.D.

## **ORGANIZING COMMITTEE**

**Assoc. Prof. Rumen Erusalimov, Ph.D., Chairman**

Prof. Penka Shishmanova, Ph.D.

Prof. Stefan Simeonov, Ph.D.

Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, Ph.D.

Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, Ph.D.

Assoc. Prof. Svetoslav Iliychovksi, Ph.D.

Assoc. Prof. Teodora Filipova, Ph.D.

Head Asst. Asen Bozhikov, Ph.D.

## **EDITORIAL COMMITTEE**

**Prof. Lyubcho Vamezov, Ph.D., Chairman**

Prof. Aneta Deneva, Ph.D.

Prof. Atanas Atanasov, Ph.D.

Prof. Yordan Vasilev, Ph.D.

Prof. Krasimir Shishmanov, Ph.D.

Prof. Margarita Bogdanova, Ph.D.

Prof. Penka Shishmanova, Ph.D.

Prof. Stefan Simeonov, Ph.D.

Assoc. Prof. Aleksandar Ganchev, Ph.D.

Assoc. Prof. Ventsislav Vassilev, Ph.D.

Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, Ph.D.

Assoc. Prof. Marusya Smokova-Stefanova, Ph.D.

Assoc. Prof. Rumen Erusalimov, Ph.D.

Assoc. Prof. Svetoslav Iliychovski, Ph.D.

Assoc. Prof. Teodora Filipova, Ph.D.

The published materials have been reviewed. The authors are responsible for the content and layout of their papers, the opinions expressed, the data used and the sources cited.

**ISBN 978-954-23-2067-8 (print)**

**ISBN 978-954-23-2068-5 (online)**

**85**  
ГОДИНИ

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
*„Димитър А. Ценов” - Свищов*

---

## *Пленарни доклади*

---

*Международна научно-практическа конференция  
„УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ  
ПРЕЗ ХХІ ВЕК – ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА“*



# ПЪТЯТ КЪМ УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНА КОХЕЗИЯ – МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ РИСКОВЕ И БАРИЕРИ

Проф. д.ик.н. Димитър М. Иванов,  
Доктор хонорис кауза  
на Стопанска академия „Д. А. Ценов“<sup>1</sup>

**Резюме:** Докладът анализира в теоретичен и в практичен аспект пътят към постигане на целите на устойчивото развитие и социално-икономическа кохезия в условията на очертаващите се реалности, рискове и бариери в световната икономика. Авторът анализира и съпоставя редица от политиките на развитие за постигане на целите на устойчивото развитие спрямо макроикономическите и социални реалности и рискове в света, в Европа, и в България. Основната цел на доклада е да покаже силното влияние на макроикономическите рискове и бариери върху успешното реализиране на целите на устойчивото развитие. Авторът анализира характерът на сегашната икономическа и социална криза и нейните негативни, синергетични ефекти върху макроикономическия, финансов, институционален и социален потенциал в рамките до края на второто десетилетие на 21-я век. Основната теза, към която се придържа авторът е, че са налице значими макроикономически, структурни и социални рискове и бариери, които не само ще забавят постигането на целите на устойчивото развитие, но и биха създали още по-големи дисбаланси в икономиката, като цяло, ако се прибърза с постигането на План 2030 за устойчиво развитие. Използвайки тази теза и подчертавайки противоречията между цели и трендове на устойчивото развитие от една страна и реалностите в България, от друга, авторът насочва вниманието към един по-задълбочен и обмислен преход към устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия, стъпващ върху цялостното реформиране на модела на развитие и управление на България.

**Ключови думи:** устойчиво развитие, социална кохезия, макроикономика, макроикономически и социални рискове и бариери, икономическа криза, обкръжаваща среда, европейска „зелена сделка“, инфлация, дълг, глобализация, България.

**Key words:** sustainable development, social cohesion, macroeconomics, macroeconomic and social risks and barriers, economic crisis, environment, European Green Deal, inflation, debt, globalisation, Bulgaria.

**JEL:** B21, E00, E60, E66, E69, F01, F55, F60, F63, Q01

---

<sup>1</sup> Макроикономист. Работил в Икономическият Институт при БАН, в Университетите в Уорик и Шефилд. От 2008 г. е управляващ директор за Европа на американския инвестиционен фонд Gerken Capital Associates. Научните му интереси са в областите на: управление на икономиката, макроикономика, глобални кризи, международен бизнес и финанси, международни икономически отношения, икономики на “изгряващите” пазари. ORCID ID: 0000-0002-0292-0252.

E-mail: dimitar@gerkencapital.com



# THE PATH TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SOCIAL COHESION: MACROECONOMIC RISKS AND BARRIERS

**Prof. Dimitar M. Ivanov, DEconSc**  
**Doctor Honoris Causa of D. A. Tsenov Academy of Economics<sup>2</sup>**

**Abstract:** *The paper conducts a theoretical and practical analysis of the path to accomplishing the goals of sustainable development and socio-economic cohesion in terms of emerging realities, risks, and barriers in global economy. The author analyses and compares a number of development policies for accomplishing the goals of sustainable development within global, European and Bulgarian macroeconomic and social realities and risks. The main objective of the paper is to illustrate the major impact of macroeconomic risks and barriers on successfully accomplishing the goals of sustainable development. The author analyses the nature of the economic and social crisis and its negative synergic effects upon the macroeconomic, financial, institutional, and social potential until the end of the 2020s. The underlying thesis is that there are significant macroeconomic, structural, and social risks and barriers which will not only delay accomplishing the goals of sustainable development but could lead to even greater disbalances in the economy in general, if accomplishing the goals of Sustainable Development Agenda 2030 is impelled in haste. By adhering to this thesis and emphasizing the contradictions between sustainable development goals and trends on the one hand, and current realities in Bulgaria, on the other hand, the author focuses on a more comprehensive and better planned transition to sustainable development and socio-economic cohesion, based on thoroughly reforming the development and government model for Bulgaria.*

**Key words:** *sustainable development, social cohesion, macroeconomics, macroeconomic and social risks and barriers, economic crisis, environment, European Green Deal, inflation, debt, globalisation, Bulgaria.*

**JEL:** B21, E00, E60, E66, E69, F01, F55, F60, F63, Q01

## **Въведение:**

*С внимателен поглед напред към едно устойчиво развитие*

*„Що се отнася до бъдещето, не става въпрос да го предвидим, а да го направим възможно.“*

Антоан дьо Сент-Екзюпери, Цитадела, 1948

Темата на международната научно-практическа конференция „Устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия през ХХІ-я век – тенденции и предизвикателства“ – е изключително широка и обхваща огромен

---

<sup>2</sup> A macroeconomist. Former member of the academic staff at the Economic Research Institute of the Bulgarian Academy of Sciences, the University of Warwick, and the University of Sheffield. Managing Director for Europe at the American Investment Fund Gerken Capital Associates since 2008.

Scholarly interests in economic management, macroeconomics, international business and finance, international economic relations, economies of emerging markets. ORCID ID: 0000-0002-0292-0252.

E-mail: [dimitar@gerkencapital.com](mailto:dimitar@gerkencapital.com)

кръг от теоретични и практическi проблеми. Концепцията за устойчивото развитие, за неговите цели и за политиките на тяхното постигане доминира световните политически форуми, ангажира вниманието на всички световни институции, наднационални органи и правителства. Дълбокият, същностен социално-икономически и хуманен характер на тази концепция постепенно завладява мисленето и действията на гражданските общества във всички континенти. Върху политиките за постигане на целите на устойчивото развитие работят учени, специалисти, колективи, цели институции. Преди шест години, в 2015 г. международните форуми посветени на тази тема в Адис Абеба, в Ню-Йорк и в Париж отбелязаха една значителна стъпка напред в областта на търсенето на мултилатерални решения за постигане на едно балансирано и устойчиво развитие. И въпреки това, ние сме свидетели днес, в началото на третото десетилетие на 21-я век на един свят, болен от две масивни кризи, икономическа и здравна, с немалки фрактури в областта на климатичните промени, социалните неравенства, борбата с бедността, задължнялостта на множество икономики; на свят в страх от навдигаща се инфлация и подновени социални и геополитически конфликти в много части на света. Без да подценяваме прогресът и положителният път извървян в постигането на устойчиво развитие, трябва да се каже, че международните форуми и усилията на правителства, политици и наднационални организации не успяха да доведат до решенията, очаквани както от Обединените Нации, от UNCTAD (Конференцията на ООН за Търговия и Развитие) така и от други в областта на една категорична системна промяна.

През септември 2015 г., световните лидери обявиха своята решителност за реализиране на Целите на Устойчивото Развитие (SDGs) 2030 г и на Парижкото Климатично Съглашение. Оценките за цената на постигането на тези цели направени в 2015 г. бяха за допълнителни общи инвестиции в размер на 2.5 трилиона щатски долара годишно само за развиващите се страни. В свое изследване от 2019 г. Международният Валутен Фонд дава една подобрена оценка на необходимите инвестиции за постигане на целите на устойчивото развитие отсега до 2030 г. и авторите считат, че ще са необходими на година над 500 милиарда за страните с ниски доходи и над 2.1 трилиона за изгрыващите пазарни икономики.

Много ли е това или малко? Въпрос само на размер на инвестиции ли е постигането на тези цели в оставащите 9 години до 2030 г.? Обширната тематика на конференцията и ограниченото време не дават възможност в един доклад да се обхванат отговорите на всички въпроси и аз се надявам останалите доклади да засегнат тези многостранни и важни отговори.

**Фокусът на моя доклад** е върху идентифицирането на противоречията, рисковете и бариерите, макроикономически и социални, които вероятно в значителна степен ще забавят постигането на целите на устойчивото развитие. Защото тези цели са поставени, но реалностите в световната икономика

мика, предизвикателствата в нея – все още не са разбрани от много национални правителства и наднационални институции. Конфликтите между цели и реалности даже създават още по-голяма опасност за раждане на нови макроикономически, социални и политически дисбаланси.

**Изследователската позиция**, която се опитвам да защита е, че с досегашните послания за пътя на постигане на целите на устойчивото развитие, светът няма да може да се справи и че сме изправени пред търсенето на един нов модел на подобно развитие. Контурите на един такъв модел следва да са в паралел с националните особености на всяка една икономика, както и да са съобразени с комбинацията от външни и вътрешни икономически, финансови, социални, геополитически и психологически фактори, предизвикателства и рискове, чийто механизъм на взаимодействие е изключително динамичен.

## **I. Исторически и теоретико-методологичен контекст на концепцията за устойчивото развитие и социално-икономическата кохезия**

Ние имаме научна, а не политическа конференция и няма как да не обърнем внимание на това, че класическата икономическа теория, както и неокласическата не използват терминът „устойчиво развитие“, въпреки че редица класици в немалка степен насочват своето внимание към тази проблематика. На първо място бих посочил Томас Малтус и неговото прочуто „Есе върху Принципът на Населението“, публикувано в 1798 г.<sup>3</sup>

Известният британски философ и икономист Джон Стюърт Мил в своя труд „Принципите на политическата икономия (1848), в глава 6 („Of the Stationary State“) развива тезата, че неовладеният икономически растеж може да създаде опасни възможности за разрушаване на обкръжаващата среда и за качеството на живота на хората.<sup>4</sup> И Малтус, и Джон Мил са в немалка степен песимисти в своите виждания относно възможностите за постигане на баланс между световните ресурси и икономическия растеж. Привържениците на Малтус през 19 век най-вече известният антрополог и социолог Хърбърт Спенсър слагат основите на теорията за „социалния дарвинизъм“, една доктрина, окуражаваща естествената конкуренция и селекция между хората с оглед осигуряването на социалния прогрес.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Malthus, T.R. 1798, *An Essay on the Principle of Population*, (1<sup>st</sup> ed), Thomas Malthus London Printed for J. Johnson, in St. Paul's Church-Yard 1798  
<http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>

<sup>4</sup> Mill, J.S. 1848, *The Principles of Political Economy*, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2016

<sup>5</sup> Falk, Dan, “*The Complicated Legacy of Herbert Spencer, the Man Who Coined ‘Survival of the Fittest’*”, *Smithsonian Magazine*, April 29, 2020  
<https://www.smithsonianmag.com/science-nature/herbert-spencer-survival-of-the-fittest-180974756/>

Германският учен - социолог Ернст Хекел, в своя лекция в Алтенбург през 1892 г. буквално цитира директно Малтус, като подчертава, че, „Специално Дарвин ни отвори очите със своята доктрина за борбата за съществуване и с неговата теория за подбор основана върху нея.“<sup>6</sup>

Днес знаем, че малтусианската мизантропия в прагматичен и в морален план е грешна и неиздържан, но неговото учение продължава да бъде твърде влиятелно, включително и през 20-я век и особено след Втората Световна война. До голяма степен, именно неомалтусианците повлияват и върху публикуването на прочутия от началото на 70-те години доклад-анализ на тала наречения Римски Клуб „Границите на Растежа“. <sup>7</sup> Докладът за първи път пропагандира налагането на теория за системния контрол върху населението на света и използването на природните ресурси. Други два фундаментални труда, като този на Рейчъл Карсън „Тиха Пролет“ от 1962 г. и „План за Оцеляване“ от 1973 г. на Едуард Голдсмит въвеждат „зеленият“ екологичен елемент в теориите за растежа.<sup>8</sup>

Самото понятие „устойчиво развитие“ за първи път се появява на политически форум в Стокхолм през 1972 г. Повторено е в 1980 г. от страна на няколко агенции на ООН, през 1983 г. от така наречената „Комисия Бранд“ (по името на тогавашния канцлер на ФРГ) и се затвърждава в периода 1985-1987 г. от Световната Комисия по Околна Среда и Развитие към ООН, наречена по-късно „Комисията Брунтланд“ (по името на тогавашният премиер на Норвегия). Целта на „Комисията Брунтланд“ е била да се анализира глобалната обкръжаваща среда и да се търси обединение на страните с оглед на постигане на „устойчиво развитие“. Комисията публикува в 1987 г. един основополагащ документ, наречен „Нашето Общо Бъдеще“<sup>9</sup>, който всъщност реално популяризира концепцията и понятието за „устойчивото развитие“.

През периода 1992 – 2000, три световни форума укрепват окончателно политическият стремеж за глобално устойчиво развитие и това са Конференцията на ООН по Околна Среда и Развитие в Рио де Жанейро през 1992 г., приетият разгърнат обширен международен план за действия по постигане на устойчиво развитие за 21-я век, наречен „План 21“ и Срещата на

---

<sup>6</sup> Ridley, Matt, *Quoted in The Long Shadow of Malthus*, Standpoint, 14 December 2015

<sup>7</sup> Meadows, D. H, Meadows, D.L. and others, *The Limits to Growth*, A Report for THE CLUB OF ROME'S Project on the Predicament of Mankind, A Potomac Associates Book, 1972

<sup>8</sup> Carson, Rachel, 1962, *Silent Spring*, Penguin Classics, 2000 and Goldsmith, Edward, 1973, *A Blueprint for Survival*, Penguin Revised Edition, 1973

<sup>9</sup> Report of the World Commission on Environment and Development: *Our Common Future*, United Nations, 1987

Върха на Хилядолетието от 2000 г., организирана от ООН, където се приемат така наречените Цели на Развитие на Хилядолетието (MDGs) и Декларация за редуциране на крайната бедност до 2015 г.

Понятието „устойчиво развитие“ започва да се употребява почти масово, въпреки липсата на научна прецизност, липса на яснота и консенсус по отношение на неговата същност, цели и възможни политики за неговото постигане. В понятието „устойчиво развитие“ все повече и повече навлизат екологични съставки за сметка на известно намаляване на икономическите цели. Устойчивото Развитие започва да се идентифицира с промяна, прогрес, подобряване на качеството на живота и на природните ресурси.

Официалното определение на понятието „устойчиво развитие“ дадено в Доклада на Комисията Брунтланд от 1987 г. гласи следното: „**Устойчиво развитие е развитие, което отговаря на нуждите на настоящето без да компрометира способността на бъдещите поколения да посрещнат своите собствени потребности.**“<sup>10</sup> И тук очевидно става дума и за поддържане и запазване на способността на природните системи да раждат природни ресурси и положителни екосистемни ефекти от които икономиката и обществото зависят. Но и днес обаче, устойчивото развитие като концепт продължава да се използва по различни начини и да означава различни, даже и конфликтни неща особено когато се разглежда в рамките на големи, национални взаимосвързани социални и йерархично организирани системи.

Ние знаем още от първите уроци тук в Стопанска Академия, че устойчивостта на една система, нейният *хомеостазис*<sup>11</sup> (или тенденцията ѝ към едно относително стабилно равновесие между нейните взаимнообвързани елементи) според трудовете на един от бащите на общата системна теория Лудвиг фон Берталанфи е само един временен момент и този връх на стабилността е твърде нестабилен сам по себе си. Особено при многойерархични организирани социални системи, зависещи от множество ендогенни и екзогенни фактори, и взаимодействащи с други различни култури, държавни режими и др. Или, както Мински беше казал, „стабилността и устойчивостта посяват семената и раждат нестабилност“.<sup>12</sup> С други думи, и теоретично поставен и практически разсъждаван, въпросът за „устойчивостта“ на „устойчивото развитие“ продължава да стои отворен и аз се надявам и другите доклади на днешната конференция да обърнат внимание на това. Ние вече знаем от опит, че трендовете на технологичният прогрес често решават много важни проблеми, но заедно с това, създават други.

**Остава неясен и въпросът „устойчиво ли е“ така нареченото „изпреварващо развитие“; изпреварващ растеж? Щяха ли да се развият толкова бързо страните наречени Азиатски Тигри, ако не следваха концепцията**

---

<sup>10</sup> Пак там, Chapter I.3. Sustainable Development

<sup>11</sup> Bertalanffy, Ludwig von, (1968), *General System Theory: Foundations, Development, Applications*, George Braziller, Revised edition, 2015, p. 23-30

<sup>12</sup> *Minsky's Moment*, The Economist, Schools brief, 30 July 2016

на едно рязко, изпреварващо развитие? Същото е валидно и за следвоенна Япония? За мегаполисите в Обединените Арабски Емирства, в Катар, в Оман, в Саудитска Арабия и други урбанистични зони в света. За България, както и за други страни от Централна и Източна Европа, както и за редица изгряващи пазарни икономики е изключително важно да знаят колко и въобще дали ще е „изпреварващо“ „устойчивото“ им развитие, имайки предвид изоставането на тези икономики от средния стандарт на живота например в ЕС.

**Така че, какво всъщност е „устойчиво развитие“ остава засега да бъде ненапълно решен както теоретичен, така и практически въпрос.**

Икономическата теория винаги признава наличието на корелация между социалната кохезия и икономическия растеж, имайки предвид, че социалната кохезия и липсата на социални конфликти подобрява възможностите и катализира растежът. Политиците често използват понятието социална кохезия, без да вникват в неговата същност, но ние в днешната конференция ние не можем да си позволим това. Социалната кохезия е преди всичко изключително важен социален феномен на взаимоотношения между различните групи социални актьори; на активното гражданско общество и на отговорните държавни и политически институции. Тя характеризира всъщност наличието на установени традиции на коопериране, на солидарност, на социални политики и действия, както и на основни възприети ценности. Социалната кохезия най-вече резултира в желанието за сътрудничество между гражданите и отговорните политически институции в името на един климат на рационална промяна и обновление. С други думи, в това понятие винаги присъства макрополитическият елемент, както и желанието за отбягване на социалните и гражданските конфликти.

## **II. Какво се случи и защо с „внуците“ на Кейнс?**

Не можем да говорим за мечтите и плановете на човечеството за устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия и да отминем с мълчание неосъществените прогнози на може би най-големия икономист на 20-я век Джон Мейнард Кейнс. През зимата на 1928 г, Кейнс започва да пише един знаменателен кратък труд-есе (на който малко се обръща внимание!) озаглавен „*Икономическите Възможности за Нашите Внуци*“.<sup>13</sup> В него, Кейнс, въпреки че Великата Депресия е във вихъра си по това време, се опитва на основата на икономическия и технически прогрес на световната икономика да прогнозира стандартът на живот и начинът на живот на своите символични внуци след 100 години. В своето есе-прогноза, Кейнс убеждава своите читатели да гледат отвън реалните трудности и предвижда розово бъдеще към 2030 г. в стандартът на живот ще бъде толкова висок в Европа

---

<sup>13</sup> Keynes, John Maynard, 2009, *Economic Possibilities for Our Grandchildren*, in *Essays in Persuasion*, Createspace Independent Publishing Platform. Финалната версия на това есе е публикувана в 1931 г.

и в Америка, че никой няма да има притеснения за пари. Той казва, следното в 1930:

*„Човечеството ще реши своят икономически проблем. Бих прогнози-  
рал, че стандартът на живот в прогресивно развиващите се страни след  
сто години ще бъде между четири и осем пъти по-висок от сегашния. В  
това няма да има нищо изненадващо дори в светлината на сегашните ни  
познания. Не би било даже глупаво да се обмисли възможността за далеч  
по-голям напредък.“<sup>14</sup> И продължава:*

*„Аз правя заключението, че ако няма големи войни и няма значително  
увеличаване на населението, икономическият проблем може да бъде решен  
или поне да му се намери решение в рамките на сто години. Това означава,  
че икономическият проблем не е – ако погледнем в бъдещето – постоян-  
ният проблем на човешката раса.“<sup>15</sup>*

Нашите внуци, предвижда Кейнс ще работят около 3 часа на ден, като  
даже и това редуцирано работно време би представлявало повече труд, от-  
колкото би бил необходим. Всъщност, Кейнс се оказа грешен в тази си прог-  
ноза. Днешното младо поколение, да не говоря за по-старото, вместо един  
не свършващ разцвет - е изправено пред един още по-сложен свят на ръба  
на кризи, конфликти и колапс. Вместо да работи по-малко, то е принудено  
да работи многократно повече.<sup>16</sup>

### **Какво се случи с внуците на Кейнс?**

Оптимистичният анализ на следващите 100 години, който Кейнс  
прави не е погрешен. По това време, Великобритания е в края на втората  
индустриална революция, като масовото производство се превръща в норма.  
Почти както и днес, с третата и четвърта индустриални революции, когато  
автоматизацията, дигитализацията и роботиката вече заплашват множество  
работни места, така и в 30-те години на миналия век масовото производство  
започва в големи мащаби да заменя работни места, което кара Кейнс да въ-  
веде терминът „технологична безработица“. Той подчертава, че 19-я век от-  
прищи такъв поток от технологични иновации, като - „електроенергия, бен-  
зин, стомана, каучук, памук, химическата промишленост, автоматичните  
машини и методите за масово производство“ - че по -нататъшният растеж е  
неизбежен. Размерът на световната икономика, прогнозира той, ще се уве-  
личи седем пъти през следващия век, а това, в комбинация с все по -големи  
„технически подобрения“, ще доведе до 15-часовата седмица. Голяма част  
от визията на Кейнс всъщност е реализирана. След публикуването на „Ико-  
номически възможности за нашите внуци“ брутният вътрешен продукт на  
САЩ се е увеличил реално с коефициент от шестнадесет, а БВП на глава от  
населението с коефициент 6. А и световната икономика през последните

---

<sup>14</sup> Пак там, Част V, страница 198 3

<sup>15</sup> Пак там. Страница 199

<sup>16</sup> Kolbert, Elizabeth, *No Time: How did we get so busy?* The New Yorker, 26 May

над 90 години нараства с подобни темпове. Но ако като цяло сме станали толкова богати, колкото си е представял Кейнс, това богатство не се е превърнало в богатство за всеки и респективно в повече свободно време.

В своята прогноза Кейнс използва три критерия: степента на техническите иновации, нарастването на населението и растежа на капитала чрез натрупваща се лихва. Неговата грешка е, че той не е успял да прогнозира промените в разпределителните процеси. С увеличаването на неравенството, средният доход (и следователно доходът на повечето семейства) нараства, но това става много по-бавно, отколкото той е очаквал.

Както отбелязва Томас Пикети в *Капиталът в 21-я Век*, средата на 20-ти век е период на сравнително „изравнено“ неравенство.<sup>17</sup> Логично е било да се предположи, че развитието и иновациите ще продължат да изглаждат неравенството. Но не се е случило така. Кейнс си е представил бъдеще, в което нарастващото богатство ще доведе до още по-голямо намаляване на неравенството. Вместо това икономическото благосъстояние е нараствало по-бавно, отколкото той си е представял, докато физическото богатство и информационното богатство нарастват доста по-бързо и са започнали да се откъсват от ценностната система.

Подчертавам всичко това, за да направя очевидният извод, да напомня и да обърна внимание, че след неуспехът на постигане на Целите на Хилядолетието до 2015 г., сега ни остават още 9 години, за да проверим окончателно и какво ще се случи с децата и „внуците“ на Кейнс, да тестираме реалността на обещанията направени в „План – 2030“ на ООН, и за да стигнем до обявеният нов хоризонт на постигане на устойчивото развитие към 2050 г. Всичко това, няма как да не ни кара да бъдем максимално внимателни при очертаването на възможностите и на контурите на модела, който бихме следвали, както в международен план, така и по-специално като нация.

### **III. Противоречия между политики на устойчивото развитие и реалности: Макроикономически и социални бариери**

*„Не това, което не знаете, ви вкарва в проблеми. В проблеми ви вкарва това, което знаете със сигурност, но всъщност то просто не е така.“*

*Марк Твен*

Същността на устойчивото развитие е в координираното и балансирано взаимодействие на икономически и социални политики, както и на политики за запазването и обновяването на околната среда чрез реализирането на следните цели:

- Икономически;

---

<sup>17</sup> Пикети, Тома, *Капиталът в XXI-я век*, Трета Част, *Структура на неравенствата*, стр. 272-303, Издателство Изток-Запад, 2018,



- Социални;
- Екологични;
- Технологи.

Устойчивото развитие като концепт изисква приоритетно употребата на природни ресурси да става в съгласие с възприети екологични стандарти и принципи на протекция на обкръжаващата среда, прилагане на иновативни подходи и нови технологии, и хармонизацията на работата на всички социални актьори в този процес.

**Целите и насоките на План – 2030 за Устойчиво Развитие на ООН със своите 17 цели, както и Парижкото Климатично Споразумение - насочват политиките на всички правителства в следващите години в постигане на обновяването и реализацията на Глобалното Партньорство за Устойчиво Развитие.** Фактически, това е официалният, политически начертан път за едно по-проспериращо, справедливо и равноправно и устойчиво бъдеще за хората и за планетата. Започналото вече „десетилетие“ на действия (2020-2030) изисква една изключителна мобилизация на национални и наднационални институции, на публични и частни ресурси в огромен мащаб, за да може всички тези цели да бъдат доведени до успех.

И тук се съдържа основата на проблема. Между така наречения „хоризонт на предпочитаемостта“ и съществуващите реалности. Когато икономическата и социална ситуация е добра, ние винаги мислим за бъдещето, за нови идеи и иновации. Когато нещата са зле, ние мислим за незабавното ни сегашно проблемно състояние. По време на кризи, „хоризонтът на предпочитаемостта“ е твърде къс. Защото са налице очевидни предизвикателства и бариери, които създават сериозни проблеми пред реализацията на концептът за устойчиво развитие в предвидените срокове. Най-общо тези бариери могат да се групират в следните групи:

- Икономически и финансови бариери

Както е в случая с България, доминиращият модел и политики на развитие предимно е фокусиран върху икономическият растеж отколкото върху екологичните процеси. Всяка промяна на фокусът на този модел и неговата промяна или адаптация към други цели - носи своята икономическа и социална цена.

- Търговски бариери

Те са създадени от регулирането на участия в търговски съюзи или наложени правила на търговия, търговски санкции и др.

- Социални бариери

Фрагментирано общество и слаба социална кохезия поради дълбоко икономическо и социално неравенство; лоша демографска ситуация, забавяща обновяването на продуктивните групи население; продължаващ процес на обедняване и на засилена маргиналност на редица социални групи; слабо осъзнаване на необходимостта от устойчиво развитие и преход към

екологична промяна; неадекватно взаимодействие между гражданско общество и правителство и др.

➤ Иновационни бариери

Липса на ориентация и стимули в образователния и научно-изследователски сектор към иновации; липса на неразвита финансова инфраструктура от услуги катализираща иновационният процес; слаба и неефективна връзка между наука и стопанска практика, която да ускорява трансферът на идеи и приложения в реалния живот.

➤ Слаб мониторинг и системи на контрол и оценка на политиките

Липса на строги системи на мониторинг, контрол и оценка на реализация на политиките на устойчиво развитие, както на национално, така и на местно равнище. Оттук слаба ефективност на внедряването на нови технологии и проекти, и на цялостна оценка на социално-икономическото въздействие от тях.

➤ Институционални и политически бариери

Те са в резултат на липсата на институционален опит в оперирането с механизмите на реализация на новите политики. Неадекватни икономически, социални и екологични планове и проекти с които да се реализира отчасти поне устойчивото развитие.

➤ Геополитически бариери

Те пречат на стабилността на процеса, като различните геополитически конфликти и промяната на геополитическата ситуация тласка страната към краткосрочни мерки и политики, отклонявайки я от основния ѝ път.

➤ Здравни бариери

Те спират, както видяхме през последните години процесите на глобализация, на международно коопериране, блокират установените снабдителни вериги, ограничават трудовия пазар, производствените и транспортни процеси.

Приоритетите на Европа в областта на устойчивото развитие са зелената сделка, дигитализацията и гражданското общество. Не бива също така да се изключва от тези приоритети изкореняването на бедността, която е и една от основните Цели на Устойчивото Развитие. Това трябва да е огромно предизвикателство и приоритет за редица икономики в Европа, включително и за страни-членки на ЕС като България и Румъния.

И в този смисъл, когато говорим за това и за постигането на устойчив и социално приобщаващ растеж, няма как да изключим всички въпроси свързани с макроикономическата политика, включително международната търговия, международната финансова система, устойчивостта на външната ни задлъжнялост, развитието на инфраструктурата ни и процесите на ускоряване на структурни реформи и промени на цялата икономика. Всичко това се превръща в изключително важни теми.

Инфлация, протекционизъм, фискален дефицит, дефицит на квалифицирана работна ръка, доразвиване на трудовия ни пазар, нови механизми на

доходна и пенсионна политика, търговски бариери и др. – не са само термини, а са реални жизнено-определящи предизвикателства и рискове, които носят огромни социални и екологични последици за цялото население.

**Как можем да вървим напред и да балансираме един хем изпреварващ, хем устойчив растеж на фона на една крехка икономика и общество с немалко разкъсана социална тъкан? В този смисъл както макроикономическите така и микроикономическите политики не могат да бъдат откъснати по концептът за устойчиво развитие и от пътят на реализацията на неговите цели.** Разбира се, икономическият растеж и социално-икономическото развитие не са синоними, но и двете резултат в една най-големите бариери и това е неравенството и оттук обедняването.

**Кои са някои от основните бариери за постигането на един устойчив растеж и балансирано развитие?**

Преди да се спра на някои от тях, бих подчертал, че България, ние, се намираме в може би най-изпълнения с предизвикателства период след 1989 г. Ние сме в една уникално сложна комбинация от икономически, социални и политически обстоятелства и считам, че ако политиците не разберат честно опасните характеристики на този период, последиците от това ще бъдат с нас за много години, ако ли не и за десетилетия напред. **И в същото време – това трето десетилетие на 21-я век е крайно важно за спиране на закъснението на България от пътя ни към модернизация на икономиката и на цялото общество.**

Ще се спра на някои от основните бариери и характеристики на този период, които според мене ще забавят постигането на целите и приоритетите на устойчивото развитие. Ще започна от най-актуалните и ще вървя към системните проблеми.

### **Коронавирусната пандемия**

Неспиращата пандемия продължава активно да влияе върху здравословното състояние на гражданите и на стопанския живот в страната. Днес, почти всеки българин има своите рани от тази пандемия – били те лични, здравни, финансови, инвестиционни. Ние сме свидетели отново на един повтарящ се „вълнообразен ефект“ на възвръщане на заразяванията. И това е главно заради забавената ваксинация на населението и заради липсата на добре провеждана политика на информиране на хората и на организирано постигане на един масов колективен имунитет. Разпространяването на вируса продължава да влияе върху затварянето на бизнеси, върху производителността ни, върху оперирането на вериги за доставка – национални и международни, върху експорта ни – при който вирусът е „затворил“ пристанища, складови бази, заводи, върху трудовия ни пазар, върху всички нормални процеси в държавата и най-вече върху ефективността на образователния процес. И все още не знаем колко дълго би продължила тази пандемия, но със сигурност това ще бъде минимум около още една година, ако четвърта вълна не ни удари.

**Това за което обаче си даваме твърде малко сметка е негативното влияние на Covid върху трудовия ни пазар и неговият капацитет.** Сто-тици, ако ли не вече и хиляди хора излизат съзнателно от трудовия пазар, сменят кариерата си; други усилено продължават да си „заминават“ от България. Трудовата статистика не дава ясна информация за това, но фактът, че в момента имаме според официалната статистика недостиг на работна ръка и то за нарастващо високи заплати, обяснява всъщност какво се случва. И това е огромен проблем, защото България се нуждае от голям брой квалифицирана и продуктивна работна сила, за да генерира един изпреварващ и устойчив ръст на своя БВП.

И още нещо, на което бих искал да обърна внимание. Огромното мнозинство от хората инфектирани от Covid-19, не умират. Повечето въобще не са и хоспитализирани. Много имат само леки или даже никакви симптоми. Но, и това е важното, световната здравна статистика показва, че много от хората, които изкарват вирусът имат и ще имат дългосрочни здравни проблеми, наречени последствията от „дългия Covid“.<sup>18</sup> Много от тях няма да се върнат на работа. Ние въобще не планираме, свързаните с това допълнителни разходи за здравеопазване, за инвалидност, която може да настъпи, за нови болнични легла и заетост в болниците. Мисленето, че Covid засяга главно възрастни или нездрави хора е твърде оптимистично. Един все по-нарастващ брой млади хора са и ще бъдат инфектирани и може да се окаже, че едно цяло поколение да се окаже хронично болно от „дългия Covid“. Икономиката ни и системата ни на здравеопазване не са подготвени за подобен размер и мащаби на проблема свързан с последствията от „дългия Covid“. Така че вместо да политизираме борбата с пандемията е необходимо част по-скоро да се заемем с масовото предпазване на населението и с подготовката на последствията от пандемията. Опасно е да политизираме всичко това, Вирусът няма политически предпочитания.

### **Инфлационният „Ураган“ и неговите рискове за икономическото ни развитие**

Когато коронавирусната пандемия започна да души световната икономика, масивните и безпрецедентни монетарни и стимулативни фискални мерки на централни банки и правителства оказаха почти незабавен ефект върху спирането на една криза с потенциално катастрофални размери. Но, заедно с това, тези мерки като цяло се оказаха твърде крайни. Бюджетните дефицити навсякъде нараснаха дотолкова, че даже ЕС се отказа временно от спазването на всички правила на своя собствен Фискален Съюз. Значително нараснаха дълговете на икономики, както и корпоративните и фирмени за-

---

<sup>18</sup> Pomeroy, Claire, *A Tsunami of Disability Is Coming as a Result of 'Long COVID'*, in Scientific American, 6 July 2021

дължения. Редуцирани бяха балансите на множество фирми по света. Потенциалният взрив на безработицата бе спрян, влизането на света в дълбока рецесия също. Това, което обаче не можа да бъде спряно бе избухването на една комплексна инфлация на производствени и на потребителски цени навсякъде по света.

Борбата с коронавируса спря в голяма степен процесите на глобализация в света, забави кооперирането между страните, затвори за дълги периоди всички глобални и мултинационални вериги на доставка, доведе до дефицити на работна сила. Геополитическото напрежение създадено още от предишната американска администрация между САЩ и Китай също е много важен фактор. И всичко това логично катализира вдигането на всички цени на енергийните и на всички останали суровини и продукти. И инфлацията, ще продължи да се качва и ще обхване всички видове цени за дълъг период от време – петрол, въглища, природен газ, електричество и ще се отрази върху доставките на всички основни стоки.

Силните инфлационни напрежения и ефекти се появиха и в най-развитите икономики на света. Годишната потребителска инфлация в Германия през месец септември тази година достигана най-високо ниво от 1993 г. насама, подобна е ситуацията в САЩ, в цялата Еврозона. Цели икономики страдат вече от дефицит на доставки, от блокирани търговски вериги от рязко нарастващи производствени цени. **Необходимо е да се разбере, че ако глобализацията бе дефлационна, да, експлоатираща ниски производствени разходи, евтина работна ръка и евтини суровини, то деглобализацията причинена от Covid-19 е силно инфлационна.** Тя тласка икономиките да търсят собствен, автаркичен път на задоволяване на основните си потребности. Днес, навсякъде виждаме свят в който се вдигат цените на: енергийните продукти, на хранителните продукти, на металите и на ценните метали, на дървесината; свят на растящи цени на ипотечните кредити, на нарастващи тарифи за шипинг и транспорт на стоки и контейнери; свят на безпрецедентни дефицити на полупроводници, на автомобилни части, на части за електрониката; свят на блокирани световни търговски пристанища. Скоро ще се усетят и дефицити на основни хранителни продукти.

Енергийната ценова криза ще удари домакинства и бизнеси, които току що се надигат от ударите на коронавирусната пандемия. Особено на фона на идващия зимен сезон, но и след това. По целия свят, търсенето на въглища значително надвишава предлагането. Между 5 октомври тази година (2021 г.) и 15 октомври цената на въглищата на Ню-Йоркската търговска борса достигна между 274 и 240 щатски долара за тон, докато преди година бе само 57 долара за тон.<sup>19</sup> Цената на европейския природен газ се повиши с около 500% между месец май и октомври тази година.<sup>20</sup> Глобалният

---

<sup>19</sup> <https://markets.businessinsider.com/commodities/coal-price>

<sup>20</sup> <https://markets.businessinsider.com/commodities/natural-gas-price>

енергиен преход към възобновяеми източници върви напред, но далеч по-бавно, отколкото се очакваше. Всичко това накара Международната Енергийна Агенция да подчертае, в своя току що публикувания (на 13 октомври т.г.) **Доклад за перспективите пред световната енергетика**, следният извод:

*„Напреженията върху световната енергийна система няма да могат да бъдат забавени в идващите десетилетия. В момента...всяка точка от данни, показваща скоростта на промяна в енергията, е противодействана с друга, показваща упоритостта на статуквото. Бързото, но неравномерно възстановяване на икономиката от рецесията, предизвикана от Covid през миналата година, натовари сериозно части от днешната енергийна система, предизвиквайки рязко покачване на цените на пазарите на природен газ, въглища и електроенергия. При всички постижения, постигнати от възобновяемите енергийни източници и електрическата мобилност, през 2021 г. се наблюдава голямо възстановяване на потреблението на въглища и петрол. До голяма степен поради тази причина, се наблюдава и второто по големина годишно увеличение на емисиите на CO<sub>2</sub> в историята.“<sup>21</sup>*

Федералната Банка на САЩ доскоро поддържаше тезата, че тази инфлация е временна и скоро ще отmine, че тя е сигнал за ревитализирането на икономиките. Но, на своето заседание от сряда, 13 октомври тази година Федеръл Ризърв Банк с обявените си мерки за намаляване на паричния стимул; на редуциране на месечните покупки на ценни книжа и на ипотечни книжа всъщност призна, че опасенията за голяма и дълга инфлация са основателни и сериозни.

Както подчертаваше Милтън Фридмън, „Инфлацията е винаги и навсякъде един монетарен феномен в смисъл, че тя е и може да се получи само от едно по-бързо нарастване на количеството на пари, отколкото на производството.<sup>22</sup> За България, това, което се случва с инфлационното напрежение в почти всички цени – е разбира се следствие на всички международни генератори на инфлацията, които подчертах по горе, но заедно с това и следствие на изключително силната рисковата политическа, икономическа, финансова и социална среда у нас. Тя допълнително катализира тази инфлация. С други думи, подчертавам, специално за България, освен външните фактори, инфлацията не е само монетарен феномен. Тя е и силен психологически елемент, раждащ се и запазващ се от изключителната политическа поляризация, от вече отдавна изчерпаното недоверие на хората, на бизнеса във възможностите за едно силно и отговорно държавно управление. Докато

---

<sup>21</sup> World Energy Outlook 2021 Report, International Energy Agency (IEA), Executive Summary, 13 October 2021, Paris

<sup>22</sup> Friedman, Milton, *Counter-Revolution in Monetary Theory*. Wincott Memorial Lecture, Institute of Economic Affairs, Occasional paper 33, 1970, p.24

това недоверие не бъде преодоляно, то и необходимата социално-икономическа кохезия няма да се получи и в условията на остри дефицити на продукти и на повишаващи се цени, фрагментацията на обществото ще продължи по пътя на „всеки сам за себе си“ и инфлацията ще продължи да спъва пътя ни напред. Това е изключително тревожно явление, на което се надявам на днешната конференция също да се обърне внимание.

Бих подчертал, също така, че с административни мерки, инфлацията няма да може да бъде овладяна. Може в някои сектори да бъде ограничена, забавена, но това трябва да разберем няма да ни излекува от нея. Разбира се, че в енергетиката радикалното намаляване на посредници, дилъри и други е абсолютно необходимо, но всякакви по-мощни мерки ще внесат силен дисонанс в целия енергиен баланс, включително и в сключените дългосрочни договори за доставка, продажба и т.н. Инфлацията в енергетиката засега служи донякъде само като вид алиби за реалната инфлация, която се изразява вече и ще продължи върху всичко – строителни материали, жилища, услуги, храни и т.н.

В нашето, българско „уравнение“, което ни интересува, за да можем да решим проблема с инфлацията има 3 ключови параметъра: самата инфлация; покупателната способност на гражданите, и потребителското търсене. И трите параметъра няма как да бъдат задоволени. За да забавим и спрем ударите на инфлационния ураган, но не и да намаляваме покупателната способност-ще е необходимо да се ограничи търсенето. Ако то не се ограничи с монетарна и лихвена политика, инфлацията ще расте и покупателната способност ще падне. **На всяка цена ще трябва да задържим покупателната способност на населението, на заплатите, на лева и да не позволим процесът на обедняване да продължи и даже да се засили.**

И затова е изключително важно, на първо място едно отговорно редовно правителство да атакува структурните фактори, катализиращи инфлацията; да се засили реалната конкуренция, да се ликвидират политическите ренти на бизнеса, свързан с политическа власт, да се засили рязко влиянието на оценката на реалната производителност на труда и иновациите при формиране на цените; да се прекъснат веригите на уж легитимен, но всъщност „изкуствен бизнес“ чрез въвеждането на посредници-„матрьошки“ между производители и потребители.

Трябва да се разбере, че няма страна, която да може да се адаптира към инфлацията без да пропадне в дълбоки икономически и социални диспропорции. **И затова за мене, борбата срещу инфлацията трябва да се превърне в основният преамбюл към всякакви други национални амбиции. Защото тази инфлация се очертава да бъде дълга и упорита.**

Изправени сме и пред сложен избор, пред един нарастващ дефицит на външния ни търговски обмен провокиран неизбежно от бързата инфлация. И за съжаление сме в капана на две възможности:

- или да се намалим още повече световната конкуренция и да се затворим в един погрешно разбран протекционизъм, който ще забави още повече процесите на модернизация на икономиката, ще доведе до още по-голяма регресия на икономическата активност и до стандарта на живот у нас;
- или да приемем предизвикателството на конкуренцията, на една по-нарастваща външна задлъжнялост, която пък би повлияла на нашата икономическа независимост.

Изборът на една мъдра и с поглед към бъдещето икономическа и макроикономическа политика няма да е лесен.

### **Европейският Зелен Проект**

**Европейската Зелена Сделка (Проект)** цели декарбонизацията на европейската икономика и енергийна система към 2050 г. и въвеждането на „кръгова икономика“, която рязко да редуцира индустриалното замърсяване във всички европейски страни, както и да реализира една комплексна програма за постигане на устойчива и здравословна хранителна система наречена символично „от ферма до вилица“.<sup>23</sup> Със Зелената Сделка се цели една огромна екологична революция в Европа и всички страни-членки на ЕС са приели към 2050 г. Европа да се превърне в първият климатично неутрален континент в света. Планът да бъдат редуцирани карбоновите емисии поне с 55% (в сравнение с тяхното равнище в 1990 г.) до 2030 г. а , останалите до 2050 г.<sup>24</sup>

Една от основните цели е икономиките масивно да преминат към използването на водородно гориво и то да бъде реализирано във всички основни сектори, като транспорт, включително авиация, производство на електричество, производство на метали, минно производство и множество други. Големият проблем това да се случи е в това, че текущите производствени разходи за получаване на чисто водородно гориво са твърде високи и неефективни. Това трябва да се има предвид, когато се пропагандира Зелената Сделка на Европа.

**Текущото производство на водородно гориво е или „мръсно“ или скъпо.** Налице са три типа горива: сив водород; син водород и зелен водород. **Сивият** се произвежда от природен газ или от въглища и днес представлява 99.6% от целия произведен в света водород. Производствената технология изисква големи помещения и е скъпа. **Синьото водородно гориво** също се произвежда от природен газ или от въглища, зависи от скъпа технология за улавяне на въглеродният двуокис и се съхранява под земята.

---

<sup>23</sup> Farm to Fork strategy - for a fair, healthy and environmentally-friendly food system, European Commission, Food Safety, 14 May 2021, [https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy\\_en](https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy_en)

<sup>24</sup> Delivering the European Green Deal, European Commission, [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en)



Неговата стойност и цени ще бъдат пазарно изяснени не по-рано от периода 2025-2030 г. **Зеленото водородно гориво** се произвежда чрез електролиза, захранвана от слънчеви или вятърни енергийни източници. То изисква масивни нови слънчеви и вятърни проекти и инфраструктура. **Производството се оценява като изключително скъпо и по оценки на експерти то няма да бъде конкурентно преди 2030-2032 г.**<sup>25</sup> Тепърва се разработват нови технологии за производство на зелено водородно гориво от вода.

Подчертавам всичко това, за да изразя моето мнение, че твърде преждевременно се бърза със затварянето на въглищните централи в България, особено на фона на изключителното търсене на въглища в световен мащаб и на икономическата неефективност в следващите десет години да се мине към тотална замяна със съответен вид водородни централи. Считам, че предложението на България в **предложения до ЕК План за възстановяване и устойчивост срок за затваряне на въглищните централи с 2 дати-2038 и 2040 г, би следвало затварянето да се избере да бъде след 2040 г., като разбира се трябва да се въведат модерни очиствателни станции с цел намаляване и улавяне на вредните емисии.** България трябва активно да се включи в реализацията на целите на европейската Зелена Сделка като възможност за модернизация на своята икономика, но това не може да се прави в конфликт с реалните икономически и индустриални нужди и реалности, които са пред нас. Още повече, пак повтарям, че в основаната си част, реализацията на Зелената Сделка за следващите 10 години би струвала много скъпо на България, за да можем толкова бързо да трансформираме нашата индустрия.

### **Националният План за Възстановяване и Устойчивост**

Подготовката и предаването на националния План за Възстановяване и Устойчивост в ЕК, макар и с огромно закъснение е положителен факт. Неговото приемане и евентуалното финансиране на заложените в него проекти и респективно политики ще подпомогне редица от настоящите проблеми на модернизацията на българската икономика. Много е важно да обаче да не се оставя процесът на модернизация единствено на този план. Първо, пропуска се засега, че Европейският Възстановителен Фонд дава възможност за още близо 4.549 милиарда евро под формата на дългосрочни заеми до края на десетилетието да бъдат ползвани от български фирми, ангажирани в иновационни проекти – приоритети на Европа. Второ, експерти сочат, че реалните разходи за реализация на Целите на Устойчивото Развитие представляват до към 12-15% годишно от БВП на всяка страна. България засега не разполага с това финансиране и се налага да се търсят допълнителни източници, за да можем да следваме реализацията на устойчивото развитие.

---

<sup>25</sup> Виж <https://www.qhydrogen.com/>

**Други важни предизвикателства, бариери и рискове пред българската икономика, които ще забавят нашето развитие са следните:**

- Сравнително недоразвитата ни инженерна, транспортна и комуникационна инфраструктура, недостатъчна за да стимулира производителността на труда и конкурентоспособността ни;
- Недостатъчната адекватност спрямо съвременния научно-технически прогрес на образованието на човешкия капитал;
- Пропастта в спестяванията; неадекватното акумулиране на капитал; дълбокото икономическо и социално неравенство;
- Продължаващото „бягство на капитал“ от страната ни;
- Коруptionията и „лошите“ практики на управление и регулиране;
- Неспиращата емиграция на трудови ресурси от страната и източването на „мозъчен капитал“ водещо до де-популация и до намаляване на квалифицираната работна сила;
- Лошата демографска ситуация и застаряването на населението;
- Разширяващата се задлъжнялост на всички равнища – държавно, публично, частно, фирмено, междуфирмено, домакинства;
- Неспиращото геополитическо напрежение в нашия регион;
- Политическата и конституционна слабост на ЕС и респективно на Еврoзоната, което не дава стабилност на икономическата ни, социална и външна политика.

Всички тези предизвикателствата и бариери пред българската икономика описват една твърде крехка социално-икономическа ситуация и немалка макроикономическа нестабилност предвид изложените по-горе „ветрове“ идващи от световната икономика. Като цяло стопанската конюнктура в страната по данните на НСИ продължи да се влошава и това се вижда от понижението на позитивните нагласи във почти всички основни сектори на икономиката ни - промишленост, строителство и търговия на дребно.

Като цяло, икономическата перспектива пред България се очертава поне за следващите три години с повишаваща се и упорита инфлация и намаляващ темп на реалния ръст, за което не малко влияние ще има и ситуацията в световната икономика и в Европа. Имайки предвид, нарастващите ни дългови равнища, рисковете в областта на предлагането, блокирането на световните вериги за доставки, ограничаването на глобализацията – не мога да видя скоро един розов сценарий. В средно срочен аспект, трудно ще избегнем приближаващите се към нас стагфлационни ветрове, рискове и бариери. Как ще навигираме нашият път през тях ще има ключово влияние върху дългосрочното благоденствие на икономиката ни, върху социалната ни кохезия и финансовата ни стабилизация.

**Вместо заключение:**  
***В търсене на един нов проект и модел***

*„Биковите пазари се раждат от песимизма, растат върху скептицизма, узряват от оптимизма и загиват от еуфорията.“ –* Сър Джон Темпълтон

В обширно избраната тема на конференцията има изключително много подтеми, въпроси, аспекти и нюанси, които сами по себе си могат да представляват обект на отделни конференции и научни семинари. Но, моят основен фокус и теза бе да подчертая, че България прегръщайки идеите, целите и концепцията за устойчиво развитие, разбира и невероятните трудности и социално-икономически предизвикателства на десетилетието, в което вече се намираме.

В живота на нациите, както и в живота на хората е така; налице са етапи на преодоляване на изоставания, на трудности, на търсене на нов модел на развитие, които при успех преминават към етапи на прогрес, на възраждане, на просперитет. Големият въпрос е да идентифицираме къде и защо се намираме, да преценим нашия потенциал и капацитет за реформи и да ги извършим мъдро. Възможностите и пътищата за прогрес винаги могат да се намерят.

Редица от моите аргументи и анализ, който правя в този доклад, за тези, които ги възприемат е почти ясно, българската икономика се намира на важен кръстопът на свой собствени национални и отговорни решения и на решения свързани с пътя на Европа и на света напред. От тях зависи **как и колко икономически и социално ще се изправим на крака след коронавирусната и икономическа криза?** И то на фона на продължаващи редица негативни шокове на предлагането, които ще заплашат растежа ни и ще вдигнат производствените ни разходи, търговски затруднения, деглобализация и нарастващ протекционизъм затруднения в работата на веригите на предлагане и геополитически трусове. От тях ще зависи **как ще преодолеем тежката инфлация? Какви решения ще приемем по отношение на увеличаващата се фирмена, междуфирмена и домакинска задлъжнялост?**

**И най-важното - ще успее ли България да достигне бързият индустриален и технологичен влак на Европа и на света?**

Очевидно е, че независимо от описаните и анализирани бариери и рискове в моя Доклад, **ние ще трябва да адресираме възможностите за реализация на целите на Устойчивото Развитие, като стъпим на три основни стратегии:**

- Координирано обвързване на политиките на План 2030 с нашите национални икономически, социални и финансови политики и възможности;

- Засилване с помощта на европейските институции, международни кредитни институции, стратегически чужди инвеститори на устойчивостта на нашата финансова стратегия и инвестиции на национално, регионално и фирмено равнище;
- Активното създаване и разгръщане на потенциала на финансовата ни инфраструктура с оглед стимулиране на финансовата иновация, на нови технологии и продукти, свързани с малки и средни гъвкави фирми и с процеса на дигитализация.

На основата на тези стратегии, на основата на едно мъдро икономическо лидерство, на основата на използване на националния ни човешки капитал, ще може да се роди и развие новият български модел на икономика, готов да посрещне ефективно всички предизвикателства на идващите десетилетия.

### **Използвани източници:**

- Allen, Robert C. (2011) *Global Economic History*, OUP Oxford
- Avtorhanov, A., Betilgiriev, M. & Temihanova, R. (2018), Sustainable economic development concept and factors: Global, regional, corporate aspects. *Advances in economics, Business and Management Research, Proceedings of the International Scientific Conference „Competitive Sustainable and Secure Development of the Regional economy: Response to Global Challenges“ (CSSDRE)* <https://doi.org/10.2991/cssdre-18.2018.152>
- Bertalanffy, Ludwig von, (1968), *General System Theory: Foundations, Development, Applications*, George Braziller, Revised edition, 2015, p. 23-30
- Bertola, G., Foellmi R., Zweimuller J. (2014) *Income Distribution in macroeconomic models*, Princeton University Press, Princeton
- Blewitt, J. (2008), *Understanding Sustainable Development*, London, Earthscan
- Carson, Rachel (1962), *Silent Spring*, Penguin Classics
- Chai, A. (2017) Rethinking the economic possibilities of our grandchildren: what is the future of consumption?. *Journal of Evolutionary Economics* 27, pp. 215–219 <https://doi.org/10.1007/s00191-017-0493-9> 10\_March
- Chan J., To, H.P. and Chan E. (2006), „Reconsidering Social Cohesion: developing a Definition and Analytical Framework for Empirical Research“, *Social Indicators Research*, 75(2), pp. 273-302
- Delivering the European Green Deal, (2019) European Commission, [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en)
- Easterly W., Ritzen J. and Woolcock M. (2006), „Social cohesion, Institutions, and Growth“, *Economics & Politics*, 18(2), pp. 103-120
- Eichengreen Barry (2021) Will the Productivity Revolution Be Postponed? Project Syndicate, 10 May

- Falk, Dan, „*The Complicated Legacy of Herbert Spencer, the Man Who Coined ‘Survival of the Fittest’*“, Smithsonian Magazine, April 29, 2020  
<https://www.smithsonianmag.com/science-nature/herbert-spencer-survival-of-the-fittest-180974756/>
- Farm to Fork strategy - for a fair, healthy and environmentally-friendly food system, (2021) European Commission, Food Safety, 14 May  
[https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy\\_en](https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy_en)
- Friedman, Milton, (1970) *Counter-Revolution in Monetary Theory*. Wincott Memorial Lecture, Institute of Economic Affairs, Occasional paper 33, p.24
- Gaspar Vitor and others (2019) Fiscal Policy and Development : Human, Social, and Physical Investments for the SDGs, IMF, Staff Discussion Notes No. 19/03, 23 January <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2019/01/18/Fiscal-Policy-and-Development-Human-Social-and-Physical-Investments-for-the-SDGs-46444>
- Gregory Clark (2007), A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World, Chapter 2, „The Logic of the Malthusian Economy,“ pp. 19-39 and Chapter 3, „Living Standards,“ pp. 40-70. Princeton: Princeton University
- Goldsmith, E. and others, (1973), *A Blueprint for Survival*, Penguin Revised Edition
- Kekre R. (2016) Essays on macroeconomic stabilization, Doctoral dissertation, Harvard University, Graduate School of Arts and Sciences, <https://dash.harvard.edu/handle/1/33493378>
- Keynes, John Maynard, (1930) *Economic Possibilities for Our Grandchildren*, in *Essays in Persuasion*, Createspace Independent Publishing Platform, 2009
- Kolbert, Elizabeth (2014), No Time, How did we get so busy?, The New Yorker, 26 May
- Malthus Thomas (1798), *An Essay on the Principle of Population*, Chapters 1-2, pp.1-11, Electronic Scholarly Publishing Project, 1998. <http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>
- Mason, Paul (2015), Keynes and our grandchildren: Recapturing an alternative vision of economic progress, The Progressive Policy Think Tank, 21 July
- Meadows, D. H, Meadows, D.L. and others, (1972) *The Limits to Growth, A Report for THE CLUB OF ROME'S Project on the Predicament of Mankind*, A Potomac Associates Book
- Mill, J.S. (1848), *The Principles of Political Economy*, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2016
- Millennium Development Goals, (2008) Bulgaria, Sofia
- Minsky's Moment*, (2016) The Economist, Schools brief, 30 July
- National Development Programme BULGARIA 2030 (2020), Bulgaria, Council of Ministers, 2 December <https://www.minfin.bg/en/1394>

- Pearson, Charles S. (2015) *On the Cusp: From Population Boom to Bust*, OUP USA
- Pecchi L., Piga G. (Eds) (2008), *Revisiting Keynes: economic possibilities for our grandchildren*, MIT Press
- Phelps, Edmund (2013), *Mass Flourishing, How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*, Princeton University Press
- Pieloch-Babiarz A., Mizhtal A., Kowalska M. (2021) An impact of macroeconomic stabilization on the sustainable development of manufacturing enterprises: the case of Central and Eastern European Countries, *Environment, Development and Sustainability*, volume 23, pp. 8669–8698
- Pomeroy, Claire, (2021) *A Tsunami of Disability Is Coming as a Result of 'Long COVID'*, in *Scientific American*, 6 July
- Report of the World Commission on Environment and Development: *Our Common Future* (1987), United Nations
- Ridley Matt (2016) „The Long Shadow Of Malthus“ *Standpoint magazine* (U.K) January-February
- Sachs Jeffrey D. (2020) *Mission Sustainable Development*, Project Syndicate, December 1<sup>st</sup>
- Shermer Michael (2016) Why Malthus Is Still Wrong: Why Malthus makes forbad science policy, „Doomsday Catch“ in *Scientific American* 314, 5, 72, May <https://www.scientificamerican.com/article/why-malthus-is-still-wrong/>
- Steckel Rick (2008), „Biological Measures of the Standard of Living“, *Journal of Economic Perspectives* 22:1 (Winter), pp. 129-152 <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.22.1.129>
- The Future We want, (2012) microsoft word - the future we want - final document.doc (un.org) Rio+20 Conference 2012
- Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, (2015) United Nations, Department of Economic and Social Affairs, SustainableDevelopment, 25-27 September Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development | Department of Economic and Social Affairs (un.org)
- World Bank (2008) *Global Monitoring Report. MDGs and the Environment, Agenda for Inclusive and Sustainable Development* <http://hdl.handle.net/10986/6518>
- World Energy Outlook 2021 Report, International Energy Agency (IEA), Executive Summary, 13 October 2021, Paris
- Worstall, Tim (2016), Sigh, People Are Still Getting Keynes' Grandchildren And The 15 Hour Work Week Wrong, *Forbes*, 9 January
- Иванов, Димитър М. (2010). България след 10 години: От реалности към модерно развитие, *Business Review*, No 1

- Иванов, Димитър М. и др. (2012). Уроците на Великата депресия: Ролята на Рузвелт и на неговия Нов курс за излизането на САЩ от кризата – Автор, участник и организатор на Кръгла маса на *сп. Международни Отношения*, бр. 4-5.
- Иванов, Димитър М. (2018). 40 % от населението на България живее на границата на социалния риск, *Интервю по БТВ*, Септ.11.
- Иванов, Димитър М. (2019). Възраждането на икономиката ни – императив за единението и съхраняването на българската духовност и държавност, статия в *E & M Smart Education*, Брой 1 (4).
- Иванов, Димитър М., (2020), „Макроикономически предизвикателства и рискове, породени от глобалната коронавирусна криза“, Сп. Народностопански Архив, брой 3, стр. 3-28
- Пикети, Тома, (2018) Капиталът в XXI-я век, Трета Част, *Структура на неравенствата*, стр. 272-303, Издателство Изток-Запад

# ПРОБЛЕМАТИЧНОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Проф. д-р Митко Димитров<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада се прави опит за обяснение на трудната и бавна кохезия на България в ЕС с противоречивите обяснения на развитието на българската икономика до и след 1989г. и при характеристиката на съвременната икономика на страната. Търсенето на единство при обяснение на миналото е предпоставка за успешно решение на съвременните проблеми.

**Ключови думи:** кохезия, икономическо развитие, България, Европейски съюз

**JEL:** O52, F15, N20

## THE PROBLEMATIC DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN ECONOMY

Prof. Mitko Dimitrov, PhD

**Summary:** The report attempts to explain the difficult and slow cohesion of Bulgaria in the EU with the contradictory explanations of the development of the Bulgarian economy before and after 1989 and in characterizing the modern economy of the country. The search for unity in the explanation of the past is a prerequisite for a successful solution to modern problems.

**Key words:** cohesion, economic development, Bulgaria, European Union

**JEL:** O52, F15, N20

### 1. Въведение

Социално-икономическата кохезия, разглеждана като сближаване и приобщаване, има не само вътрешни, но и външни аспекти. Един от най-актуалните и широко обсъждани примери за второто е бавната и трудна кохезия на България в Европейския съюз. Много често в дискусиите се коментира и болезнено се възприема факта, че България чувствително изостава от останалите страни-членки на ЕС от централна и източна Европа.

Тези дискусии засилват интереса към сравнителния аспект на икономическото развитие на България, защото се използва като аргумент при обяснението на сегашното състояние. Често дискусиите са политически мотивирани като се защитават две коренно различни тези – (1) през 1939г. България е била отчайващо изостанала страна, която при комунистическото управление се е превърнала в технологичен тигър и (2) през 1939г. България е

---

<sup>1</sup> m.dimitrov@iki.bas.bg, Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките



била сравнително развита страна, която комунистическото управление е довело до фалит. Вторият център на интерес, за който обясненията са също коренно противоположни, е икономическото развитие на страната след 1989г.

Използването на миналото развитие за обяснение на сегашното състояние ми дава основание да споделя своето виждане и ще се радвам, ако то бъде подкрепено. Ако предизвика дискусия – още по-добре, защото подобни авторитетни форуми са мястото, където можем да се приближим до адекватното обяснение на това, което сме преживели и което преживяваме сега.

В първата част на доклада се разглежда развитието на българската икономика до 1989г. с акцент върху мястото на България сред останалите страни от източна и южна Европа. За пълнота съм добавил няколко абзаца за средновековието и османското владичество, защото понякога, тези периоди също се вкарват в спора за да се обоснове някаква обреченост в развитието на България. Във втората част се разглежда икономическото развитие след 1989г., а в третата част се прави опит за характеристика на съвременната икономика на страната.

## **2. Българското стопанство до 1989 година**

### *2.1. Средновековна България*

Стопанството на средновековната българска държава се характеризира със сравнително добре развито земеделие и животновъдство, рудодобив и металообработване, занаятчийство, вътрешна и външна търговия. Това е **стопанство на един уседнал народ** и то се различава съществено от стопанствата на други народи - хуни, авари, маджари, татари, скандинавци (нормани, варяги), които са разчитали на военните походи за да осигурят или допълнят необходимите им средства за живот. През 9-ти, 10-ти и първата половина на 13-ти век България е била **сред няколкото най-влиятелни страни** в нашия свят, който до Великите географски открития обхваща Европа, Северна Африка и Близкия изток.

### *2.2. Българското стопанство в Османската империя*

След завладяването на България от Османската империя, общественото и икономическото развитие се забавя в продължение на няколко столетия. Промяна настъпва след 30-те години на 19-ти век. Османската империя е в криза и за да излезе от нея, под влияние на западноевропейските страни-кредиторки, се провеждат реформи, които дават възможност на християнското население да участва по-активно в стопанския живот. За няколко десетилетия българите изкупуват над 80% от земята. Увеличава се обработваната земя, производството и търговията със селскостопански продукти. Българските градинари създават зеленчукови градини около почти всички по-големи градове на Централна и Източна Европа. Занаятчиите и търговците разширяват търговията си на пазарите от Близкия изток, Австро-Унгария,

Влашко, Молдова и Русия. Стопанското развитие през втората и третата четвърт на 19 век ускорява процеса на Възраждане на българската нация. Нарасналият брой и икономическа мощ на българското население му позволява да се освободи от гръцките владци и да обяви независимостта на Българската православна църква. Оформят се т.нар. възрожденски български градчета, където се раждат и израстват основните фигури на Възраждането. Нарасналите икономически възможности позволяват създаването и финансирането на училища и читалища. Засилва се издаването и разпространението на вестници, списания и книги. Като резултат, българите в османската империя засилват връзките помежду си, осъзнават се като единна нация, оформят националното си землище и налагат признаването му от официалната власт, чрез фермана за Българската Екзархия (1870г.) и от Великите сили на Цариградската конференция (1876г.).

### *2.3. Стопанството на България след Освобождението (1878г.)*

След Освобождението на България (1878) започва нов период в стопанското развитие. През първите години, неспокойната политическа обстановка свързана със Съединението, Сръбско-българската война и руското управление оставят на заден план стопанското развитие. След 1887 започва модернизация и ускорено развитие на българската икономика. Завършено е строителството на основните жп линии, на пристанищата в Бургас и Варна, изграждат се пътища, благоустрояват се градовете. Създава се модерна банкова система. Приемат се закони за насърчаване на местната индустрия. През първото десетилетие на 20-ти век промишлената продукция в България расте с едни от най-високите темпове в света. Значителен напредък отбелязва и селското стопанство. Увеличава се производството и износа на селскостопански продукти. Успешното икономическо развитие е спряно и върнато назад от Балканските войни (1912–13) и Първата световна война (1914–18). След 1924 настъпва постепенно стопанско оживление. Нараства обемът на селскостопанското и индустриалното производство и на външната търговия. Левът се стабилизира. Световната стопанска криза не засяга много тежко икономиката на България и се отразява преди всичко в намаление на външната търговия. От 1934г. до 1941г. е регистриран нов период на растеж на икономиката.

През периода от 1878г. до 1939г. България е предимно аграрна страна. Промислеността се развива ускорено, но все още относителния ѝ дял е нисък, а в структурата преобладават леката и хранителната промишленост. Трудно е да се направят и липсват надеждни и точни сравнителни изследвания за мястото на България сред страните от Европа. Това, което може да се приеме с достатъчна доза увереност е, че сравнително неразвитите страни в Европа по това време са Италия, Португалия, Полша, Унгария и 6-те балкански държави. България по-скоро се намира в челото на тази група – след

Гърция и Италия и с близки показатели с Полша и Унгария (Bolt, Jutta et all, 2018).

#### *2.4. Икономическото развитие на България от 1944г. до 1989г.*

След 1944г. България насилствено е включена в съветската сфера на влияние, при опортюнистичното поведение на Обединеното кралство и САЩ. Този факт определя основните характеристики на българското стопанство до 1989г. – държавна собственост и централизирано планово управление.

От 1944г. до 1948г. процесът на следвоенно възстановяване на икономиката на България едновременно е и процес на смяна на икономическата система. Проведена е поземлена реформа и започва колективизация на селското стопанство. Държавата принудително изкупува по занижени цени и предава на Машинно-тракторните станции (МТС) едрия земеделски инвентар. Национализирани са промишлените предприятия, банките, застрахователните дружества и едрата градска собственост. Извършена е обмяна на парите, неизгодна за собствениците на големи суми. Към края на 1948 е възстановено довоенното състояние на икономиката и функционирането на пазара е заменено с централизирано планово стопанство.

Икономическото развитие на България след 1948г. следва принципите на развитие на социалистическите икономики - ускорена индустриализация с приоритет на тежката индустрия и производството на средства за производство, колективизация и уедряване на селското стопанство. **Промислеността** се развива с предимство. Значително развитие получават енергетиката, металургията, машиностроенето, химията, хранително-вкусовата и леката промишленост. **В селското стопанство** през 1948–59 е завършено, в много случаи насилствено, кооперирането на земята. Поземлената рента, която получават собствениците на земя, постепенно е отменена. Индустриализацията се съпътства от засилена миграция на селското население в градовете. През 70-те и 80-те години се развиват нови производства - транспортно машиностроене (електро и мотокари), електроника, тежко машиностроене. В селското стопанство се създават 175 аграрно-промишлени комплекса със средна площ 24 500 ha всеки. Инвестира се в железопътния, автомобилния, морския и въздушния транспорт. Съобщенията се модернизират.

В резултат на политиката на индустриализация, България се превръща в свръх индустриализирана страна. Промислеността има много висок дял в икономиката и в износа за страните от СИВ, но тя не е конкурентна на международните пазари и има съвсем незначителен дял в износа за развитите страни.

Индустриализацията се развива в рамките на кооперирането и специализацията между страните членки на Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ), която е сравнително затворена икономическа групировка със стремеж към автархия. Политическото и военно противопоставяне по време

на студената война е свързаното с ембарго върху съвременните технологии. Това не позволява на България да използва световните постижения за развитие на новите производства, в които се е специализирала напр. електроника, стругове с програмно управление, транспортно машиностроене. Продуктите на тези нови производства не са конкурентоспособни на международните пазари. В други отрасли (тежко машиностроене), съветското политическо ръководство се опасява, че кооперирането с водещи западни фирми може да подкопае блоковото разделение. Тези процеси засилват проблемите, свързани с изплащането на валутните кредити, с които са създадени новите производства.

През 80-те години се предприемат палиативни мерки за решаване на проблема с външния дълг. Провежда се политика на реекспорт на енергийни суровини, като ценовите разлики в сравнение с международния пазар се реализират в полза на България. Значително се увеличава износьт на оръжие, но в повечето случаи това става на кредит. Тези политики се оказват недостатъчни за покриване на задълженията на България.

Централизираната планова икономика притежава вътрешно присъщи недостатъци, в сравнение с пазарната икономика. Това е икономика на дефицита, тя е по-малко способна да създава и внедрява иновации, проблемни са материалната заинтересованост и стимулите за повишаване на националната производителност и ефективност на труда както и прехода от екстензивно към интензивно развитие на икономиката. Тези проблеми се идентифицират още през 70-те години на 20 век и икономическата политика във всички страни от Съветския блок търси решения за преодоляването им. Експериментирани са десетки „нови политики“, „нови модели“, „нови решения“, но неуспешно, защото решенията се търсят в рамките на системата. Всеки опит за решение, който поставя под въпрос и застрашава властта и ръководната роля на комунистическата партия се унищожават със сила.

В края на 80-те години съществуващите проблеми в отделните страни и в общността като цяло се задълбочават. Политиката на „гласност и перестройка“ не води до тяхното решение, но ги направи по-видими. В края на 1989г. социалистическата система фактически се разпадна и във всяка отделна страна започват процеси на замяна на тоталитарното с демократично управление и на централно планираната икономика с пазарна.

През периода 1944-1989, в сравнителен план, България не успява да промени мястото си сред европейските икономики. Отчитаните високи темпове на растеж и големите обеми на произвежданата неконкурентна продукция не водят до същото увеличение на реалния БВП. През 1989г. България е в групата на сравнително неразвитите европейски страни, чувствително зад Португалия, Гърция и Чехословакия, приблизително на едно равнище с Унгария и Югославия и преди Полша, Турция, Румъния и Албания.

### 3. Икономическото развитие на България след 1989 г.

#### 3.1. Дългият преход към пазарна икономика

Падането на Берлинската стена на 9 ноември 1989 г. се приема като символично начало за стартирането на промени в страните от Източна Европа, насочени към създаването на демократично общество с функционираща пазарна икономика. Промените протичат с различна скорост, обхват и интензивност в различните страни, което се отразява върху икономическото им развитие.

Трансформацията на българската икономика от централно управлявана към пазарна може ясно да бъде разделена на два етапа. През **първият етап (1989-1996)** БВП намалява с около 1/3, а промишленото производство наполовина, спрямо равнището на 1989г. Това е най-дългия период на спад и най-ниското достигнато равнище на икономиката, в сравнение с останалите страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). През това време е осъществена масивна декапитализация на държавните промишлени предприятия и са загубени много производства с потенциал за успешно реструктуриране.

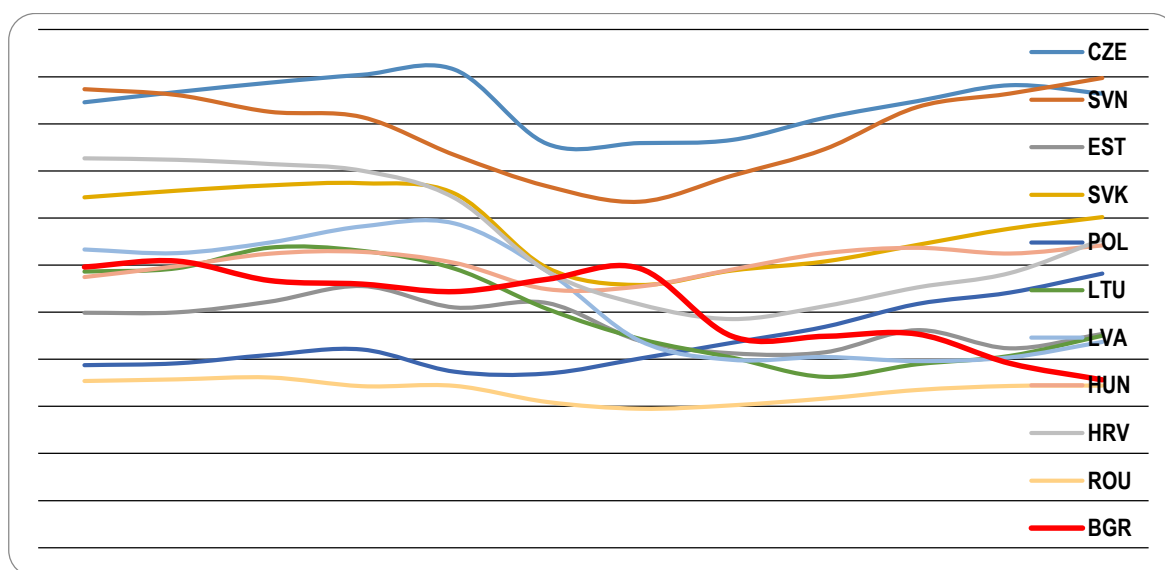
През 1990-92г. са предприети първите мерки за трансформация на икономиката. За да се постигне макроикономическа стабилизация, са освободени цените на по-голяма част от стоките. Премахната е забраната за частна собственост, което води до създаването на десетки хиляди микро и малки частни предприятия. Започва приватизацията на малки държавни и общински предприятия, предимно в търговията и услугите. Започва либерализация на външната търговия и на финансовата система.

Това е част от общата политика, която по това време се провежда във всички страни от ЦИЕ, но в икономическото развитие на България има и редица специфики. Правителството спира плащанията на външния дълг и обявява мораториум, което допълнително влошава развитието на икономиката. Разпадането на СИВ засяга силно България, защото тя има най-висок дял на търговски обмен със СССР и с другите страни от СИВ и съответно, българските фирми са слабо подготвени за свободна търговия. Войната в Югославия и последвалото ембарго (1992-95), също засягат най-силно България. В резултат от съвкупното действие на тези фактори, намалението на българската икономика е по-голямо от това, което може да се очаква при всяка трансформация на икономическата система.

Освен това, сравнително добрият старт на реформите в България, насочен предимно към осигуряване на макроикономическа стабилност, не е последван от прогрес в приватизацията на големите държавни предприятия. В икономиката не са допуснати стратегически чужди инвеститори, които могат да реструктурират производството и управлението на ключови български предприятия. Не са продължени мерките за създаването на конкурентна пазарна среда, за твърди бюджетни ограничения към държавните предприятия, за създаването на стабилни финансови и банкови институции. В

такава среда в България продължава да работи порочния модел за управление на държавните предприятия, при който те натрупват загуби, кредитирани или компенсирани от държавата и банките, докато печалбите отиват в частни фирми, застанали на входа и на изхода на големите държавни предприятия.

Опитът на страните от Централна Европа и Прибалтика показва, че реформите за смяна на икономическата система се отразяват положително на икономическото развитие, когато се осъществяват комплексно и последователно.



Фигура 1. БВП по страни за периода 1986-97 г.  
(млн. межд. долари от 2011)  
Източник: MPD 2018.

Тези страни преживяват 2-3 години спад на икономиката, след това започна растеж и след още 2-3 години достигат равнището си на икономическо развитие от 1989г. България преживя втора икономическа криза и едва тогава бяха проведени реформите, които доведоха до растеж на икономиката. Но вече са минали 8 години и страната имаше нужда от още 8 години за да достигне равнището на БВП от 1989г.

През 1996-97г. България преживява втора криза – финансова, социална и политическа. Инфлацията достига 300% и прераства в хиперинфлация. В рамките на една година курсът на лева спрямо долара спада над 40 пъти. Банковата система изпада в колапс и по-късно 15 банки фалират. Спасяванията са унищожени и единствените печеливши са т.нар. кредитни милионери. Реалните доходи намаляват драстично – месечната заплата е 20-30 долара. Безработицата е висока. Кризата е разрешена с назначаването на Служебно правителство и провеждането на нови избори.

**Вторият етап** от икономическото развитие на България след 1989г. обхваща периода от 1997г. до края на 2006г. и се характеризира с макроикономическа стабилност, ускорена приватизация, масивно навлизане на ПЧИ, умерено висок икономически растеж, повишаване на доходите и ниско равнище на безработицата. През този период (2005) БВП достига равнището на 1989г., България е определена като страна с функционираща пазарна икономика, завършват преговорите за присъединяване към ЕС.

След назначаването на Служебно правителство валутния пазар и инфлацията се успокояват. Успоредно с това продължават стопираните реформи, чрез ускоряване на приватизацията, либерализация на външната търговия, намаляване на контрола върху цените и банкова реформа. От 1 юли 1997г. се въвежда Валутен борд, който създава условия за установяване на макроикономическа стабилност. През септември 1998 Международният валутен фонд подписва с България тригодишно споразумение за отпускане на 900 млн. долара кредит за провеждане на икономическа реформа.

Приватизацията е осъществена принудително бързо, защото голяма част от държавните предприятия (1000бр.) са доведени до фалит през предишния етап. До 2006г. са приватизирани  $\frac{3}{4}$  от подлежащите на приватизация държавни активи, като основно това е осъществено през 1998-2000г. Новите собственици са четири групи – чуждестранни инвеститори, български физически и юридически лица, приватизационните фондове и работническо-мениджърски дружества (РМД).

Приватизационните сделки, осъществени от чуждестранни инвеститори са едва 162 бр. към 2006г. Повечето от тях успешно реструктурират производството и управлението на предприятията и ги правят конкурентоспособни на международните пазари, но има и случаи на недобросъвестни или некомпетентни чуждестранни приватизатори. Българските собственици, участващи в касовата приватизация, са натрупали средствата си по няколко начина – приватизация на голяма част от външния дълг, който потъва във външнотърговските дружества и задграничните български предприятия; чрез фирмите на входа и на изхода на държавните предприятия; чрез „традиционните“ методи на сивата и черната икономика (акцизи, контрабанда, горива, цигари, алкохол, зърно и др.). По-голямата част от приватизационните фондове успешно управляват закупените от тях предприятия чрез масовата приватизация. Проблемът при тях е, че само малка част гражданите, с чиито бонове са закупени активите, получават и то неголеми дивиденди. При приватизацията чрез работническо-мениджърски дружества често се среща използването чрез подставени лица, на предимствата, които дават РМД и последваща декапитализация или неефективно управление на приватизираните предприятия, нарушенията, съпътстващи издаването и използването на компенсаторните инструменти и др.

В резултат от приватизацията се създават две групи собственици. Първата група разчита на печалба от създаването и продажбата на конкурентоспособен продукт. Към тази група трябва да се прибавят и част от собствениците на новосъздадените частни малки и средни предприятия. Втората група разчита на връзки и влияние върху политическата власт и администрацията, а понякога и на насилие, страх, измама и други неикономически фактори за присвояването на рента. Чрез тази група, дефектите от предишния период се запазват и остават да съществуват като дефекти във функционирането и на политическата система и на пазарната икономика.

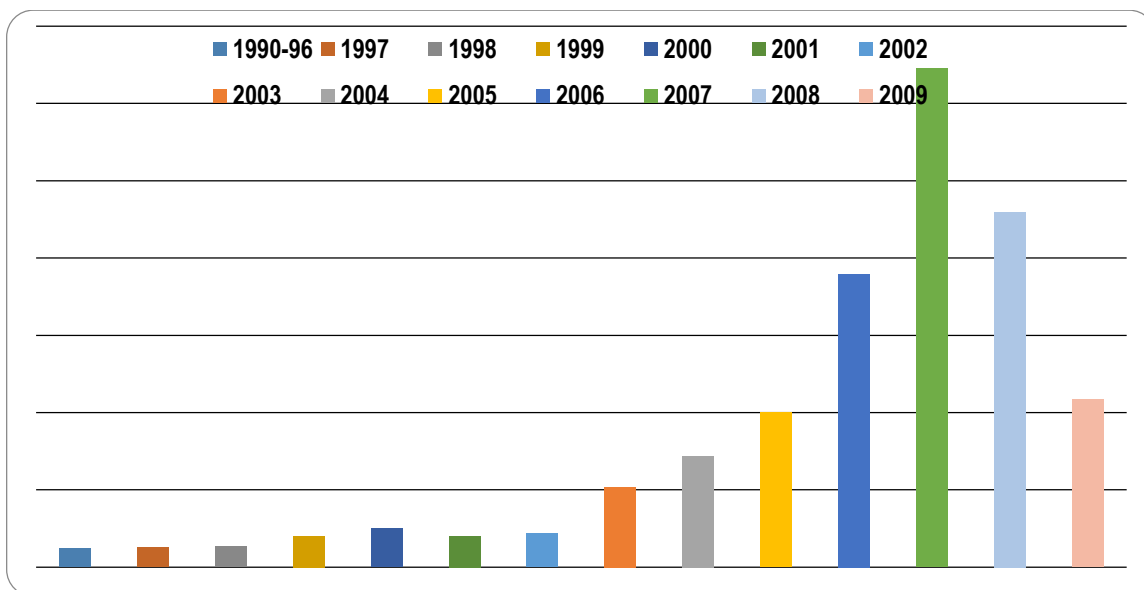
Тези дефекти влияят върху икономическото развитие по два начина. Старата практика сега се насочва към приватизацията на големи, ключови предприятия и концесиите, към т.нар. „заменки“, към големите държавни поръчки, измамите с ДДС и акцизи, усвояването на предприсъединителните еврофондове. Това не само намалява растежа на икономиката и бюджетните приходи, но и пречи на нормалното функциониране на пазарно-ориентирания бизнес (нагласени конкурси, нелоялна конкуренция, предимства от неправомерно намалени разходи и т.н.).

### *3.2. Присъединяване към ЕС*

Европейската интеграция е стратегическо направление за България. Подготовката за присъединяване към ЕС започва през 1990г., когато с решение на Великото народно събрание България официално заяви желанието си да стане член на Европейските общности. В началото на 90-те години ЕС взе решение за разширяване на изток и започване на преговори за присъединяване със страните от Централна и Източна Европа, включително България. От 1993г. България е Асоцииран член и започва 10-годишен преходен период за създаване на зона за свободна търговия между Европейския съюз и България. В доклада на Европейската комисия (2002) е посочено, че “България има функционираща пазарна икономика“. През 2005 г. България подписва Договор за присъединяване към Европейския съюз и е определена датата за членство – 01.01.2007 г.

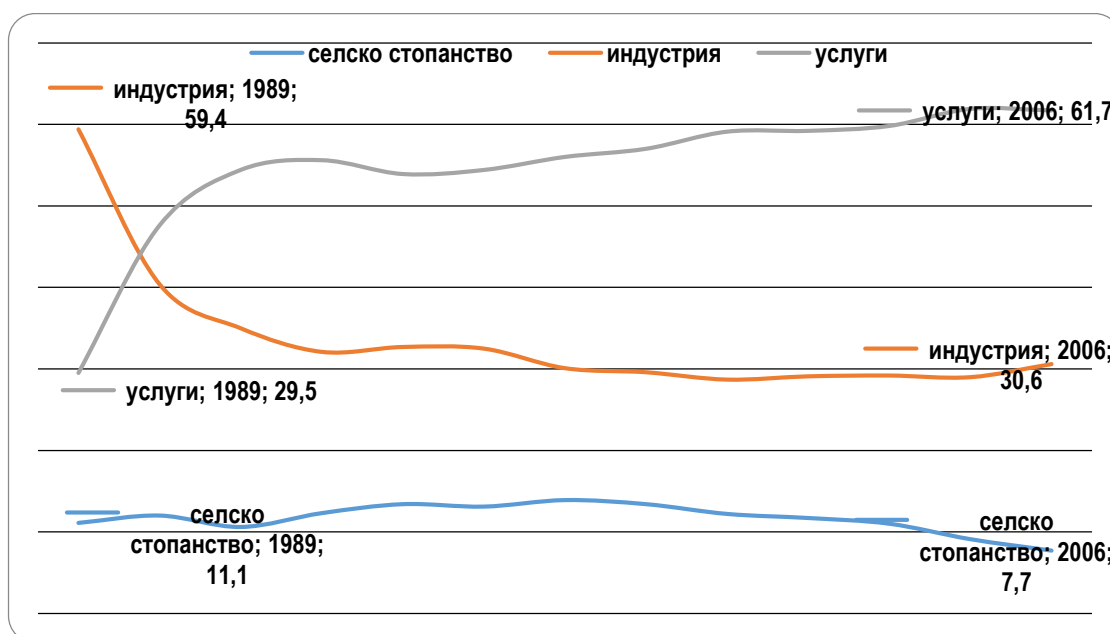
България получава значителна финансова и техническа подкрепа от Европейския съюз по **предприсъединителните програми на ЕС** – отначало ФАР, а от 2000 - САПАРД (селско стопанство) и ИСПА (инфраструктура), както и по други финансови инструменти. През периода 2000-06 г. сумите, получавани от страната по тези програми са около 1% от БВП. Както сумите, така и резултатите от тяхното използване, са значително ограничени, поради нерешените проблеми – „недостатъчен административен и съдебен капацитет, мрежи от конфликти на интереси в цялостното управление на средствата, проблеми с прозрачността, отчетността и надзора на процедурите за обществени поръчки на централно, регионално и местно равнище, корупция по високите етажи и организирана престъпност“.





Фигура.2. ПЧИ в България по години  
Източник: IMF, 2013.

Реформите в България и напредъка в присъединяването към ЕС се отразяват благоприятно върху навлизането на **преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ)**. За целият период 1990-96г. съвкупните ПЧИ са по-малко от 500 млн. амер. дол. След това, до 2002г. техният годишен обем се движи между 500 млн. и 1 млрд. долара, рязко се увеличава след започването на преговорите за присъединяване и достига най-високите си стойности след подписването на договора за членство.



Фигура.3. Три секторна структура 1989-2006г.  
Източник: НСИ

Към края на втория етап на прехода (2005г.) БВП достига равнището на 1989 г., но при коренно различна структура на икономиката. В **структурата на собствеността** преобладава частната собственост – 75% от БВП и 72% от заетите, за разлика от 1989г., когато собствеността е изцяло държавна. Коренно се променя тежестта на 3-те **основни сектора** на икономиката, като индустрията и услугите разменят местата си. До 1994 г. промените в тези два сектора са много динамични, докато дялът на селското стопанство се запазва почти непроменен до 2004 г. и след това започва бавно да намалява.

Размерната структура на предприятията коренно се променя. Заетите лица в икономиката са разпределени почти равномерно в 4-те размерни групи – микро (0-9), малки (10-49), средни (50-249) и големи (250+) предприятия. Неблагоприятен момент е липсата на значими, големи български предприятия извън добивната промишленост и енергетиката.

### *3.3. Икономиката на България след 2007 г.*

През първите години след приемането на България в Европейския съюз продължава високия икономически растеж, основан на засилена вътрешна и външна инвестиционна активност. Макроикономическите показатели са стабилни. Бюджетът е с излишък. Външният дълг намалява. Заетостта и реалните доходи се увеличават.

Световната финансова и дългова криза засяга много силно страните от ЕС. Повечето от тях преживяват спад на БВП на два пъти – през 2008-9г. и 2012-13 г. България е от страните, които преминават сравнително леко през кризата, но темповете на растеж на икономиката намаляват значително – около 1% за периода 2009-14 г. и 3-4% за периода 2015-19 г. Този растеж е по-висок от средния за ЕС и около средния за страните-членки от ЦИЕ.

## **4. Характеристика на съвременната икономика.**

### *4.1. Макроикономическа стабилност*

Икономически, България е средно развита страна. През 2019 г. БВП е 118,7 млрд. лв. или 60.7 млрд. евро, което съответства на 8678 евро на човек от населението. Макро рамката е стабилна. Държавният дълг намаля от 97% (1997) до 20.4% (2019) от БВП, което е сред най-ниските стойности в Европейския съюз. Бюджетът е стабилен, а след 2016 г. завършва с излишък. Външнотърговското салдо е отрицателно, но се покрива от положителното салдо на услугите и от други приходи. Инфлацията е ниска, безработицата е 5.9% за 2019 г.

Таблица 1. Макроикономически показатели

	2017	2018	2019
<b><u>РЕАЛЕН СЕКТОР</u></b>			
БВП (годишен реален темп на изменение, %)	3.5	3.1	3.4
БВП дефлатор (изменение, %)	3.9	4.0	4.7
Хармонизиран индекс на потребителските цени			
✓ изменение спрямо предходен период, (%)	1.8	2.3	3.1
✓ изменение спрямо съответния период на предходната година, (%)	1.2	2.6	2.5
✓ средногодишно изменение, (%)	1.2	2.6	2.5
Общ индекс на цени на производител (изменение, %)	5.0	4.0	3.1
Индекс на цени на производител на вътрешния пазар (изменение, %)	4.2	4.1	3.8
Индекс на цени на производител на международния пазар (изменение, %)	6.1	3.8	2.0
Индекс на промишленото производство (изменение, %)	3.4	0.3	0.6
Наети (хил. души)	2 308	2 320	2 236
Безработни (хил. души)	232	201	195
Безработица (%)	7.1	6.1	5.9
Средна месечна работна заплата (лв.)	1 037	1 146	1 274
БВП на глава от населението (лв.)	14 459	15 615	17 012
<b><u>ДЪРЖАВНА ФИНАНСОВА СТАТИСТИКА - ЕСС</u></b>			
<b><u>2010 МЕТОДОЛОГИЯ</u></b>			
<i>(млн. лв.)</i>			
Бюджетен дефицит(-)/излишък(+)	1 127.3	2 145.0	2 469.7
Държавен дълг (Маастрихтски дълг)	25 907.8	24 430.8	24 204.5
<i>(% от БВП)</i>			
Бюджетен дефицит(-)/излишък(+)	1.1	2.0	2.1
Държавен дълг (Маастрихтски дълг)	25.3	22.3	20.4
<b><u>ВЪНШЕН СЕКТОР</u></b>			
<b>Брутен външен дълг</b>			
<i>(млн. евро)</i>			
Брутен външен дълг	34 211.3	33 802.0	34 071.3
Външен дълг на публичния сектор	6 343.6	6 122.8	6 181.7
Външен дълг на частния сектор	27 867.7	27 679.2	27 889.7
Брутен външен дълг (% от износ на СНФУ)	97.2	91.5	88.3
Краткосрочен дълг/брутен външен дълг (%)	23.5	23.9	24.7
<i>(% от БВП)</i>			
Брутен външен дълг	65.4	60.3	56.2
Външен дълг на публичния сектор	12.1	10.9	10.2
Външен дълг на частния сектор	53.3	49.4	46.0
Краткосрочен външен дълг	15.3	14.4	13.9
<b>Платежен баланс</b>			
<i>(млн. евро)</i>			
Текуща сметка	1 825.0	773.7	2 452.3
Търговско салдо	- 765.8	-1 858.0	-1 685.7
Текуща и капиталова сметка	2 355.4	1 375.5	3 343.6
Капиталова и финансова сметка	2 854.7	3 618.8	3 453.9
Финансова сметка	2 324.3	3 017.1	2 562.6

Преки инвестиции в България	1 618.9	1 027.9	1 092.4
<b>(% от БВП)</b>			
Текуща сметка	3.5	1.4	4.0
Търговско салдо	- 1.5	- 3.3	- 2.8
Услуги, нето	5.8	5.9	6.2
Пътувания, нето	4.0	4.0	3.7
Текуща и капиталова сметка	4.5	2.5	5.5
Капиталова и финансова сметка	5.5	6.5	5.7
Финансова сметка	4.4	5.4	4.2
Преки инвестиции в България	3.1	1.8	1.8
<b>Външна търговия</b>			
<b>(млн. евро)</b>			
Търговско салдо	-2 369.8	-3 499.9	-3 447.3
Износ FOB	27 915.8	28 647.9	29 856.1
Внос CIF	30 285.6	32 147.8	33 303.4
<b>(% от БВП)</b>			
Търговско салдо	- 4.5	- 6.2	- 5.7
Износ FOB	53.4	51.1	49.2
Внос CIF	57.9	57.3	54.9
<b>Други индикатори</b>			
Резервни активи на БНБ/внос на СНФУ (в месеци)	8.6	8.5	8.2
Валутен курс на лева за 1 евро	фиксиран курс 1.95583 лв.		
Валутен курс на лева за 1 щ.д.	1.63081	1.70815	1.74099

Източник: Българска народна банка, 18-05-2020 12:00:00

#### 4.2. Услуги

Секторът на **услугите** е основен сектор в съвременните икономики. В българската икономика най-голям дял заемат дейностите, свързани с Търговия, Ремонт, Транспорт, Хотелиерство и ресторантьорство, които създават около 22% от БВП преди добавянето на корективите. На второ място с 16% принос към БВП идват Държавно управление, Образование, Здравеопазване и Социални дейности. Съвременните високотехнологични услуги, свързани с Информационните технологии, създаването и разпространението на творчески продукти и Далекосъобщенията създават около 7% от БВП. Такъв е приносът на Финансови и застрахователни дейности и на Научни изследвания, Административни и спомагателни дейности. Операциите с недвижими имоти създават около 10% от БВП, а Култура, спорт и развлечения и дейности на домакинства около 2% от БВП на страната.

#### 4.3. Промисленост

Развитието на **промишлеността** след 1989 г. преминава през няколко противоречиви периода – дълбок, двуцифрен спад през 1989-92 г., 1996-99 г. и 2009 г. и сравнително дълготрайни периоди на възстановяване и промяна – 2001-07 г. и 2010-19 г. Относителният дял на промишлеността в създаването на БВП е по-висок от средния за страните членки на ЕС, но по-нисък от този напр. на Чехия и Словакия, заради изключително високия дял

на автомобилостроенето в техните икономики. Може да се приеме, че през 2019г. по обем българската промишленост е достигнала равнището на 1989г. Това е друга промишленост, с различна структура и пазарни позиции. Сега цялото производство е пазарно ориентирано, за разлика от периода преди 1989г., когато основната част от продукцията се произвежда и разменя по междудържавни споразумения и договори.

В **металургията**, след затварянето на „Кремиковци“, производството на черни метали намалява рязко, но производството на цветни метали е пререструктурирано и запазва пазарните си позиции. КЦМ „Пловдив“ продължава да е ключово предприятие в подотрасъла, със стабилни позиции на международните пазари. В **електро енергетиката**, някои централи са закрити (блокове 1-4 на АЕЦ „Козлодуй“), но други са модернизирани, построени са нови мощности и сега капацитета на подотрасъла надхвърля потребностите на страната. **Тежката химическа индустрия** е частично запазена и модернизирана, напр. ключови комбинати като „Соди“ -Девня, „Нефтохим“ -Бургас и др. Заводите за **производството на цимент**, както и **стъкларските заводи**, са модернизирани след тяхната приватизация.

Няколко подотрасъла на преработващата промишленост не можаха да бъдат запазени, въпреки че бяха много подходящи за приватизация и пререструктурирани от стратегически чуждестранни инвеститори – **транспортно машиностроене (електро и мотокари), тежко машиностроене, производството на металорежещи машини, на компютърна техника, на цигари** и др. *Основните причини за това са забавянето на приватизацията, продължителния период на тяхната декапитализация и нежеланието да се допуснат големи чужди инвеститори в България.* След 2002г. много бързо се развива производството на отделни възли и детайли за монтажните автомобилни заводи в други страни. През същият период расте много бързо и производството на компютърна техника и компоненти, главно в две посоки – производство и износ на компоненти и сглобяване от микро фирми на компютри за българските потребители с готови компоненти, основно от страните от Източна Азия. *Основната слабост на българското машиностроене е, че няма големи заводи за производство на готови продукти на познати световни марки.*

Единственият подотрасъл на машиностроенето, който не само запазва, но и разшири и модернизира производството си е **„Производство на електрически съоръжения“** (проводници и кабели, акумулатори, електрически машини, трансформатори, телефони и др.). Годишното производство е в размер на 10 млрд. евро, а износът – 2 млрд. евро.

В развитието на **фармацевтичната индустрия** ясно се очертават два периода – трудно възстановяване до кризата (2009) и бърз растеж след това, с два пъти по-високи темпове от промишлеността като цяло. Подотрасъл **дърводобив и дървообработване** се развива по-бавно, но **производството на хартия** и продукти от нея, както и **мебелното** производство се развиват

по-бързо от средното за промишлеността. **Производството на текстил и на облекла** се възстановява сравнително успешно след 2000 г., но тези производства най-тежко (над 50 процентен спад) и най-дълго (три последователни години) са засегнати от кризата през 2008-09 г.

**Производството на бира** е преструктурирано и модернизирано успешно след приватизацията на предприятията, основно от световни производители в бранша, които запазват най-популярните български марки бира. **В производството на вино** все повече се налагат стотиците малки и средни винарни, много от които произвеждат и изнасят качествени вина. Подобно е развитието на производството на **мляко и млечни продукти** и на **месо и месни продукти**. *Основен проблем при хранителната индустрия е недостигът на местни суровини.*

Развитието на производството на промишлени продукти според тяхното предназначение също има своите особености. Производството на **междинни продукти** расте с темпове, близки до средните, а това на **нетрайни продукти за потребление** – по-бавно от средните за промишлеността. Най-бързо расте производството на **трайни продукти за потребление** и на **капиталови продукти**. Производството на последните расте най-бързо след кризата от 2009 г. *Това са положителни промени, които подобряват структурата и инвестиционните възможности на българската промишленост.*

#### 4.4. Селско стопанство

Развитието на **селското стопанство** след 1989г. е противоречиво. Връщането на земята на наследниците на предишните ѝ собственици в реални граници води до нейното разпокъсване на милиони малки участъци, неподходящи за машинно обработване. Поради интензивната вътрешна миграция и неблагоприятната възрастова структура на живеещите в селата, преобладаващата част от собствениците на земя не искат или не могат да я обработват. А тези, които имат желание и могат да обработват земята, нямат средства за да инвестират в създаването на модерни и ефективни земеделски стопанства. Това води до стагнация на земеделието на ниско равнище в продължение на повече от 10 години.

Таблица 2. Стопанства (бр.), обработваема земя (ha) и производство (хил. евро) според размера на стопанствата (ha)

		0 - 4.9 ha	5 - 9.9 ha	10 - 49.9 ha	≥50
Стопанства - брой	2016	167,470	9,860	15,650	9,720
	2005	511,190	10,440	7,660	5,330
Обработвана земя - хектари	2016	130,810	69,470	369,190	3,899,030
	2005	358,280	66,900	145,970	2,158,230
Производство - хил. евро	2016	760,108	110,838	385,412	2,586,534
	2005	1,178,561	90,453	156,765	895,502

Източник: Евростат

Картината започна да се променя след 2000-та година. Естествените процеси на развитие са повлияни първоначално от предприсъединителните фондове (САПАРД и др.) и особено силно от структурните фондове, след присъединяването на България към ЕС. Само по фонда за развитие на земеделието и селските райони след 2007г. в страната са инвестирани годишно по 2-3 млрд. лева. Въпреки, че част от средствата не са инвестирани ефективно или по предназначение, като цяло те оказват положително влияние за модернизацията на част от селскостопанските отрасли.

От 2005 г. до 2016 г. 2.6 пъти намалява общият брой на стопанствата, основно за сметка на тези, които обработват до 4.9 ha земя, а близо 2 пъти се увеличава броят на стопанствата, обработващи над 10 ha. Същата тенденция на концентрация се наблюдава и по отношение на обработваемата земя и произведената продукция.

*Таблица 2. Стопанства (бр.), обработваема земя (ha) и производство (хил. евро) според дохода на стопанствата (евро)*

		0 - 7999	8 000 - 14 999	15 000 - 99 999	≥100 000
Стопанства - брой	2016	164,140	13,590	19,270	5,730
	2005	509,730	12,460	22,270	2,630
Обработвана земя - хектари	2016	197,060	120,270	681,490	3,469,680
	2005	427,820	83,440	449,930	1,768,200
Производство - хил. евро	2016	325,766	149,419	678,927	2,688,780
	2005	874,071	132,966	327,304	986,939

*Източник: Евростат*

Размерът на обработваната земя от едно стопанство не е гаранция за ефективност и затова е важно да се види групирането на стопанствата според получавания доход. Близо 3 пъти намалява броят на нежизнеспособните стопанства с доход до 7999 евро. Броят на стопанствата с доход над 15000 евро се запазва почти същият, но обработваната земя и произведената продукция от тях се увеличава 2-3 пъти.

В резултат на реструктурирането на селскостопанското производство през последните 15 години са създадени 35-40 хиляди ефективни стопанства, които обработват около 80% от земята и произвеждат около 80% от селскостопанската продукция (заедно със селскостопанските предприятия, които не обработват земя). Те са разпространени преди всичко в зърнопроизводството, където има свръх концентрация и частично в останалите подотрасли. Освен това, повечето от тях обработват земята под аренда. Голяма част от земята в България е собственост на фондове, което също е фактор за засилване на значението на арендните отношения в поземлените отношения в страната. *Това не е най-добрата основа за създаването на трайна връзка на работещите със земята, която обработват и за устойчиво развитие на селските райони.*

Производството на отделни селскостопански продукти се развива неравномерно. Увеличено е производството на зърно (пшеница, царевица) на 10-11 млн.т. годишно, на слънчоглед – 1.8-2.0 млн.т., на варива и бобови растения. Намалено е производството на зеленчуци и плодове, на тютюн и др. Над 3 пъти са намалени площите на лозята и над 2 пъти производството на грозде. Като цяло на добро равнище е производството на етерично-маслени култури (маслодайна роза, лавандула, маточина и др.).

Животновъдството се развива *много под възможностите и традициите на страната*. Относителният дял на животновъдството в общата селскостопанска продукция намалява с около 10 процентни пункта. Намален е броят на животните в говедовъдството (500-550 х.бр.), овцевъдството (1350 х.бр.) и свиневъдството (650 х.бр.). Добре е развито птицевъдството (15 млн.бр.). По-малкият брой животни лишава преработвателната промишленост от собствена суровинна база и пречи на нейното развитие.

#### 4.5. Външна търговия

България е страна с малка, отворена икономика, която развива интензивни отношения с останалия свят. Оборътът на **външната търговия** надхвърля БВП на страната. Основните ни търговски партньори са страните от ЕС и съседните държави. По страни, най-голяма е търговията на България с Германия, Италия, Румъния, Турция, Русия и Гърция. Търговското салдо на страната е отрицателно (4-8 млрд. евро годишно), но като се вземе предвид положителното салдо от услугите (основно туризма) и постъпленията на средства от други източници, текущата, капиталовата и финансовата сметки на страната винаги са положителни. България има отрицателно търговско салдо със страните от ЕС, но положително салдо с балканските страни, така че търговията ни с европейските страни е балансирана. Положително е салдото ни и с индустриално развитите страни, членки на ОИСР, извън страните от ЕС. Не е балансирана външната търговия на България с Русия (4-8 млрд. евро годишно), заради големия обем на вноса на енергийни ресурси от тази страна. По групи стоки, положителен е търговския ни баланс при продуктите на хранителната и леката промишленост, от растителен и животински произход, изделия от кожи, дървен материал, текстил и др. Отрицателният ни баланс се формира основно от машини, оборудване и превозни средства, минерални горива и химични продукти.

### 5. Заключение

Развитието българската икономика след 1996г. е успешно – почти 4 пъти е съкратено изоставането на страната от средното за ЕС по показателя БВП по пазарни цени (от 7.5% на 27.9%) и почти 2 пъти по ППС (от 27.9% на 52%). Разгледано в по-широк план, България и сега е с по-добри икономически показатели от страните от Западните Балкани и от някои от страните, бивши републики на Съветския съюз.



Въпреки това икономическото развитие на страната не може да бъде оценено като успешно по две причини. Първата е, че в сравнителен план, през периода 1989-2019, *България загуби мястото си сред източноевропейските икономики и сега е страната с най-ниско равнище на БВП на глава от населението сред страните-членки на ЕС*. По-голямата част от бившите социалистически страни са в диапазона 70-90% от средното за ЕС. Втората причина е, че един от показателите за хомогенност на общността е да няма страна-членка, чиито БВП на човек да е по-малък от 80% от средния за ЕС. България е твърде далеч от тази граница.

Причините са две – **дългият период на нереформираност на икономиката**, който доведе до масивна декапитализация на държавните предприятия и удължи времето за възстановяване (16 вместо 5-6 години) и запазване на **модела на обвързаност на част от бизнеса с политиката за извличане на рента** (висока корупция, нагласени държавни поръчки, измами с ДДС, неефективна съдебна система и администрация и др.) вместо да се разчита на печалба от конкурентоспособни продукти и услуги. Навсякъде в Източна Европа имаше опити за използване на властови позиции за извличане на рента, но никъде не бяха толкова успешни, колкото в България.

#### **Литература:**

apro\_cpnh1, (Eurostat: Crop production in national humidity, GEO: Bulgaria, *Last update: 08.05.20, Extracted on: 23.05.20*)

ef\_m\_farmleg, (Eurostat: Farm indicators by agricultural area, type of farm, standard output, legal form. *Last update 24.02.20, Extracted on 30.05.20*).

IMF, 2013.

MPD\_2018, (Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), „Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-run economic development“ , Maddison Project Working paper 10, *download at [www.ggdc.net/maddison](http://www.ggdc.net/maddison)*).

Българска народна банка, 18-05-2020 12:00:00

Евростат

НСИ

**85**  
години

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
*„Димитър А. Ценов” - Свищов*

---

Направление  
**Финанси, икономикс,  
застраховане и осигуряване**

---

Международна научно-практическа конференция  
**„УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ  
ПРЕЗ XXI ВЕК – ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА“**



# ИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ПУБЛИЧНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИМОТИТЕ - ДЪРЖАВНАТА И ОБЩИНСКА СОБСТВЕНОСТ

Проф. д.н. Борислав Борисов<sup>1</sup>

**Резюме:** *Когато се говори за управление на държавната и общинска собственост почти винаги се дискутират технически и правни въпроси, свързани с придобиването и разпореждането с имотите, вещните права върху тях, строителни регламенти и други, но не в същата степен и икономическите аспекти на създаването и експлоатирването на това национално богатство. Независимо дали са част от активите на държавни и общински предприятия или са имущество на самостоятелно обособени обекти, вещите и имотите държавна и общинска собственост са национален капитал, който трябва да се увеличава и ползва ефективно. Докладът представя добри практики в това отношение и модел за определяне на рейтинг на предприятията и обектите – държавна и общинска собственост, който може да се използва за да се определи тяхната пазарна позиция в сравнение с други подобни обекти. Той може да служи за ориентир при евентуалната им продажба, отдаване под наем или сделки за публично-частни партньорства.*

**Ключови думи:** *държавна и общинска собственост, бизнес оценяване*  
**JEL:** H82, H83

## ECONOMIC ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF PUBLIC ENTERPRISES AND STATE AND MUNICIPAL PROPERTIES

Prof. Borislav Borissov, DSc

**Abstract:** *When it comes to the management of state and municipal property, technical and legal issues related to the acquisition and disposal of property, real rights over them, building regulations and others are almost always discussed, but not to the same extent the economic aspects of the creation and operation of this national treasure. Regardless of whether they are part of the assets of state and municipal enterprises or are property of separate objects for commercial or social purposes, state and municipal property is a national capital that must be increased and used effectively. The report presents good practices in this regard and a model for determining the rating of enterprises and sites - state and municipal property, which can be used to determine their market position compared to other similar sites. It can serve as a guide in their eventual sale, rental or transactions for public-private partnerships.*

**Key words:** *state and municipal property, business evaluation*  
**JEL:** H82, H83

---

<sup>1</sup> b.borissov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“

## 1. Въведение

У нас управлението на държавните и общински активи се разглежда от различни закони, в зависимост от техния статут. Така например, Законът за публичните предприятия регламентира държавната политика по отношение на търговските дружества с над 50 на сто държавно/общинско участие в капитала, техните дъщерни дружества и държавните предприятия, създадени със специални закони. Придобиването, управлението и разпореждането с имоти и движими вещи - държавна собственост се урежда със Закона за държавната собственост, а същото за общинските имоти и вещи – със Закона за общинската собственост. Тези закони уреждат предимно правни и технически въпроси, като придобиване, отчуждаване, отдаване под наем, строителство, надстройкаване и пр. По-малко внимание се отрежда на тяхното управление и контрола върху тяхното ползване и то само в Законът за публичните предприятия. Между всички тези активи обаче има нещо много общо – те формират общото богатство на държавата и общините, те са създадени и придобити с публични средства в името на предоставянето на публични услуги. Независимо дали едни вещи са част от активите на държавно или общинско търговско дружество или на самостоятелен обект, те трябва да се управляват икономически ефективно и социално целесъобразно.

Въпросът кои предприятия се управляват по-добре – частните или публичните, т.е. държавни и общински<sup>2</sup> като че ли е риторичен. Преобладава мнението, че държавата и общините не могат да управляват ефективно своите търговски дружества, затова, там където е целесъобразно от гледна точка на обществения интерес, те трябва да се приватизират. В недалечното минало у нас държавата беше собственик на всички предприятия, независимо от техния предмет на дейност. Общините, освен предприятия за битови услуги и социални дейности, което напълно се вписва в техните обществени функции, имаха и металопреработващи, дървопреработващи, строителни, мебелни и всякакви други такива, чиито предмет на дейност трудно може да се асоциира с необходимостта от удовлетворяване на битовите и социални потребности на населението от дадена община. Затова те бяха приватизирани веднага след настъпването на политическите и икономически промени от началото на 90-те години. Това, че голяма част от тях след това бяха закрити и разграбени, не се дължи на сгрешена икономическа целесъобразност, а на лош политически подход при осъществяването на приватизацията.

В наше време, управлението на останалите като необходими държавни и общински дружества, както и новосъздадените такива, също не е

---

<sup>2</sup> От тук и нататък под „публично предприятие“ ще се разбира такова, чиито капитал изцяло или частично е собственост на държавата или на дадена община, по смисъла на Закона за публичните предприятия. Не трябва да се прави аналог с публичните компании, чиито ценни книжа се търгуват на фондовите борси, но капиталът на които е частен. Това не е пречка ценни книжа на дадено държавно или общинско търговско дружество също да се предлагат на борсата.

безпроблемно. Политическите спорове за това как дадено ръководство на публично предприятие е злоупотребило със средства или е довело дружеството до фалит, са почти ежедневни. На фона на всичко това обаче, ще бъдем много неубедителни, ако кажем, че формата на собственост е определяща за ефективността на едно предприятие. По-скоро това е начинът на управление и оказвания от собственика или собствениците контрол. По света има много примери на добре управлявани държавни и общински дружества, както и механизми за по-добър финансов контрол, счетоводство, ценообразуване и пр.

## 2. Положителният пример

Когато се търсят възможности за решаване на един проблем, не трябва да се „открива топлата вода“, а да се търсят решения, които вече са доказали своята ефективност на други места. Положителна практика по отношение управлението на публичните предприятия и общинската собственост от години демонстрира Хамбург, Германия. Публичните дружества осъществяват целия набор от обществени услуги за гражданите на Хамбург - предоставянето на достъпно жилищно пространство, изхвърлянето на отпадъци, водоснабдяването и електричеството, експлоатацията на пристанището, летището и други обществени услуги, които се управляват от Концерна FHN<sup>3</sup>. Той обхваща всички заети в органите и офисите на основна администрация на града. FHN и HGV Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH (HGV) или Хамбургско дружество за управление на активи и инвестиции ООД, са двата основни субекта, обединяващи голяма част от градските публични компании. HGV действа като групово холдингово дружество и обхваща сегментите на местния обществен транспорт, трафика и логистиката, снабдяването и чистотата, управлението на недвижимите имоти и градското развитие, както и осъществяването на публични инвестиции в различни сфери.

Публичните компании имат важен принос за създаването на стойност в Хамбург и редовно генерират положителни печалби за концерна FHN, като по този начин увеличават активите на града. Те се контролират и се отчитат пред Сената, който приема отчета, доклада за инвестициите и възнагражденията (Rechnungshof, 2021).

Предприятията от концерн FHN и холдинговата група HGV имат приет Кодекс за корпоративно управление в Хамбург. Той определя стандарти за добро корпоративно управление и ги свързва с очакванията на корпоративните органи. Последният вариант на Хамбургският кодекс за корпоративно управление е валиден от 1 януари 2020 г. (Hamburger Corporate Governance Kodex, 2021). Кодексът за корпоративно управление в Хамбург (HCGK) е предназначен за:

---

<sup>3</sup> От Freie und Hansestadt Hamburg – Свободен хайзенски град Хамбург.

- осигуряване на непрекъснат процес на подобряване на корпоративното управление в публичните компании в Хамбург;
- увеличаване прозрачността на публичните компании в Хамбург и чрез повече публичност и доверие за проверка в решенията, взети от администрацията и провежданите политики;
- увереност, че ръководствата на публичните компании се ангажират с целите за устойчивост на FNN и работят за това;
- определяне на стандарт за взаимодействие между акционерите, надзорния орган и ръководството с цел на непрекъснато усъвършенстване.

Наред с публичните предприятия, които се управляват на чисто пазарен принцип при прилагане на модерен бизнес мениджмънт, необхванатите в техните активи имоти, съоръжения, сгради и други обекти, също се управляват от FNN, като се завеждат по действителни пазарни цени, начислява им се амортизация, поддържат се и се увеличават чрез нови публични инвестиции. Така по всяко време се знае какво е реалното богатство на града, материализирано в акции и дялове на неговите търговски дружества, отделни имоти, инфраструктурни съоръжения, сгради и различни други обекти, публична собственост.

Представяме този пример, за да опровергаем ширещото се разбиране, че публичните предприятия са нерентабилни, било то поради спецификата на тяхната дейност, която има предимно социален характер, било то поради недобро управление. Другият ни мотив е да обърнем внимание на факта, че държавата и общините трябва да държат сметка за стойността на своя „капитал“, независимо дали е част от активите на дадено търговско дружество, дали е елемент на обществената инфраструктура или представлява отделни имоти и вещи държавна и общинска собственост.

### **3. Определяне на реалната стойност на активите – ключов момент в управлението на собствеността**

Не можем да говорим за ефективно управление на нещо, ако не знаем неговата реална цена. Управлението на публичната собственост – държавна и обществена, също не може да се бъде ефективно, ако не се знае колко струва тя. Тук не става въпрос само за активите на търговските дружества с държавно и общинско участие, но и за необхванатите в тях нефинансови активи – сгради, транспортни средства, оборудване, инфраструктурни съоръжения, софтуер и пр., включени в балансите на държавните институции и общините. До 2016 г. те подлежаха на обезценка, но върху тяхната стойност не се начисляваше амортизация, като един от основните разходи. Това водеше до два съществени проблема – първо, не можеше да се прецени реално дали активите на държавата и общините се увеличават или намаляват, т.е. дали е налице капитализация или декапитализация на публичния сектор и второ, след като не се начислява един от основните разходи, няма

как да се изпълни законовото условие за определяне на размера на държавните и местни такси и цени на публични услуги на базата на реалните разходи по предоставянето им.

Тъй като стана ясно, че обезценка на нефинансовите дълготрайни активи, счетоводната загуба от обезценка не може да бъде заместител на начисляването на амортизациите, през 2016 г. Дирекция „Държавно съкровище“ на Министерството на финансите публикува писмо ДДС № 05/30.09.2016 г., с което на основание чл. 164, ал. 1 и 3 от Закона за публичните финанси и чл. 67, ал. 3 от ПМС № 380/2015 г. се регламентираше начисляването на амортизации в бюджетните организации. В т. 4 на указанията се казва, че „за разлика от обезценката, която измерва евентуалната загуба от държането на актива в резултат на множество фактори и причини, начисляването на амортизации е насочено най-вече към отразяването по систематичен начин на потока на потреблението на икономическите изгоди и потенциал на нефинансовия дълготраен актив за периода от придобиването до неговото отписване. Предвид на това, разходите за амортизация като счетоводен израз на степента на използването на нефинансовите дълготрайни активи в осигуряването на публични услуги и дейности се приравняват на трансакции и се включват в разходите за дейността, докато счетоводните обезценки (както и преоценките) на нефинансовите активи отразяват ефекта от други събития - загуби (печалби) от държането а актива и не се включват в измерването на разходите за публични услуги и дейности“ (Министерство на финансите, 2016).

Начисляването на амортизации на нефинансовите активи на държавата и общините е крачка в правилната посока, но трябва да се има предвид, че тяхната досегашна балансова стойност не беше реална. Тя може да бъде такава само след преоценка по пазарни цени. Така че, не може да се говори за реална стойност на активите при нереални цени. Действително, с течение на времето старите активи напълно ще се амортизират, а новите ще се завеждат по реални цени на придобиване и по този начин един ден може да се стигне до реална стойност на капитала на държавата и общините, т.е. ще може да се каже колко струват техните активи.

Реална представа за цената на активите се получава при определянето на тяхната справедлива пазарна цена, по методите за бизнес оценяване, прилагани от лицензирани бизнес оценители. Така е направено в Хамбург, което е отнело около две години и много средства. Без съмнение, това не може да стане у нас на този етап, затова към възлагане на доклади за справедливи пазарни стойности на активите се пристъпва само при тяхната продажба или при договаряне на някаква форма на публично-частно партньорство. Не е възможно, също така, да се прилагат методи за пазарна оценка на капитала на предприятия, чиито акции се листват на фондовата борса, тъй като у нас все още ценните книжа на държавните предприятия (акции, облигации и деривати) не се предлагат на борсата, макар и за това



да се говори повече от 5-6 години. Този факт ограничава и възможностите за определяне на кредитния рейтинг на тези предприятия. Като се има предвид, че голяма част от публичните услуги у нас се предлагат от структури, чието имущество не е включено в капитала на търговски дружества, то определянето на рейтинг на тези обекти е още по-невъзможно. Такива нетърговски дружества са общинските предприятия, създавани по Закона за общинската собственост. Съществуват и множество малки обекти, като общински пазари, социални домове и др., които също са собственост на държавата или общините и стойността им участва в общото им богатство. На тях по никакъв повод не са им правени реални пазарни оценки, още по-малко – определяне на рейтинги с цел да се получи представа за това как биха се котирали на пазара сред другите, в повечето случаи несъпоставими активи.

На основата на тези императивни условия, както и на ограниченията, произтичащи от особеностите на националната икономика, трябва да се търсят възможности, които в максимална степен да отразяват възприетите изисквания за формиране на рейтинг на публичните предприятия и отделни обекти с икономическо и социално предназначение. Такива възможности могат да се открият в съотношенията между различните пазарни оценки, направени при използването на няколко подхода и метода за бизнес оценяване. Съгласно Българските стандарти за оценяване (Дерменджиева, 2018), тези подходи и методи, са:

1. Приходен подход, който се реализира чрез прилагането на един от следните методи
  - Метод на дисконтираните парични потоци;
  - Моделът за ценообразуване на капиталовите активи (САРМ);
  - Метод на капитализация на дохода.
2. Разходен подход, който се реализира чрез прилагането на един от следните методи
  - Метод на амортизираната възстановителна стойност;
  - Метод на амортизираната възпроизводителна стойност.
3. Сравнителен подход, който се реализира чрез прилагането на един от следните методи
  - Метод на пазарните сравнения (аналози);
  - Метод на пазарните множители.

Едни от тези методи се основават на доходността, други - на коригираната счетоводна стойност на активите и трети - на пазарните сравнения. Така се формират три вида оценки за един и същ обект, които в по-малка или по-голяма степен могат да се различават една от друга. Тези различия не са случайни или субективни, а са породени от спецификата на използваните подходи и методи за оценяване. Това е още един аргумент за това да се търси един обобщаващ показател, който да отчита спецификата на всички методи и да дава възможност за съпоставка на позицията на

оценяваното предприятие или обект с други такива, какъвто може да бъде рейтинът.

Отношението между стойността, определена на базата на методите на приходния подход и тази по разходния подход, е **индикатор за доходността на един лев амортизирана стойност от активите на предприятието**. Колкото това съотношение е по-високо толкова по-привлекателно ще бъде самото предприятие. В този случай няма значение дали предприятието емитира акции или не, дали е акционерно дружество, дружество с ограничена отговорност, държавно или общинско предприятие. Нещо повече, тези оценки могат да се правят и на самостоятелни обекти, които носят приходи и които не са включени в капитала на търговски дружества. Отношението ще бъде равно на единица само тогава, когато двете стойности - по приходния подход и по разходния подход, съвпадат. В останалите случаи то ще бъде по-голямо или по-малко от единица.

Отношението на справедливата пазарна стойност на предприятието, формирана на базата на пазарни сравнения и тази определена чрез приходния подход ще бъде **индикатор за това как пазара оценява доходността на предприятието/обекта**, т.е. дали той подценява възможностите му да генерира приходи или ги надценява. Подобно на индекса PER, колкото е по-високо това съотношение толкова по-голям ще бъде дохода от нарастване на пазарната стойност на предприятието/обекта. То също може да бъде по-голямо, равно или по-малко от единица.

Общата оценка за рейтинга на предприятието или на отделен самостоятелен обект, който носи определени приходи, ще се формира като произведение на двете отношения. Така рейтинът ще изразява едновременно доходността на предприятието/обекта и активното отношение на пазара:

$$R = \frac{RE}{CE} \times \frac{ME}{RE} \quad /1/$$

или след съкращение ще получим:

$$R = \frac{ME}{CE} \quad /2/$$

където:

$R$  е рейтинг на предприятието/обекта;

$RE$ - стойността, определена по приходния подход;

$CE$  - стойността, определена по разходния подход;

$ME$ - стойността по пазарния подход.

Тъй като според изискванията на българското законодателство справедливата пазарна стойност се определя на базата на оценките, получени най-малко по два метода, то в случаите, когато не са правени оценки по трите подхода, рейтинът на предприятието или самостоятелния обект ще се формира само на база на едно от двете произведения на формулата, т.е.:

$$R = \frac{RE}{CE} \quad /3/$$

или

$$R = \frac{ME}{RE} \quad /4/$$

#### **4. Заключение**

Определянето на реалните пазарни цени на активите на държавата и общините, независимо дали те се материализират под формата на акции и дялове, на обособени предприятия, които не са търговски дружества или на отделни обекти с икономическо, социално или друго предназначение, е важно от гледна точка на това във всеки един момент да се знае какво е богатството на държавата или на дадена община, дали те увеличават своите активи във времето или се декапитализират, дали се управляват устойчиво с грижа за бъдещето или се „източват“ с цел удовлетворяването на текущи потребности.

Освен реалното остойносттаване на държавната и общинска собственост има и други изисквания, които е необходимо да се спазват, за да може да се каже, че държавната и общинската собственост „работят“ в полза на обществото. Такива са изискванията за определяне размера на цените на публичните услуги на базата на реалните разходи по предоставянето им, а също и отчитането на социалната им поносимост. Не на последно място е прилагането на формите на публично-частното партньорство при доказана целесъобразност, ефективност и ефикасност.

#### **Използвани източници**

Дерменджиева, С. и. (2018). Български стандарти за оценяване. София:

Камера на независимите оценители в България.

Министерството на финансите (2016). ДДС № 05/30.09.2016 г.

Hamburger Corporate Governance Kodex (2021). Извлечено от

<http://www.beteiligungsbericht.fb.hamburg.de/Download/HamburgerCorporateGovernanceKodexab2020.pdf>

Rechnungshof, F. u. (2021). Jahresbericht 2021 über die Prüfung der Haushalts- und Wirtschaftsführung der Freien und Hansestadt Hamburg einschließlich der Haushalts und Konzernrechnung 2019. Hamburg.

# СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС И ЕГО ПРОЯВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Украины  
Зверяков Михаил Иванович<sup>1</sup>

**Резюме:** Показано, что пандемия COVID-19 затронувшая структуру глобального общества запустила развертывание кризисных явлений, соединивших в себе ряд накопившихся противоречий, существовавших до пандемии. Доказана необходимость исследования контуров будущей естественной модели экономического роста, которая будет способствовать разрешению системно-структурного кризиса.

**Ключевые слова:** системно-структурный кризис, COVID-19, глобальный капитализм, шок предложения, шок спроса, стагфляция.

**JEL:** I15, I18, H12, E52

## SYSTEM-STRUCTURAL CRISIS AND ITS MANIFESTATION IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member  
of the National Academy of Sciences of Ukraine  
Zveryakov Mikhail

**Abstract:** It is shown that the COVID-19 pandemic, which affected the structure of global society, triggered the development of crisis phenomena, which combined a number of accumulated contradictions that existed before the pandemic. The need to study the contours of the future natural model of economic growth, which will help resolve the systemic-structural crisis, has been proven.

**Keywords:** system-structural crisis, COVID-19, global capitalism, supply shock, demand shock, stagflation.

**JEL:** I15, I18, H12, E52

### 1. Введение

Пандемия COVID-19, которая впервые затронула глобальное общество более четко высветила целый ряд проблем, которые в нем уже существовали, но не проявлялись столь рельефно как во время чрезвычайной ситуации. Как показывает исторический опыт, пандемия COVID-19 – это не только, собственно, медицинская проблема, ее следует рассматривать как одну из чрезвычайных ситуаций с которой столкнулось человечество. Борьба с

---

<sup>1</sup> michailzverjakov@ukr.net, заведующий кафедрой общей экономической теории и экономической политики Одесского национального экономического университета г. Одесса, Украина

нынешней пандемией определяется теми возможностями, которые очертила ему современная эпоха глобального капитализма. Эти возможности не могут выходить за пределы тех знаний и социальных практик, которые имеет в своем арсенале человечество. Оно может лишь мобилизовать их в борьбе с коронавирусом. Об этом свидетельствует весь предыдущий опыт борьбы с пандемиями, которые имели место в человеческом обществе в прошлом.

## **2. Особенности проявления пандемий в различных обществах**

Пандемия COVID-19 случилась в обществе глобального капитализма, тогда как предыдущие затронули общества с аграрной и индустриальной экономикой. Эти разные по своему социально-экономическому развитию общества по-разному реагировали на пандемии. Но что в них было общее, так это медицинские и административные меры, а также социальная мобильность как очень важный ресурс.

Предпринятые меры медицинского, административного и социального характера достаточно радикально меняют облик общества. К примеру, борьба с пандемией чумы в аграрных обществах привела к усовершенствованию гражданского общества и демократизации церкви, отмены крепостного права, росту городов, повышению товарно-денежных форм связи.

Опыт борьбы с „испанкой“ в индустриальном обществе в начале XX века во многом способствовал становлению социального государства и его законам о защите рабочих на производстве: условиях труда, минимальной заработной платы, больничных листах, пенсиях и т.п.

Таким образом, реакция обществ на чрезвычайную ситуацию способствовала распространению наметившихся изменений в структуре общества, экономики, технологий, социальных норм, которые стали общепринятыми и способствовали модернизации и обновлению обществ.

В эпоху глобального капитализма, когда экономика национальных государств перестает быть главным объектом регулирующего воздействия, а глобальные рынки и их главные игроки – глобальные монополии являются главными несущими конструкциями мир-системного устройства, ключевые административные или экономические решения в условиях пандемии становятся очень чувствительными для всех стран как центра, так и периферии. Эти административно-политические решения в сфере рынка привели к системным сбоям глобальной экономики. Неожиданные политические решения, обусловленные чрезвычайными обстоятельствами, стали резко контролировать с неолиберальной апологией саморегулирующихся рынков – позднего капитализма.

## **3. Развертывание кризисных явлений как результат пандемии COVID-19**

Как показывает мировой исторический опыт, пандемия COVID-19 стала своеобразным спусковым крючком, который запустил развертывание

кризисных явлений, которые соединили в себе ряд накопившихся противоречий, существовавших до пандемии.

Во-первых, кризис со всей очевидностью выявил проблемы, которые накопились в системе здравоохранения ведущих стран капитализма, а также его периферии. До пандемии многим казалось, что в высокоразвитых странах сложилась эффективная система здравоохранения, которая была сконцентрирована на оказании медицинской помощи отдельному человеку, а не большой массе стареющего населения, страдающего от инфекционного заболевания. В такой системе здравоохранения, которая сложилась в странах Запада больной получал индивидуальную медицинскую помощь и освобождал место в клинике для другого пациента, таким образом долечивался дома. Оказалось, что современная медицинская инфраструктура не готова к эпидемиям, когда необходимо изолировать большое количество людей. Здесь уместно вспомнить принципы организации советской медицины под руководством наркома здравоохранения Николая Семашко. Основной целью этой системы здравоохранения было не столько продление долголетия, сколько предупреждение эпидемий и борьба с ними.

Следовательно, осмысление опыта борьбы с пандемией в различных странах станет основой будущей модернизации системы здравоохранения, которая сможет противостоять эпидемиям. Можно предположить, что это будет одним из основных трендов развития медицины, в которой борьба с массовыми заболеваниями будет доминирующей.

Вторая составляющая экономического кризиса, вызванного пандемией – это разрушение цепочек товарных поставок. В неоклассической экономической теории такой феномен называется „шоком предложения“. Такие разрушения товарных поставок были вызваны административными методами физического ограничения функционирования предприятий в сферах производства и услуг. Из-за закрытия предприятий отдельных отраслей, регионов, стран в целом произошло резкое сокращение предложения товаров и услуг в глобальной экономике. С такими явлениями мировая экономика не сталкивалась на протяжении почти полвека.

Особая сложность нынешнего момента состоит в том, что на шок предложения накладывается шок спроса. Эта специфическая особенность снижения спроса обусловлена снижением покупательной способности населения из-за сокращения доходов. Происходит сжатие спроса на отечественные товары на внутреннем рынке, а также на экспортные товары на внешнем рынке. Такое сложное переплетение шоков предложения и спроса – важная особенность современного кризиса, имеющего структурный характер. Структурный кризис не является циклическим, хотя он периодически возникает в рыночной экономике, но он длится более десяти лет. Такой кризис приводит к смене, в первую очередь, технологических параметров экономики, а в итоге к изменению структуры национального хозяйства за счет

замещения старых базовых технологических укладов новыми более эффективными. Его главным признаком выступает снижение стимулирующего потенциала ведущих технологических укладов, которое проявляется в падении нормы прибыли задействованного в нем капитала. Выход из структурного кризиса может быть осуществлен путем появления массовых нововведений в разные сферы экономики, новых производств, товаров, услуг. Все это приводит к изменению облика экономики.

Глобальный структурный кризис существенно влияет на развитие науки во всех направлениях.

Свертывание производственной активности создает условия для возникновения стагнации в производстве и повышения инфляции. Такое явление, крайне опасное в экономике, называется стагфляцией.

В условиях глобальной экономики спад производства в одних странах превращается шоком со стороны совокупного спроса для их торговых партнеров, традиционно поставляющих продукцию производственного назначения. Такого рода шоки предложения усиливают рецессию, но в то же время они замедляют инфляцию. Поэтому рекомендации по поводу борьбы с шоком путем денежного вливания в экономику несостоятельны, поскольку такие действия приводят к росту инфляции, которая вместе с рецессией, приводит к стагфляции. Именно так случилось в мировой экономике при преодолении инфляции 1970-1980 гг. Борьба со стагфляцией является длительной и требующая применение крайне болезненных инструментов.

Выявление силы действия упомянутых шоков крайне сложно определить ввиду их незавершённого действия. Эти шоки наложились на действие других негативных процессов, которые обусловили структурный кризис. Это обвал мировых сырьевых рынков, гипертрофированное возрастание спекулятивного финансового капитала, а также значительное сокращение производственных мощностей реального сектора экономики. Например, масштаб недогрузки последнего существенно превышает уровень рецессий 1990-1991, 2000-2001 и 2008 гг. Это соответствует глубине спада 1982 года. Примечательно то, что рецессия охватила и высокотехнологичный сектор. К примеру, в производстве полупроводников и электронных компонентов загрузка мощностей упала ниже 70 %, а в секторе телекоммуникационного оборудования такое падение оказалось еще ниже (Хайдер, 2021, с. 7). В то же время полупроводниковая отрасль США контролирует 50 % глобального рынка полупроводников емкостью примерно 350 млрд. долл. Тогда как доля Южной Кореи на этом рынке составляет 17%, Японии – 11 %, Европы – 9 %, Тайваня – 6%, Китая – 4%. Экспорт полупроводников есть третьей за величиной статьёй экспорта промышленных изделий США после самолетов 1119 млрд. дол. и автомобилей 155 млрд. дол. достигая 42 млрд. дол. Эта отрасль обеспечивает приблизительно 150 тыс. рабочих мест и еще 1 млн. в других отраслях экономики (Зверяков, 2020, с. 13).

В процессе борьбы с пандемией пришлось идти на сознательные подавления функций рыночного механизма путем административного ограничения деятельности бизнеса, регулирования цен, контроля за поставками отдельных видов продукции, поддержки людей, оказавшихся без средств существования.

Также иной характер приобрела финансовая и денежно-кредитная политика. Такие строгие институциональные правила на размеры бюджетного дефицита и уровень инфляции были отложены до лучших времен. Решение текущих, краткосрочных проблем вышло на первый план в связи с их крайней важностью для каждой национальной экономики в условиях пандемии. Однако при решении чрезвычайных проблем остается определенный предел, который нельзя нарушить – это обеспечение минимальной макроэкономической стабильности. Поэтому важно определение той границы, за которой решение острых социальных проблем, поддержание различных агентов экономического процесса – предпринимателей, домохозяйств, может обернуться крушением макроэкономической стабильности.

Немаловажной проблемой требующей решения, является обеспечение поддержки различных секторов экономики. Необходимо верное решение – кого поддерживать в первую очередь: крупный или малый и средний бизнес. Решение этой проблемы – это и есть промышленная политика государства в действии.

Как показывает опыт в развитых странах, например, США, экономический пакет стимулов составил 1,9 трлн. дол., в странах ЕС размер помощи бизнесу и населению составил 5-20 % ВВП (Хайдер, 2021, с. 8). Во время пандемии доходное неравенство в США и так наиболее значительное среди высокоразвитых стран, еще больше выросло. В тоже время долги граждан в расчете на душу населения превысил располагаемый доход.

В период перед пандемией, структурный кризис привел к тому, что потребители исчерпали свои возможности далее финансировать ипотеку, кризис совокупного спроса проявился особенно явно на рынке жилья. Тяжелое долговое бремя прошлого не позволяет американской экономике восстановить свою потребительскую силу.

В период до и после пандемии реальное положение в промышленности многих стран, показывает, что наличие избыточных производственных мощностей заставляет многие компании избавиться от них путем распродажи по заниженным ценам и одновременном сокращении рабочих мест. Такие действия только усугубят ситуацию и приведут к дефляционным процессам. Они возникнут потому, что распродажа активов по заниженным ценам вызовет цепную реакцию переоценки всех производственных активов в реальном секторе.

Таким образом, кризис вызвавший пандемией приведет в соответствие с реальной стоимостью завышенные в цене активы, произошедшие в пе-



риод экономического бума до 2007 года. По мнению экспертов с целью борьбы с дефляцией в рамках промышленной политики возможна преднамеренная акция Федеральной резервной системы США в форме выдачи чрезвычайных кредитов правительствам штатов, частным предприятиям и тем самым вызвать инфляцию товарных цен. Такие действия автоматически облегчат долговое бремя заемщиков, размывая реальную стоимость денег.

Кроме того, правительство предполагает запустить крупную программу стимулирования, состоящую из государственных расходов и расширению предложения денег. Такой вариант экономической политики по блокированию кризиса за счет расширения предложения денег уже принимался правительством США в 2001 г. при кризисе, который возник на рынке высокотехнологичных IT – компаний (кризис доткомов). Тогда ФРС снизило ставку рефинансирования до 1,25 %. Это определило кризисную фазу, продолжавшуюся всего около года. Такие меры расширили и облегчили доступ кредита хозяйствующим агентам и домохозяйствам обеспечив „мягкую“ рецессию. Но эти меры переориентировали спекулятивный интерес на рынке жилья, спрос всех товаров и валют.

Тем самым спекулятивно-финансовая модель экономики получила беспрецедентный размах. Поэтому ее неизбежное крушение завершилось не просто срыванием спекулятивных пузырей, а наступлением полноценного мирового экономического кризиса 2007-2009 гг. Начавшись с обрушения ипотечного рынка, дальше он развивался по схеме цепной реакции. Сначала он захватил финансовый сектор – от ипотеки к страхованию, а затем на фоне растущего кризиса ликвидности привел к сжатию системы кредитования и наступлению рецессии в производстве.

Представляется, что ускорится наметившийся поворот от спекулятивной к естественной модели экономического роста. Долговая модель в условиях технико-технологических и экономических пределов развития привела к падению спроса на кредит, что подтверждает почти нулевая доходность вкладов в банках. Банки, в свою очередь, превратились в место хранения денежных активов.

Коронакризис высветил критическую проблему социальной дифференциации, проявляющуюся в углублении неравенства в распределении доходов, в образовании, доступу к медицинским услугам, уровню квалификации работников. Это относится ко всем отраслям, в том числе и высокоразвитым.

Например, в США, начиная с 1980 г. наблюдается возрастание между наиболее обеспеченной частью общества и всеми остальными.

Таковы результаты современных ученых Т. Пикетти (Парижская школа экономики) Э. Саеза и Г. Зукмана (Калифорнийский университет). Их исследования показали, что доходы высшей части общества за 1980-2014 гг. в реальном исчислении возросли более чем втрое и составили 20 % всех доходов по сравнению с 12 % в 1980 г. Тогда как доходы самой бедной части

американского общества сократились с 20 до 12 % (Piketty, Saez, & Zucman, 2016). Имеются и другие исследования в данной области. Но общий вывод всех исследователей: уровень имущественного расслоения в США соответствует такому показателю начала XX века, т.е. эпохи господства финансовой промышленной олигархии и полным отсутствием социальной защиты.

Нынешняя ситуация растущего неравенства – продукт предшествующего исторического развития. Оно стало результатом сокращения рабочих мест как в результате автоматизации, так и выводом предприятий за рубеж, растущей конкуренции со стороны более дешевой рабочей силы во вне и внутри страны, налоговой политикой государства в интересах предпринимателей.

Растущее имущественное неравенство создает порочную предпосылку воспроизводства бедности в следующем поколении. В условиях кризиса социальное неравенство усилится, а социальная сплочённость наемных рабочих еще больше снизится из-за разобщенности. В условиях замедления миграции населения дешевизна рабочей силы перестает быть конкурентным преимуществом.

Можно предположить, что выход из кризиса будет продолжительным и неустойчивым, он будет возможен при изменении господствующей бизнес-модели, в которой доминирует финансово-спекулятивный сектор. Национальные хозяйственные модели должны быть устойчивы к эпидемиологическим шокам, а также к другим чрезвычайным обстоятельствам.

## **Выводы**

С позиции нашего времени можно утверждать, что глобальный кризис 2007-2009 гг. так и не завершился. По-нашему мнению, тогда начался полноценный структурный кризис. Такой кризис, в отличие от структурного, приводит к существенным социально-экономическим и политическим сдвигам. Могут возникнуть новые конфигурации глобальных экономических образований, новые модели регулирования и экономического роста. Поэтому имеет смысл обсуждать контуры будущей модели, которая должна не только способствовать исследованию системно-структурного кризиса, но и учесть те новые обстоятельства, которые возникли в условиях пандемии.

В числе антикризисных мер можно рассматривать несколько ключевых моментов: во-первых, это защита населения от эпидемии и социальная поддержка тех, кто утратил основные источники дохода; во-вторых, сбалансированность бюджета; в-третьих, сочетание рыночных и административных инструментов регулирования. Крайне важно поддерживать сектора с высоким мультипликационным эффектом (жилье, транспортная инфраструктура).

### **Использованная литература**

- Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2016). Distributional national accounts: methods and estimates for the United States. *NBER Working Paper*(22945).
- Зверяков, М. И. (2020). Экономическое развитие в эпоху становления „цифрового капитализма“. *Экономика Украины*(8), 3-23.
- Хайдер, Х. (2021). наброски к плану выхода США из пандемического кризиса. *Эксперт*(12), 4-6.

# ИЗМЕРВАНЕ ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ КОРПОРАТИВНИТЕ ПОЛИТИКИ ЗА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Андрей Захариев<sup>1</sup>

**Резюме:** Докладът е оценка на влиянието на пандемията от COVID-19 корпоративната социална отговорност в България. Целта е да се установи до каква степен фирми с различен мащаб на финансови обороти и нает персонал се ангажират с обществени каузи в епидемична среда и доколкото политиката спрямо човешките ресурси се адаптира към кризисните условия. Чрез анкетно проучване на фирми от бенчмарк сектори на националната икономика са оценени различни аспекти от тяхното поведение в условията на пандемията COVID-19.

**Ключови думи:** Корпоративна социална отговорност, COVID-19, анкетно проучване

**JEL:** F14

## MEASURING THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY POLICIES IN BULGARIA

Prof. Andrey Zahariev, PhD

**Abstract:** The report is an assessment of the impact of the pandemic of COVID-19 corporate social responsibility in Bulgaria. The aim is to establish the extent to which companies with different scales of financial turnover and employees are engaged in public causes in an epidemic environment and the extent to which human resources policy is adapting to crisis conditions. A survey of companies from benchmark sectors of the national economy assessed various aspects of their behaviour in the context of the COVID-19 pandemic.

**Key words:** CSR, COVID-19, Questionnaire survey

**JEL:** F14

### 1. Въведение

Корпоративната социална отговорност е основа на свързано с 21-ви век ново разбиране за екологично и устойчиво развитие в името на общественото благоденствие. За него принос следва да имат основните икономически агенти – фирми, домакинства и правителство. От своя страна в кризисни ситуации, каквато се явява пандемията COVID-19 ресурсно осигурените и генериращи паричния поток в икономиката фирми могат

---

<sup>1</sup> a.zahariev@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“, Свищов

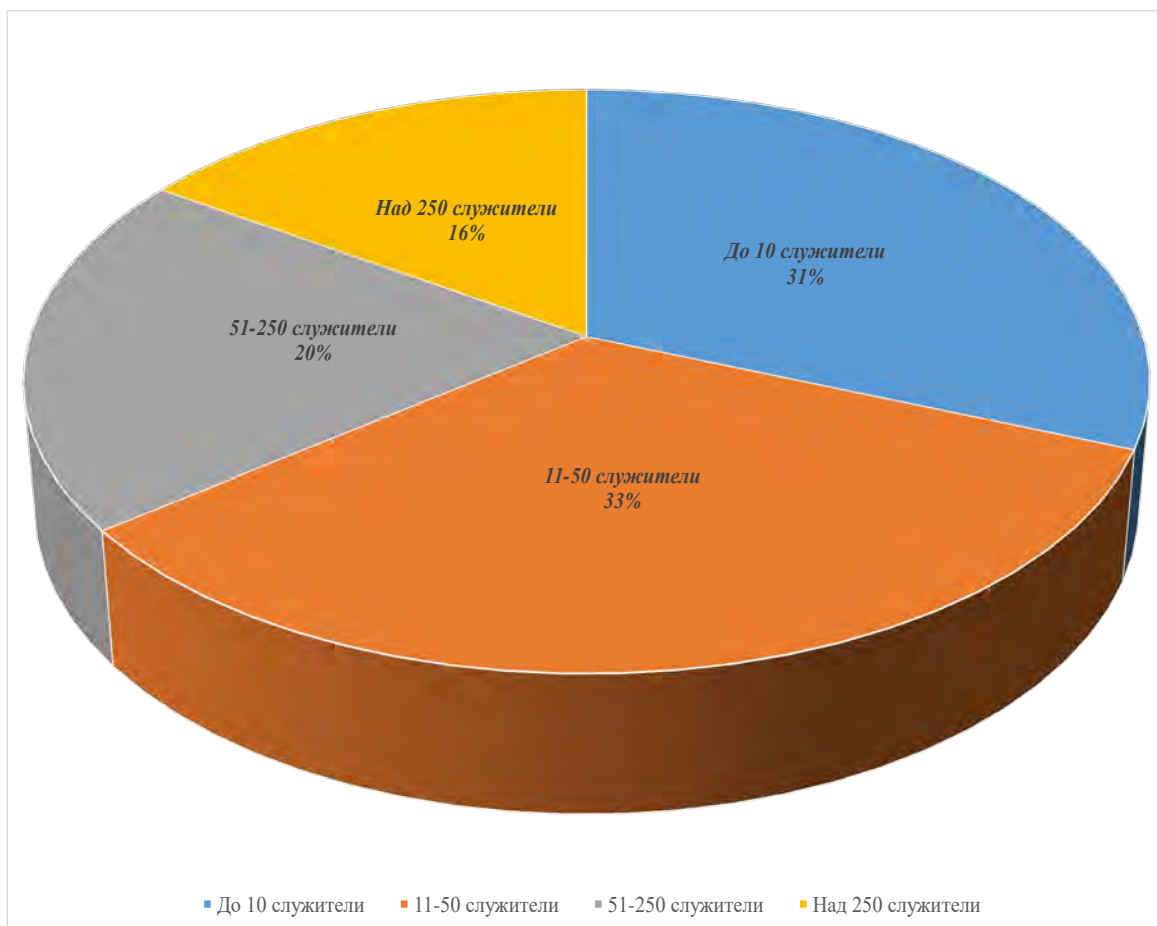
да се окажат от двете страни на политиките за социално отговорно поведение – веднъж като бенефициенти на такива политики и подкрепа от правителството и втори път като активно ангажирани с каузи, дарителство и доброволчество. Ето защо целта на настоящия доклад е да се установи до каква степен фирми с различен мащаб на финансови обороти и нает персонал се ангажират с обществени каузи в епидемична среда и доколкото политиката спрямо човешките ресурси се адаптира към кризисните условия. Научният метод за изследване е анкетното проучване, като в извадката попадат както сектори, така и фирми с бенчмарк характер за националната икономика.

## **2. Преглед на актуалните изследвания по проблема**

Пандемията Covid-19 възстанови интереса на научната общност към проблемите на работната сила (Terziev & Ivanov, 2020), подкрепата на заетостта (Bogdanova, 2019), мотивацията на човешките ресурси (Zahariev, Simeonov, & Zaharieva, 2021e) и организацията на работното място (Zahariev & Zaharieva, 2003). Поредицата вълни на вируса постави пред фирмения мениджмънт за решаване сложни задачи (Zahariev, 2012) по трансформиране на традиционното работно място в отдалечено и дигитално. Образователната система логично мина в дистанционен режим (Zahariev, Ivanova, Angelov, & Zaharieva, 2021c). Правителствата приложиха разнообразни мерки в подкрепа на бизнеса (Zahariev, et al., 2020c) и възстановяването функционирането на веригите за доставки (Laktionova, Dobrovolskyi, Karпова, & Zahariev, 2019). Традиционни индустриални сектори като енергетика и добив на полезни изкопаеми (Deneva & Grasic, 2020) реагираха с постепенно повишаване на ценовите равнища и формиране на инфлационен натиск. Чрез дерогиране през пролетта на 2020 г. на лимитите за публичен дълг (Zahariev, et al., 2020a) и дефицит (Zahariev, Radulova, Aleksandrova, & Petrova, 2021a) се осигури финансиране на програми в подкрепа на бизнеса и мерки за адаптиране на сектора на здравеопазване към новата пандемична среда. Сектор „Финансови и застрахотени дейности“ се оказа един от малкото без налагане на режим на локдаун, но с регулаторно наложен ангажирамент за адаптиране на банковите и застрахователни продукти към клиентите и бизнеса (Zahariev, et al., 2020d). Всички по-ранни прогнозни модели за осигуряване на сектора на здравеопазване с персонал логично се оказаха неработещи (Adamov, Kolev, Vrachovski, Zahariev, & Marcheva, 2010). Цялото описано многообразие от процеси изведе на преден план необходимостта от нов прочит и разбиране на корпоративната социална отговорност (CSR), която следва да бъде много по-силно подчинена на социалните каузи, екологията, дарителството, доброволството и осигуряването на инвестиции в здравна превенция и пандемично безопасни условия на труд (Antwi, Zhou, Xu, & Mustafa, 2021).

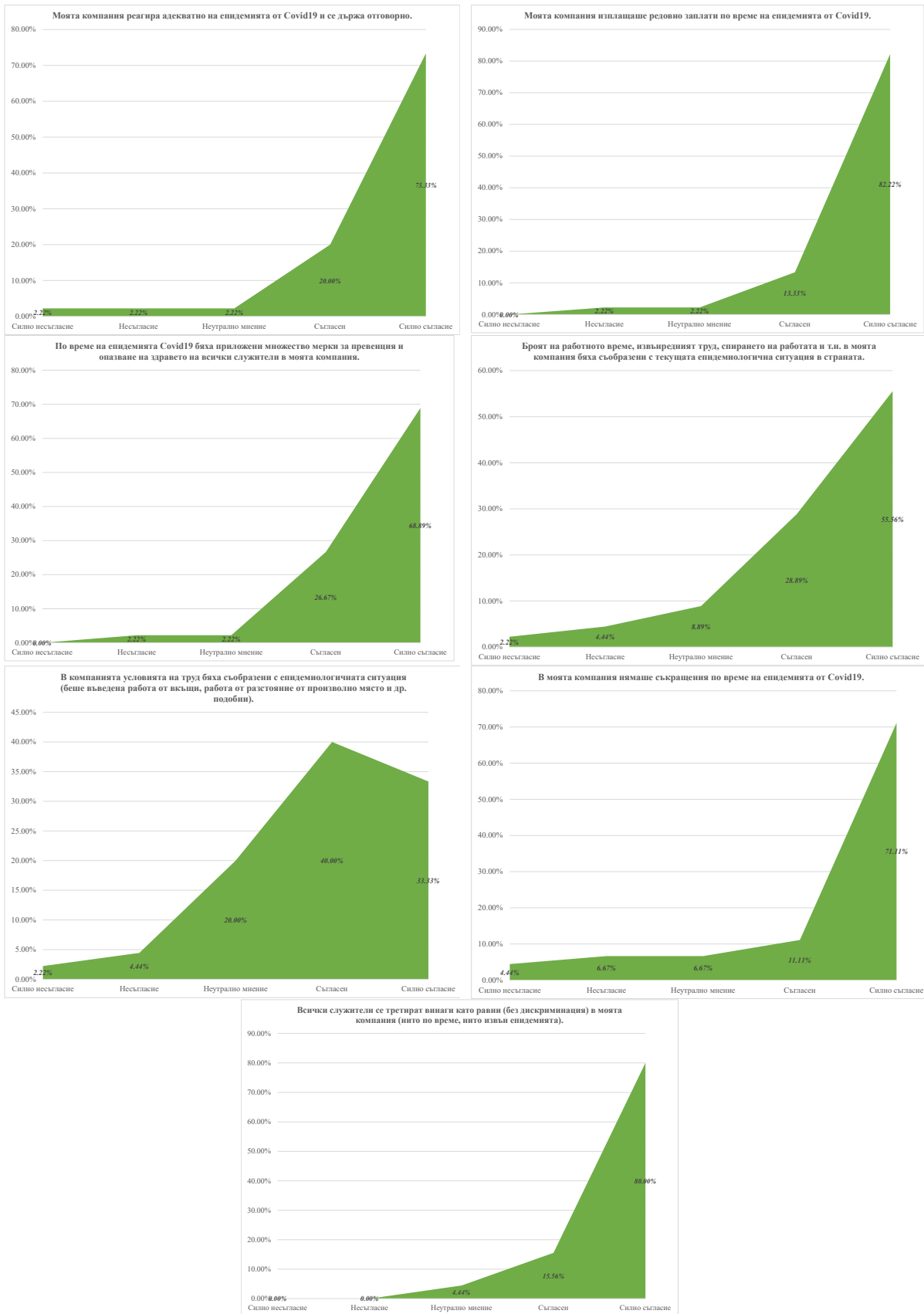
### 3. Организация на анкетното проучване.

С оглед на така изследвания проблем за през месец август бе организирано анкетно проучване сред висшия мениджмънт на 45 български фирми, сред които такива с бенчмарк характер за националната икономика (вж. фиг. 1).



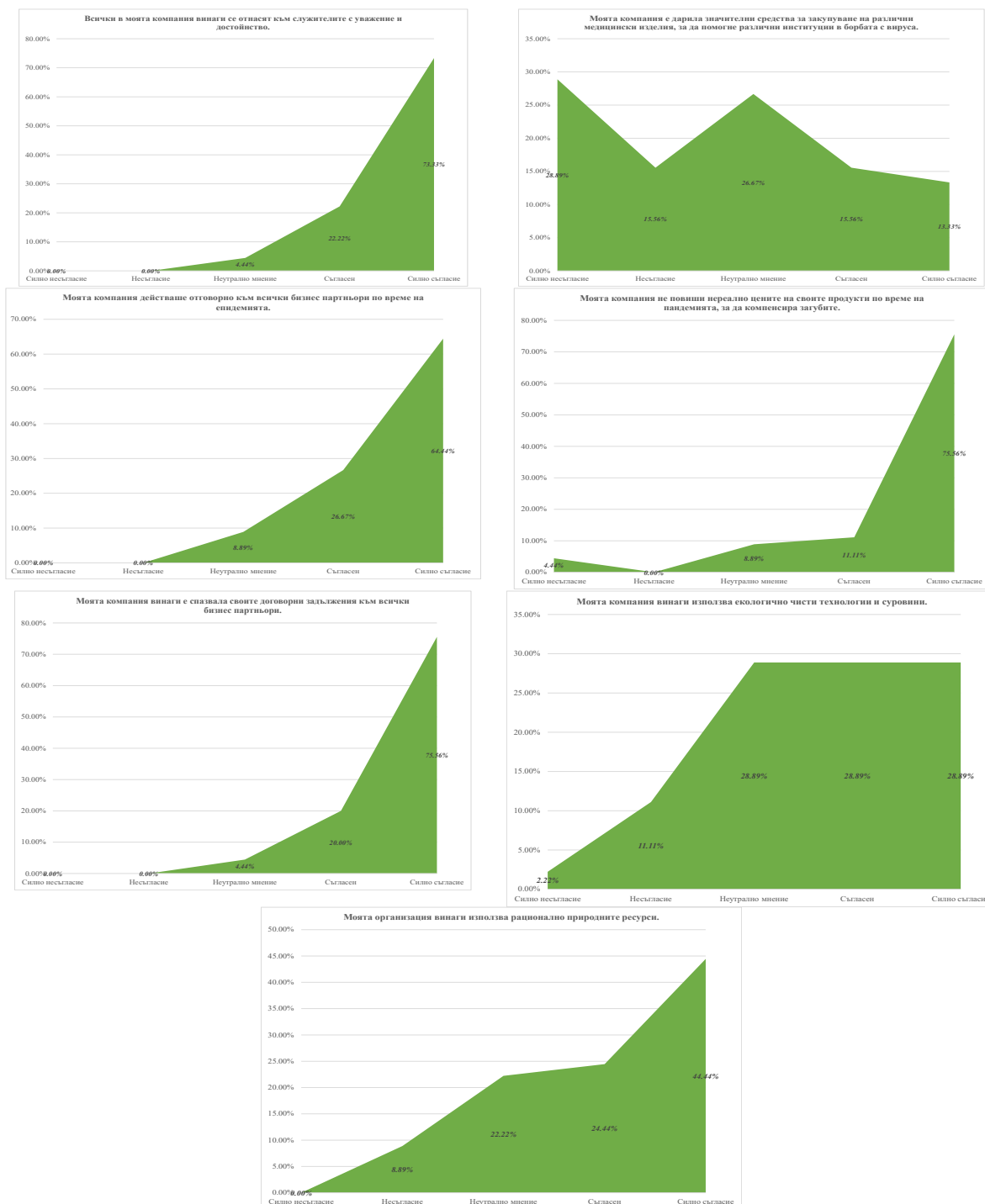
*Фигура 1. Структура на извадката от фирми в анкетното проучване за корпоративната социална отговорност в България в условията на COVID-19*  
Източник: Резултати от анкетно проучване на автора

Водещи в извадката са фирмите от групата малки предприятия (с персонал от 11 до 50 служители), следвани от микропредприятията с персонал до 10 служители, наситени с фирми в ХоРеКа сектора. Средните (с персонал от 51 до 250 служители) и големите фирми (с персонал над 250 служители) са респективно 20% и 16%. Въпросникът в анкетното проучване включва 14 въпроса с характер на твърдения, спрямо които висшия мениджмънт следва да вземе отношение по скалата от силно несъгласие (оценено с 1), през несъгласие (оценено с 2), неутрално мнение (оценено с 3), съгласие (оценено с 4) и силно съгласие (оценено с 5). Разпределението на отговорите по отделните въпроси е представено в групиран вид, чрез фиг. 2 и фиг. 3.



**Фигура 2. Разпределение на отговорите на въпроси 1-7 в анкетното проучване за корпоративната социална отговорност в България в условията на COVID-19**  
 Източник: Резултати от анкетно проучване на автора

С изключение на 5-ти въпрос (вж. фиг. 2) установяваме пикова стойност на модалните отговори в най-десния сегмент („Силно съгласие“), без специфични различия на фирмите от гл. т. на техния персонал<sup>2</sup>.



Фигура 3. Разпределение на отговорите на въпроси 8-14 в анкетното проучване за корпоративната социална отговорност в България в условията на COVID-19

Източник: Резултати от анкетно проучване на автора

<sup>2</sup> Заб. Групиранката на база персонал на изследваните фирми е съгласно EU recommendation 2003/361.



Във втората група въпроси (вж. фиг. 3, въпроси 8-14) с най-балансирано разпределение на отговорите се очертава въпрос 9-ти, където в групата на микро- и малки предприятия почти на 100% се потвърждава липсата на ресурси за осъществяване на дарения по време на пандемията, което се компенсира от групата на средните и големите предприятия, където почти изцяло имаме позитивни отговори и съгласие с формулираната позиция. При отговорите от респондентите на въпрос № 13 също има равно групиране на отговори в дясната скала, което се свързва с масовото навлизане на стандарти за използване на екологично чисти технологии суровини. Допълнително отговорите на въпросите са изследвани с инструментариума на дескриптивната статистика (вж. табл. 1), където се потвърждава специфичния профил на разпределение на отговорите на ключовия в анкетата въпрос №9 „Моята компания е дарила значителни средства за закупуване на различни медицински изделия, за да помогне различни институции в борбата с вируса.“ При него е установена и най-ниската средна за всички отговори от 2.69 и логично най-голямо стандартно отклонение от 1.40.

Таблица 1. Дескриптивна статистика на резултати от анкетно проучване за корпоративната социална отговорност в България в условията на COVID-19

	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>	<b>Q5</b>	<b>Q6</b>	<b>Q7</b>
<b>Mean</b>	4.60	4.76	4.62	4.31	3.98	4.38	4.76
<b>Standard Error</b>	0.12	0.09	0.10	0.15	0.14	0.17	0.08
<b>Median</b>	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	5.00	5.00
<b>Mode</b>	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	5.00	5.00
<b>Standard Deviation</b>	0.84	0.61	0.65	0.97	0.97	1.15	0.53
<b>Sample Variance</b>	0.70	0.37	0.42	0.95	0.93	1.33	0.28
<b>Kurtosis</b>	8.60	9.91	5.06	2.45	0.80	2.25	3.91
<b>Skewness</b>	-2.77	-2.99	-2.04	-1.61	-0.91	-1.82	-2.14
<b>Range</b>	4.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	2.00
<b>Minimum</b>	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00
<b>Maximum</b>	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>Sum</b>	207	214	208	194	179	197	214
<b>Count</b>	45	45	45	45	45	45	45
	<b>Q8</b>	<b>Q9</b>	<b>Q10</b>	<b>Q11</b>	<b>Q12</b>	<b>Q13</b>	<b>Q14</b>
<b>Mean</b>	4.69	2.69	4.56	4.53	4.71	3.71	4.04
<b>Standard Error</b>	0.08	0.21	0.10	0.15	0.08	0.16	0.15
<b>Median</b>	5.00	3.00	5.00	5.00	5.00	4.00	4.00
<b>Mode</b>	5.00	1.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>Standard Deviation</b>	0.56	1.40	0.66	0.99	0.55	1.08	1.02
<b>Sample Variance</b>	0.31	1.95	0.43	0.98	0.30	1.16	1.04
<b>Kurtosis</b>	1.89	-1.16	0.33	5.86	2.44	-0.60	-0.86
<b>Skewness</b>	-1.64	0.22	-1.21	-2.44	-1.79	-0.41	-0.63
<b>Range</b>	2.00	4.00	2.00	4.00	2.00	4.00	3.00
<b>Minimum</b>	3.00	1.00	3.00	1.00	3.00	1.00	2.00
<b>Maximum</b>	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
<b>Sum</b>	211	121	205	204	212	167	182
<b>Count</b>	45	45	45	45	45	45	45

Източник: Резултати от анкетно проучване, изследвани с MS Excel / DataAnalysis / Descriptive Statistics

#### 4. Заключение

В заключение може да се отбележи, че проведеното анкетно проучване потвърждава актуалността на проблематиката за корпоративната социална отговорност в условията на Covid-19. От гл. т. на финансови възможности и ресурси логично големите фирми по-ангажирано подкрепят основните приоритети в националните стратегии за CSR, вкл. в посока доброволчество, екология и дарителство.

#### Използвани източници:

- Adamov, V., Kolev, K., Vrachovski, D., Zahariev, A., & Marcheva, A. (January 2010). Human resources of the health system in Republic of Bulgaria. *Cahiers de sociologie et de démographie médicales*, 1(50), 1-126. [www.bit.ly/3njV3lz](http://www.bit.ly/3njV3lz)
- Antwi, H., Zhou, L., Xu, X., & Mustafa, T. (2021). Beyond COVID-19 Pandemic: An Integrative Review of Global Health Crisis Influencing the Evolution and Practice of Corporate Social Responsibility. *Healthcare*, 9(1), стр. 431-452.
- Bogdanova, M. (2019). Social policies and programmes in Europe. *International E-journal of Advances in Social Sciences*, 5(15), 1306-1313. doi: <https://doi.org/10.18769/ijasos.592097>
- Deneva, A., & Grasic, J. (2020). Bulgarian Mining Industry between Tradition and Innovation. *Vth International Innovative Mining Symposium: E3S Web of Conferences*. doi: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017401026>
- Laktionova, O., Dobrovolskyi, O., Karpova, T. S., & Zahariev, A. (2019). Cost Efficiency of Applying Trade Finance for Agricultural Supply Chains. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41(1), 62-73. doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.06>
- 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.
- Zahariev, A. (2012). *Financial Management of Human Resources*. V. Tarnovo: ABAGAR. doi: 10.13140/RG.2.1.3561.6402
8. Zahariev, A., & Zaharieva, G. (September 2003 r.). HR management in Bulgarian firms – empirical evidences. *Dialog*(3), 5-36. doi: 10.2139/ssrn.2977326
- Zahariev, A., Ivanova, P., Angelov, A., & Zaharieva, G. (2021c). Evolution in the regulatory framework for distance learning in a pandemic environment - the experience of Bulgaria. *Abstracts & Proceedings of SOCIOINT 2021 - 8th International Conference on Education and Education of Social Sciences*, 14-15 June 2021 (pp. 18-24). Istanbul: OCERINT. doi: <https://doi.org/10.46529/socioint.202102>
- Zahariev, A., Prodanov, S., Radulova, A., Zaharieva, G., Pavlova-Banova, M., Angelov, P., Ismailov, T., Aleksandrova, A., Marinova, K. (2020c, September 04-05). The Bank Insolvency: from Lehman Brothers to Covid-

- 19 (International Remarks and National Peculiarities). 58th International Scientific Conference of Economic and Social Development, Budapest 2020, 04-05 September 2020, Economic and Social Developments (Book of Proceedings) (pp. 44-59). Cakovec, Croatia, 2021: ISSN: 1849-7535. doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3688961>
- Zahariev, A., Prodanov, S., Zaharieva, G., Krastev, L., Kostov, D., Pavlov, T., Stanimirov, S., Zarkova, S., Zdravkov, N. (2020d). The Brokerage Insurance Companies under Covid-19 Framework (the Bulgarian experience). 58th International Scientific Conference of Economic and Social Development, Budapest 2020, 04-05 September 2020, Economic and Social Developments (Book of Proceedings) (pp. 369-383). Cakovec, Croatia, 2021: ISSN 1849-7535. doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3688949>
- Zahariev, A., Radulova, A., Aleksandrova, A., & Petrova, M. (2021a). Fiscal sustainability and fiscal risk in the EU: forecasts and challenges in terms of COVID-19. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(3), 618-632. doi: [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3\(39\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3(39))
- Zahariev, A., Zveryakov, M., Prodanov, S., Zaharieva, G., Angelov, P., Zarkova, S., & Petrova, M. (2020a). 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))
- Zahariev, A., Simeonov, S., & Zaharieva, G. (2021e). Management motivation and capital creation through employee stock options – International evidences under covid-19 circumstances. Conference Proceedings/Full Paper of 22nd RSEP International Economics, Finance & Business Conference – Virtual/Online 25-26 August 2021 (pp. 113-120). Istanbul, Turkey: Kadir Has University. [www.researchgate.net/publication/354238497](http://www.researchgate.net/publication/354238497)

# ОБЛАГОРОДЯВАНЕ НА ПЛОСКИЯ ДАНЪК В БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Румен Брусарски<sup>1</sup>

**Резюме:** Личният подоходен данък е основен инструмент на фиска и мощен лост за социално-икономическо регулиране. Тринадесет години (2008 – 2020 г.) индивидуалният доход у нас се облага пропорционално. Най-накрая, макар и през „задната врата“ (чрез драстично увеличаване на данъчните облекчения за деца по Закона за данъците върху доходите на физическите лица), държавата въвежда ефективен необлагаем минимум за семействата с непълнолетни деца през 2021 г. (като временна мярка). В името на данъчната справедливост ние предлагаме необлагаемият минимум да намери своето постоянно място в системата на българския личен подоходен данък.

**Ключови думи:** личен подоходен данък, плосък данък, пропорционално данъчно облагане, прогресивно данъчно облагане

JEL: H24

## ENHANCING THE FLAT TAX IN BULGARIA

Prof. Rumen Brussarski, PhD

**Abstract:** Personal income tax is a key fiscal instrument and a powerful tool for socio-economic regulation. For thirteen years (2008 – 2020) the individual income in our country is taxed proportionally. Finally, albeit through the „back door“ (through a drastic increase in tax relief for children under the Personal Income Tax Act), the state introduces an effective non-taxable minimum for families with minors in 2021 (as a temporary measure). In the name of tax equity, we propose that the non-taxable minimum find its permanent place in the system of the Bulgarian personal income tax.

**Key words:** personal income tax, flat tax, proportional taxation, progressive taxation

JEL: H24

### 1. Въведение

В края на XX и началото на XXI век теоретичните концепции за плосък данък (родени зад Океана)<sup>2</sup> намират практическа реализация в Централна и Източна Европа – първо в Естония (1994 г.), а след това и в много други бивши социалистически страни. За осем години осем държави – (нас-

---

<sup>1</sup> rbrusarski@unwe.bg; УНСС, София

<sup>2</sup> Идеята за изглаждане (изравняване, валиране) на многоетажната структура от (нарастващи с дохода) пределни данъчни ставки е на нобеловите лауреати по икономика Фридрих фон Хайек и Милтън Фридман (виж: Hayek, F. A. (1956). *Progressive Taxation Reconsidered*, In: Mary Sennholz (ed.) *On Freedom and Free Enterprise – Essays in Honor of Ludwig von Mises*, 265-284 и Фридман, М. (2006). *Капитализм и свобода*. Москва: Новое издательство).

тоящи) членки на Европейския съюз (ЕС) въвеждат плосък данък върху личните доходи. Прибалтийските държави (Литва, Латвия и Естония) и Румъния го правят преди членството си в ЕС, Словакия през първата година от своето членство в съюза, а останалите три страни (България, Чехия и Унгария) – след това.<sup>3</sup>

Седем от осемте държави – (настоящи) членки на ЕС (всички без България) изглаждат структурата от положителни пределни данъчни ставки (до една-единствена) и *запазват (под една или друга форма) необлагаемия минимум*, т.е. заменят *многоетажната* данъчна прогресия (включваща 3 и повече етажа) с *двуетажна* (доходът в I-ви данъчен етаж се облага с пределна данъчна ставка 0%, а доходът във II-ри данъчен етаж – със съответната положителна пределна данъчна ставка). Резултатът е *прогресивно* данъчно облагане на личния доход – с нарастването на данъчната основа (над необлагаемия минимум) средната данъчна ставка нараства.

След първоначалния ентузиазъм афинитетът към плоския подоходен данък в някои държави-членки на ЕС отслабва. Очевидно неудовлетворени от резултатите на този фискален експеримент Чехия (2013 г.), Словакия (2013 г.), Латвия (2018 г.) и Литва (2019 г.) изоставят техниката на плоския данък и се връщат към добрата стара *многоетажна прогресия!* От осем „плоските“ държави-членки на ЕС намаляват на четири (т.е. наполовина) – Естония, Румъния, България и Унгария.

## 2. Тринадесет години пропорционално данъчно облагане

През 2007 г. личният подоходен данък в България е *прогресивен* – резултат от прилагането на 4-етажна структура от пределни данъчни ставки, представена на Таблица 1.

Таблица 1. Пределни данъчни ставки (2007 г.)

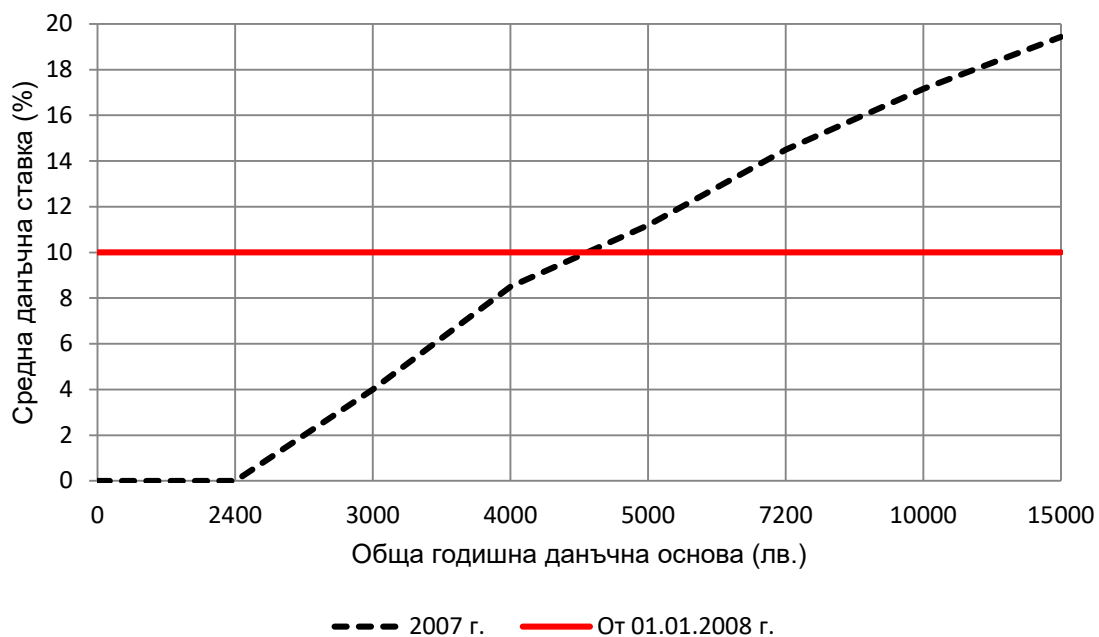
Обща годишна данъчна основа	Данък
до 2 400 лв.	необлагаеми
от 2 400 до 3 000 лв.	20% за горницата над 2 400 лв.
от 3 000 до 7 200 лв.	120 лв. плюс 22% за горницата над 3 000 лв.
над 7 200 лв.	1 044 лв. плюс 24% за горницата над 7 200 лв.

Източник: Закон за данъците върху доходите на физическите лица (Обн., ДВ, бр. 95 от 24.11.2006 г., в сила от 01.01.2007 г.).

<sup>3</sup> Плосък данък въвеждат също Русия (2001 г.), Сърбия (2003 г.), Босна и Херцеговина (2004 г.), Украйна (2004 г.), Грузия (2005 г.), Албания (2007 г.), Македония (2007 г.), Черна гора (2007 г.) и други страни.

С промяна в Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ) през декември 2007 г. (в сила от 01.01.2008 г.) българската държава<sup>4</sup> въвежда *плосък данък върху личния доход в размер на 10%, без необлагаем минимум*<sup>5</sup> (4-етажната структура от пределни данъчни ставки се заменя с *едноетажна*). Започва ерата на *пропорционалното* данъчно облагане на личните доходи в България ( $ATR^6 = MTR^7 = 10\% = \text{const.}$  за всички равнища на общата годишна данъчна основа).

Фигура 1 представя функциите на средната ставка за 8 избрани равнища на общата годишна данъчна основа на прогресивния личен подоходен данък у нас през 2007 г. и на пропорционалния личен подоходен данък, в сила от 01.01.2008 г.



Фигура 1. Средни данъчни ставки през 2007 г. и от 01.01.2008 г.  
Източник: Собствени изчисления на автора

Резултатът от въвеждането на плосък пропорционален данък върху личния доход в България е очевиден – хората с обща годишна данъчна основа до 4 500 лв. *губят*, а тези с обща годишна данъчна основа над 4 500 лв. *печелят* (виж Фигура 1). Например, през 2007 г. данъчното задължение на лице с обща годишна данъчна основа 2 400 лв. е 0 лв. (средна данъчна ставка 0%), а през 2008 г. – (цели) 240 лв.<sup>8</sup> (средна данъчна ставка 10%).

<sup>4</sup> С правителство, доминирано от Българската социалистическа партия!?

<sup>5</sup> Виж: § 35 от Закона за изменение и допълнение на Закона за данъците върху доходите на физическите лица (Обн., ДВ, бр. 113 от 28.12.2007 г.).

<sup>6</sup> Average tax rate – средна данъчна ставка (англ. ез.).

<sup>7</sup> Marginal tax rate – пределна данъчна ставка (англ. ез.).

<sup>8</sup> През 2008 г. минималната месечна работна заплата за страната е 220 лв. (ПМС №1 / 11.01.2008 г.), т.е. 2 640 лв./год. (= 220 лв. \* 12 месеца).

Съответно, през 2007 г. данькоплатец с обща годишна данъчна основа 10 000 лв. плаща 1 716 лв. (средна данъчна ставка 17,16%), а през 2008 г. – (само) 1 000 лв.<sup>9</sup> (средна данъчна ставка 10%).

Замяната на прогресивния личен подоходен данък с пропорционален прави бедните още по-бедни, а богатите още по-богати!? И така цели 13 години – хората с ниски доходи носят непосилно данъчно бреме, а заможните се радват на завиден данъчен комфорт (изрядни данькоплатци/?!/ със скромни жертви за финансиране на държавата).

### 3. Светлина в тунела през 2021 г.

През декември 2020 г. (в условията на пандемия от COVID-19) българската държава събира кураж и посяга на пропорционалния плосък данък върху личните доходи. Данъчните облекчения за деца по ЗДДФЛ са увеличени драстично и се превръщат в *ефективен необлагаем минимум* за всички семейства с непълнолетни деца.<sup>10</sup> През 2021 г.<sup>11</sup> физическите лица у нас приспадат от своята обща годишна данъчна основа, както следва:

- 4 500 лв. при едно ненавършило пълнолетие дете;
- 9 000 лв. при две ненавършили пълнолетие деца;
- 13 500 лв. при три и повече ненавършили пълнолетие деца.<sup>12</sup>

Данъчното облекчение се ползва от един от родителите до размера на неговата обща годишна данъчна основа. Когато размерът на облекчението е по-висок от общата годишна данъчна основа на този родител, разликата може да се ползва от другия родител.

На Таблица 2 са представени основните резултати от данъчното облагане на 12 избрани равнища на сумата от общите годишни данъчни основи на родителите при различен брой ненавършили пълнолетие деца през 2021 г.

Очевидно родителите на ненавършили пълнолетие деца с относително ниски доходи са сериозно облекчени. С нарастването на дохода ефектът от новите данъчни облекчения за деца отслабва. При сума на общите годишни данъчни основи над 45 000 лв. за семейства с 1 ненавършило пълнолетие дете, 90 000 лв. за семейства с 2 ненавършили пълнолетие деца и 135 000 лв. за семейства с 3 и повече ненавършили пълнолетие деца средната данъчна ставка навлиза в зоната между 9% и 10%. Относителното данъчно бреме на родителите на ненавършили пълнолетие деца с високи доходи се доближава до равнището на пропорционалния плосък данък от 10% за 2020 г.<sup>13</sup>

---

<sup>9</sup> По данни на Националния статистически институт през 2008 г. средната месечна работна заплата в страната е 545 лв., т.е. 6 540 лв./год. (= 545 лв. \* 12 месеца).

<sup>10</sup> Виж: § 9 от Преходните и заключителни разпоредби на Закона за държавния бюджет на Република България за 2021 г. (Обн., ДВ, бр. 104 от 08.12.2020 г.).

<sup>11</sup> Увеличаването на данъчните облекчения за деца важи само за 2021 г.

<sup>12</sup> За 2020 г. тези облекчения са съответно 200 лв., 400 лв. и 600 лв.!?

<sup>13</sup> За повече подробности виж: Brussarski, R. (2021). The Bulgarian Flat Tax is No Longer What It Was. *Finance, Accounting and Business Analysis* 3 (1), 1-11.

Таблица 2. Данъчно облагане на 12 избрани равнища на сумата от общите годишни данъчни основи на родителите при различен брой ненавършили пълнолетие деца през 2021 г.

Сума от общите годишни данъчни основи на лицата (лв.)	Сума от общите годишни данъчни основи на лицата, намалена с данъчното облекчение за деца <sup>14</sup> (лв.)			Съвкупно данъчно задължение по Закона за данъците върху доходите на физическите лица (лв.)			Средна данъчна ставка (%)		
	при 1 дете	при 2 деца	при 3 и повече деца	при 1 дете	при 2 деца	при 3 и повече деца	при 1 дете	при 2 деца	при 3 и повече деца
(1)	(2) = (1) – 4 500 лв.	(3) = (1) – 9 000 лв.	(4) = (1) – 13 500 лв.	(5) = (2) * 10%	(6) = (3) * 10%	(7) = (4) * 10%	(8) = (5) / (1)	(9) = (6) / (1)	(10) = (7) / (1)
3 000	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
4 500	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
9 000	4 500	0	0	450	0	0	5,00	0,00	0,00
13 500	9 000	4 500	0	900	450	0	6,67	3,33	0,00
20 000	15 500	11 000	6 500	1 550	1 100	650	7,75	5,50	3,25
30 000	25 500	21 000	16 500	2 550	2 100	1 650	8,50	7,00	5,50
50 000	45 500	41 000	36 500	4 550	4 100	3 650	9,10	8,20	7,30
100 000	95 500	91 000	86 500	9 550	9 100	8 650	9,55	9,10	8,65
150 000	145 500	141 000	136 500	14 550	14 100	13 650	9,70	9,40	9,10
240 000	235 500	231 000	226 500	23 550	23 100	22 650	9,81	9,63	9,44
350 000	345 500	341 000	336 500	34 550	34 100	33 650	9,87	9,74	9,61
500 000	495 500	491 000	486 500	49 550	49 100	48 650	9,91	9,82	9,73

Източник: Собствени изчисления на автора.

Въвеждането на необлагаем минимум за родителите на ненавършили пълнолетие деца засяга много хора (над 1,5 млн. души)<sup>15</sup>. Освен това тази промяна в ЗДДФЛ е *знакова*. Тя слага край на хегемонията на пропорционалното данъчно облагане на личните доходи в България през последните 13 години. Доходите на семейства с ненавършили пълнолетие деца през 2021 г. се облагат *прогресивно*. За другите данъкоплатци обаче личният подоходен данък остава *пропорционален* – средна ставка 10% (равна на пределната) за всички равнища на общата годишна данъчна основа.

<sup>14</sup> Данъчното облекчение се ползва до размера на сумата от общите годишни данъчни основи на лицата.

<sup>15</sup> По данни на Националния статистически институт общият брой на семействата с ненавършили пълнолетие деца в България е 755 946. (Национален статистически институт (2011). Преброяване на населението и жилищния фонд в Република България).



#### 4. Предложение за плосък прогресивно-пропорционален данък

Функцията на плоския данък върху личните доходи има следния общ вид:

$$T(Y) = \max[t * (Y - A), 0] \quad (1)$$

където:

$T(Y)$  е данъкът;

$t$  – плоската пределна данъчна ставка ( $t > 0$ );

$Y$  – данъчната основа;

$A$  – необлагаемият минимум ( $A \geq 0$ ).

В България за периода 2008 – 2020 г.  $A = 0$ ,  $t = 10\%$  и  $ATR = MTR = 10\% = \text{const.}$  (*пропорционално* данъчно облагане). При  $A > 0$  (и  $t > 0$ ) данъчното облагане (над необлагаемия минимум)<sup>16</sup> е *прогресивно* – с нарастването на данъчната основа средната данъчна ставка нараства.

Необлагаемият минимум е ключов елемент в системата на личния подоходен данък. Както в теоретичен, така и в чисто практически план той се определя от *жизнения минимум*<sup>17</sup> в съответната икономика. В теорията се приема, „че за равнище на доход, по-ниско от сумата за съществуване, пределната полезност (на дохода – Р.Б.) клони към безкрайност.“ (Fagan, 1938). Следователно „получателят само на доход за съществуване има данъчен капацитет равен на нула; и всяко посегателство върху неговия доход ще му коства живота.“ (Fagan, 1938). С други думи, необлагаемият минимум е своеобразна *кота нула* на възможностите на индивида да плаща данъци.

На този фон ние предлагаме (с промяна в ЗДДФЛ) от 01.01.2022 г.:

- да се въведе *годишен необлагаем минимум (A)*, както следва:
  - за  $Y \leq 24\,000$  лв./год.:  $A = 6\,000$  лв.;
  - за  $24\,000$  лв./год.  $< Y < 36\,000$  лв./год.:  $A = 6\,000$  лв. –  $0,5 * (Y - 24\,000$  лв.);
  - за  $Y \geq 36\,000$  лв./год.:  $A = 0$  лв.<sup>18</sup>
- *пределната данъчна ставка (t)* да се увеличи от 10% на 15%.

Промяната ще облагодетелства всички хора с обща годишна данъчна основа до 18 000 лв. (1 500 лв./мес.)<sup>19</sup> като:

- лицата с обща годишна данъчна основа до 6 000 лв. (500 лв./мес.)<sup>20</sup> няма да платят никакъв данък ( $ATR = 0\%$ );

<sup>16</sup> За  $Y \leq A$ ,  $T(Y) = 0$  и  $ATR = 0$ .

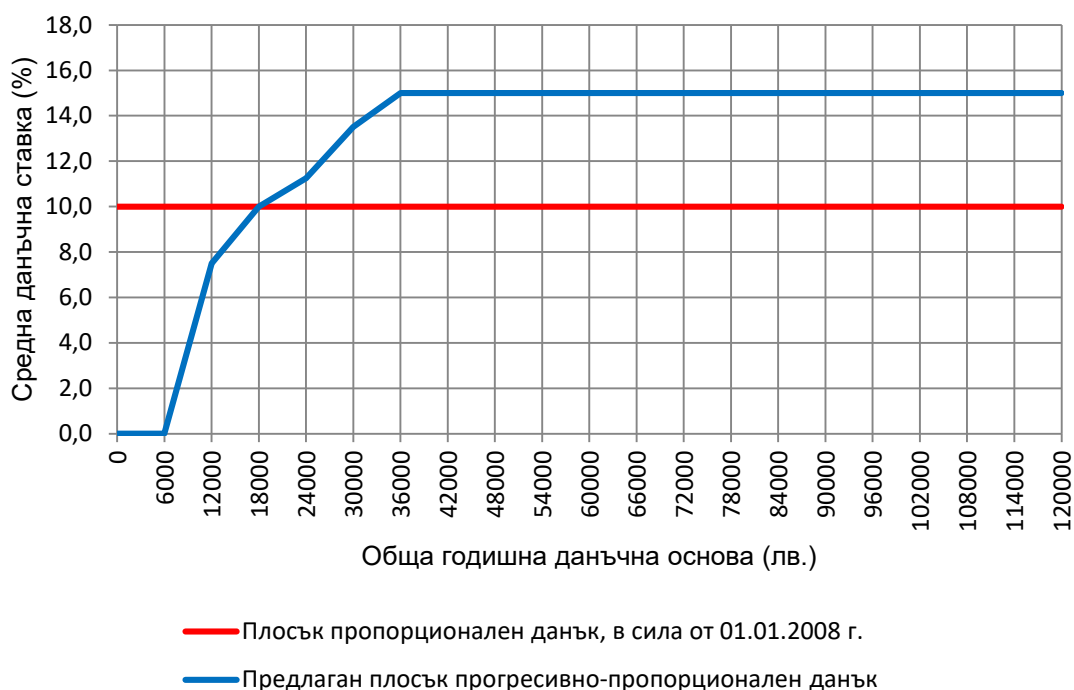
<sup>17</sup> Съгласно §1, т. 1 от Допълнителните разпоредби на Закона за социално подпомагане (Обн., ДВ, бр. 56 от 19.05.1998 г.) „Основни жизнени потребности“ са достатъчно храна, облекло и жилище, съобразно социално-икономическото развитие на страната.“

<sup>18</sup> Такъв подход за дефиниране на необлагаемия минимум използват Естония и Литва (преди 2019 г.).

<sup>19</sup> Около равнището на средната месечна работна заплата за страната през второто тримесечие на 2021 г.

<sup>20</sup> Това (основно) е групата на т. нар. *работещи бедни* у нас.

- за данькоплатците с обща годишна данъчна основа между 6 000 лв. (500 лв./мес.) и 18 000 лв. (1 500 лв./мес.)  $ATR < 10\%$  (виж Фигура 2).



*Фигура 2. Средни данъчни ставки при плоския пропорционален данък (в сила от 01.01.2008 г.) и при предлагания плъск прогресивно-пропорционален данък*  
Източник: Собствени изчисления на автора

Хората с обща годишна данъчна основа над 18 000 лв. (1 500 лв./мес.) ще бъдат оцетени:

- средната данъчна ставка на лицата с обща годишна данъчна основа между 18 000 лв. (1 500 лв./мес.) и 36 000 лв. (3 000 лв./мес.) нараства в диапазона от 10% до 15%;
- за данькоплатците с обща годишна данъчна основа 36 000 лв. (3 000 лв./мес.) и повече  $ATR = 15\%$  (виж Фигура 2).

Предложената промяна в ЗДДФЛ е *фискално неутрална*. В отговор на депутатски въпроси министърът на финансите предоставя данни за броя на лицата, които плащат данък върху доходите на физическите лица и общата сума на начисления данък по 7 доходни групи за 2018 г.<sup>21</sup> и 2019 г.<sup>22</sup> Въз основа на тази информация установяваме, че въвеждането на предлагания от нас модел на необлагаем минимум намалява съвкупната (на национално ниво) обща годишна данъчна база с около 1/3. Приходите от данъци върху доходите на физическите лица през 2020 г. възлизат на 4,2 млрд. лв., което

<sup>21</sup> Народно събрание, Вх. № 954-06-820 / 01.10.2019 г. и Вх. № 954-06-820 / 08.10.2019 г.

<sup>22</sup> Народно събрание, Вх. № 054-06-814 / 30.09.2020 г.

(при  $ATR = MTR = 10\%$ ) означава съвкупна обща годишна данъчна основа 42,0 млрд. лв. При използването на модела на необлагаем минимум, който предлагаме съвкупната обща годишна данъчна основа би била 28,0 млрд. лв.  $\{= 42,0 * [1 - (1/3)]\}$ . Прилагането на ставка от 15% върху тази свита заради необлагаемия минимум съвкупна обща годишна данъчна основа осигурява 4,2 млрд. лв. приходи в хазната ( $= 28,0 * 0,15$ ) – точно толкова, колкото носи ставка от 10% върху съвкупна обща годишна данъчна основа в размер на 42,0 млрд. лв. ( $= 42,0 * 0,10$ ).

## 5. Заключение

Дълго време българската държава прилага своеобразен подоходен десятък – непозната в страните от развития свят техника за данъчно облагане на личните доходи. През 2021 г. необлагаемият минимум се върна в системата на личния подоходен данък, но не на бял кон (временно и само за родителите на ненавършили пълнолетие деца)!? Предложението от нас модел на плосък прогресивно-пропорционален данък е една добра алтернатива на съществуващата практика.

### Използвани източници

- Закон за данъците върху доходите на физическите лица (Обн., ДВ, бр. 95 от 24.11.2006 г., в сила от 01.01.2007 г.).
- Закон за държавния бюджет на Република България за 2021 г. (Обн., ДВ, бр. 104 от 08.12.2020 г.)
- Закон за изменение и допълнение на Закона за данъците върху доходите на физическите лица (Обн., ДВ, бр. 113 от 28.12.2007 г.)
- Закон за социално подпомагане (Обн., ДВ, бр. 56 от 19.05.1998 г.).
- Постановление на Министерския съвет №1 / 11.01.2008 г.
- Народно събрание, Вх. № 954-06-820 / 01.10.2019 г. и Вх. № 954-06-820 / 08.10.2019 г.
- Народно събрание, Вх. № 054-06-814 / 30.09.2020 г.
- Национален статистически институт (2011). Преброяване на населението и жилищния фонд в Република България.
- Фридман, М. (2006). Капитализм и свобода. Москва: Новое издателство.
- Brussarski, R. (2021). The Bulgarian Flat Tax is No Longer What It Was. *Finance, Accounting and Business Analysis* 3 (1), 1-11.
- Fagan, E. D. (1938). Recent and Contemporary Theories of Progressive Taxation. *Journal of Political Economy* (46).
- Hayek, F. A. (1956). Progressive Taxation Reconsidered, In: Mary Sennholz (ed.) *On Freedom and Free Enterprise – Essays in Honor of Ludwig von Mises*, 265-284.

# ДВИЖЕЩИ СИЛИ НА ИНТЕГРАЦИЯ В ГЛОБАЛНИТЕ ЦИФРОВИ ВЕРИГИ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ

**Проф. д-р Сава Димов**

**Резюме:** *Приоритетите за разглеждане са интеграционните процеси при създаването на глобални вериги на стойността, по-специално: концепцията за глобалните вериги на стойността, дейностите по създаване на стойност, изграждането на глобални вериги, движещите сили на интеграцията в глобалните вериги на стойността, видовете управление в глобалните вериги на стойността и някои примери за търговия с добавена стойност.*

**Ключови думи:** *глобални вериги на стойността, цифрова икономика, усмихнатата крива, фабрика на бъдещето, вътрешна логистика, модели на взаимодействие.*

**JEL кодове:** *F01, F15, O14, O31*

## DRIVING FORCES OF INTEGRATION IN GLOBAL DIGITAL VALUE CHAINS

**Prof. Sava Dimov, PhD<sup>1</sup>**

**Abstract:** *The high-priority topics to be taken into consideration are the integration processes in the creation of global value chains, in particular - the concept of global value chains, value creation activities, the construction of global chains, the driving forces of integration in global value chains, types of governance in global value chains and some examples of value-added trade.*

**Key words:** *global value chains, digital economy, smiling curve, factory of the future, internal logistics, models of interaction.*

**JEL Codes:** *F01, F15, O14, O31*

### **Introduction**

The term „global value chains“ (abbr. GVCs) is relatively recent in scientific thought. Its concept has become widespread in scientific and practical literature, first being used to identify the competitive advantages of a company and assess the effectiveness of their activity in the global market.

Under such a chain, understood „the totality of various types of company activities aimed at the development, production, marketing, delivery and service of its digital products“.

The value-added chain in Michael Eugene Porter theory consists of the main and auxiliary activities (infrastructure, personnel management, Information

---

<sup>1</sup> Email address: dimov@bfu.bg. Burgas Free University, Department Finance and Accounting - Bulgaria

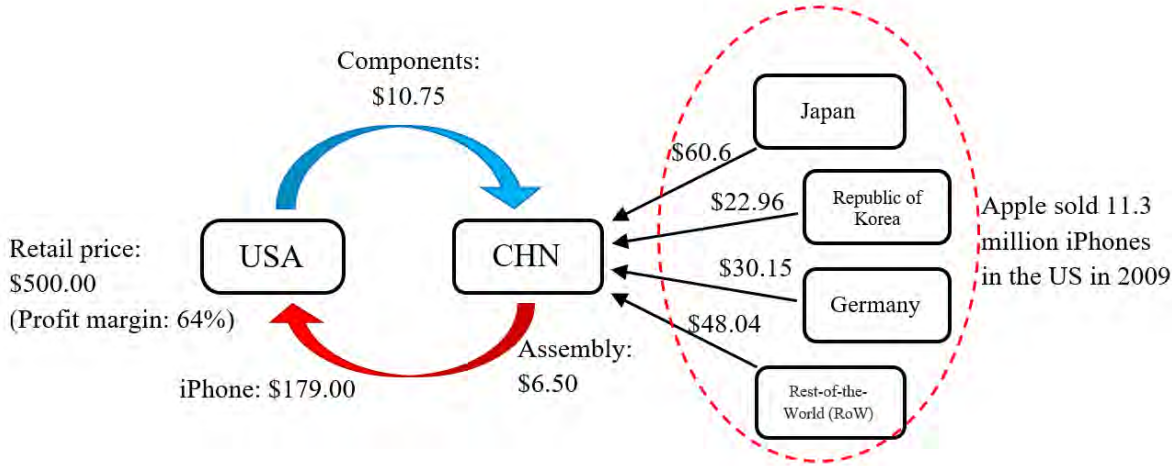
Technology, logistics). National value added contained in a country's exports: the value added in the export of intermediate and final products and services consumed by the importer; the value added that the importing country exports to another country and the value added that the importing country re-imports to the country of origin. (Porter M., 1998)

Referring to Lubkaia E. V. the term „value chain“ was first proposed in 1960-1970. (Lubkaia E. V., 2017) This issue is addressed by Michael Porter in his work „Competitive Advantage“. Under such a chain, the American economist understood „the totality of various types of company activities aimed at the development, production, marketing, delivery and service of its products“. (Porter M., 2016)

According the World Trade Organization (cbb. WTO) “Trade in value-added and global value chains: statistical profiles” the aforementioned profiles show the value-added contend in an economy’s exports, its participation in global value chains and the contribution of services to the value-added contend of exports. They also cover trade in intermediate goods and services. (Trade in value-added and global value chains: statistical profiles...

**1. About the concept of global value chains**

Rafael Kaplinski's publication provides a conditional example of what „global value chains“ represent when creating the Apple iPhone.



*Scheme 1. Global value chains in the mobile sectors - example with Apple iPhone*  
 Source: constructed by Kaplinsky R., (2013)

The added value created by China is much lower than that of other countries. Even the US supplies China with more components in terms of value than China produces in the added value of assembling the final product. At the same time, the contribution of other countries (Japan, Korea, Germany, Roswell,

NM, USA - Industrial Air Center) to the final added value is also significantly higher than that of China.

China's export statistics will include all previous value added. China's exports will be significantly higher than other countries. The United States derives the largest profit from this global chain of creation, adding a retail margin of 64%. The product enters the consumer market with a cost of \$ 500, although the cost of the Apple iPhone is only \$ 179. (Global value chains...)

Gereffi-Sturgeon approach „management in the value chain“: Having considered the evolution of the general concept of the chain, they came to the conclusion that there are many similar definitions that are used to describe the complex system of relationships in the global economy.

The concept of „global value chains“ reflects all stages of activity in the production chain of the final product, the management system of this chain and the amount of added value at each stage of production or service provided.

In that regard, Gary Gereffi identified two types of value chain management: producer-driven chains and buyer-driven chains. The manufacturer-driven chain is coordinated from top to bottom, representing vertical integration, mostly international manufacturing firms. The second type is coordinated by buyers, mainly the largest retailers like Walmart or branded manufacturers of certain brands (e.g., Nike) to manage global production and distribution depending on the market situation. Global buyers place orders and help create, shape and coordinate global value chains.

Timothy J. Sturgeon divided product chains according to the scale of activity into local (scale - municipality), local (one country), international (more than one country), regional (trade block from several countries) and global (region „triads“- USA, Western Europe, Asia).

In addition, there are two ways to enter and move along the value chain: moving „from top to bottom“ and „from bottom to top“. The first approach describes the company's activities in the process of vertical integration of production, when the development of the lower, initial stages of production takes place.

The second way is an increase in the role within the global value chain. It consists of several stages: during the first stage the company carries out assembly, during the second it carries out turnkey production, during the third it participates in the research and design stage and lastly, the formation of its own brands. The process is demonstrated by the so-called „smile curve“ diagram, which characterizes the degree of profitability of various stages of the production process. (Interconnected Economies...)

For example, analyzing opportunities of Business Collaboration between Canada and Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia (Visegrad Group or the V4) Muhammad Mohiuddin emphasizes the following points:

a. Technological development and opening of international market promoted the GVC where manufacturers slice up their value chain and disperse

their activities to suppliers in a competitive way regardless of geographical borders.

b. According to the concept of global value chains, corporations decide what their core competency is and where its focus will be, and what activities can be outsourced to third parties making them more competitive.

The strategy of Global Value Chain can be observed in the following „Smiling Curve“ or „Smile/Smiling Curve“. (Mohiuddin M., 2018)

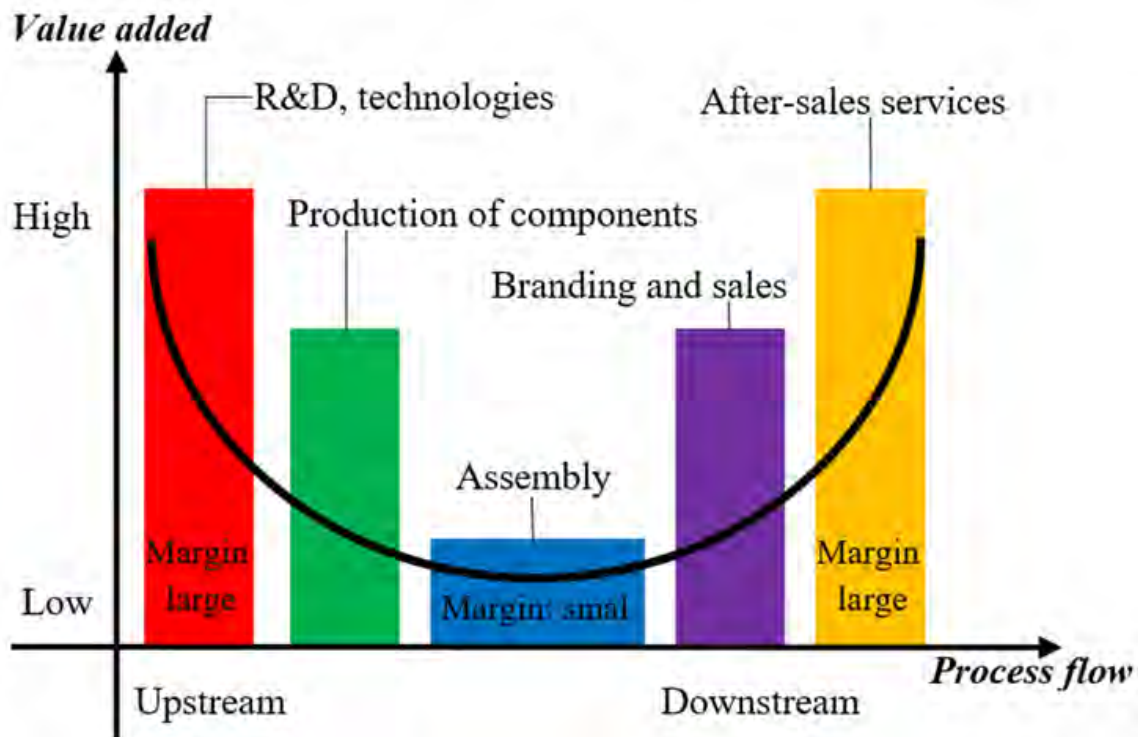


Diagram 1. „Smiling curve“ high and low added values

Source: Mohiuddin M., (2018)

The production chain starts from developing the idea of the product or service, research and development (abbr. R&D), going through the manufacturing process and then utilizing logistics and marketing to bring the product to the market.

#### Conclusion

*First*, International production, trade and investments are increasingly organised within so-called global value chains where the different stages of the production process are located across different countries. Globalisation motivates companies to restructure their operations internationally through outsourcing and offshoring activities.

*Second*, Corporations try to optimise their production process by locating various stages across different sites. In the past decades there has been a strong trend towards the international dispersion of value chain activities such as design, production, marketing, distribution, etc.

*Third*, The concept of global value chains is key to business digitalization, export orientation and competitiveness of economic units. This appears to be a modern foreshadowing for countries to engage in upward and downward linkages in world production. It shows the possible directions for the transformation of global chains after the pandemic and technological modernization to innovation-intensive industries.

## **2. Value creation activities**

The doyen of global value chains Michael Porter draws attention to the following categories of value creation activities: (Porter M., 2016)

- *Internal logistics* - includes activities related to the receipt, storage and distribution of everything that goes into the manufacture of a product: this includes loading and unloading operations, warehouses, inventory control, organizing transport scheduling, payments to suppliers;

- *Manufacturing process* - includes activities related to the transformation of raw materials into an end product. These are, for example, the operation of technical equipment, packaging, assembly, maintenance of equipment, testing, the operation of factories and production centers;

- *External logistics* - includes activities related to the collection, storage and actual delivery of products to customers. This is the storage of finished goods in warehouses, loading and unloading operations, the work of transport delivering products to customers, processing orders and determining the time of their execution;

- *Marketing and retail* - includes activities aimed at ensuring that customers can purchase a product and, moreover, want to purchase it. This includes advertising, promotion of products on the market, the work of sales personnel, quotas, the choice of a sales channel, any relations to it, pricing policy;

- *Service* - activities in this category are related to the provision of services to maintain or even increase the value of the product: installation, repair, training in the utilization of the product, supplying of spare parts and customization of the product in accordance with the needs of a particular consumer.

*The author concludes* that no country can be competitive in all production areas. Michael Porter's strategy suggests that the common expansion of exports will be facilitated by the transfer of products abroad. In some industries, positions will undoubtedly be lost, but in others they will become stronger.

## **3. Construction of building global value chains**

According to Smorodinskaya and Katukov, international companies can build value chains by: (see authors, 2017)

- the initial connection, where a product idea is formed (the practice of General Motors, Sony, Apple);

- the final connection with the organizer being a distributor company (such as Walmart) or a company with a world-famous brand (such as Nike).



To illustrate the benefits of creating global value chains, several illustrative examples are given, namely:

*The first example* is the Walmart chains, which cover more than 60.000 suppliers, 80% of which are located in China. (Gereffi G., Christian M., 2009)

*A second example*, Nike chains, with 38.000 employees in the United States, form a network of 930 companies in 50 countries with a total of over 1 million employees. (Locke R. M., 2013)

*A third example* is Boeing, which in 2005 reorganized the production scheme of the Boeing-737 and created a new global value chain. In it, foreign contractors from Japan, Italy and the United Kingdom assemble full-fledged aircraft modules. The modular system reduced the line assembly time by almost 6 times. More efficient supply chain coordination has brought the company additional cost savings.

*Fourth example*, a new global value chain for the production of Boeing-787 Dreamliner parts. It includes dozens of suppliers around the world (from Australia, India, Spain and other countries), which reduces assembly time and time for research and development. (Huwart J.-Y., Verdier L., 2013)

*Fifth example*, thanks to the outsourcing service of the Swedish Ericsson, Estonia became a manufacturer of telecommunications equipment by the 2000s, and 10 years later - an exporter of services for the creation and support of data transmission systems. (Tiits M., Kalvet T., 2012)

The global semiconductor value-creating model for consumer electronics, which includes:

i. the cluster structure for global value chains:

- cluster in Japan: production of flint plates;
- cluster in the USA: plate processing;
- cluster in the USA Alaska - division of plates into crystals;
- cluster in Malaysia - assembly, testing and packaging of chips;
- cluster in Singapore - storage and distribution of chips;
- cluster in China - integration of chips into consumer goods;
- cluster in the USA New York - sale of electronics to the final consumer.

ii. the global trade flow generated by the key links of global value chains

- from Japan to the USA;
- from the USA to Malaysia;
- from Malaysia to Singapore;
- from Singapore to China;
- from China to the USA.

iii. countries are members of the respective links

✓ Stages of processing and manufacturing of microcircuits: trade flow of 1.340 trillion dollars (15 countries - China, Hong Kong, Singapore, Taiwan, USA, Malaysia, Japan, Germany, Philippines, Mexico, Thailand, France, Vietnam, Netherlands);

✓ Suppliers of raw materials and semi-finished products - flow from \$ 36.8 billion (China, USA, Japan, Germany, Korea, Taiwan, UAE, Singapore, UK, Italy, Norway, Mexico, Netherlands, France, Brazil);

✓ Suppliers of the 2nd level for the link of assembly and testing of microcircuits - a flow of 23.7 billion dollars. (China, Germany, USA, Japan, Taiwan, France, Korea, Hong Kong, Italy, UK, Mexico, Netherlands, Poland, Canada, Belgium).

The following important aspects can be distinguished from the commented interpretation:

a. Business network, which is built by global companies as a collective project with its own time frame and sequence of actions;

b. The new value is created jointly by a network of legally independent but functionally related firm suppliers;

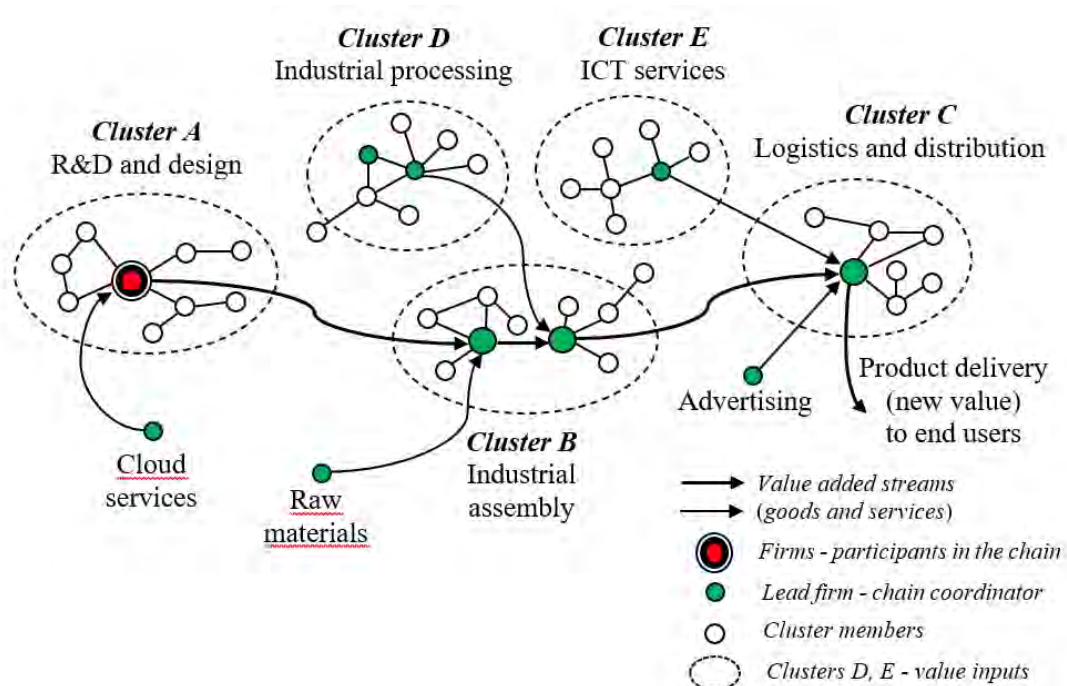
c. Most of the suppliers belong to one or another highly specialized regional cluster;

d. The company, the organizer of the chain, is not present in most of the links, does not seek to control key links, it acts as the coordinator of the project;

e. By coordinating the chain, the leading company increases its income by maximizing the total income of all participants;

f. An additional increase in added value is brought by synergistic feedback effects, that is, skillful coordination of the actions of network partners.

Offering a *typical scheme* for the organization of global value chains, Smorodinskaya N., Malygin V. and Katukov D. point out three important points: (see authors, 2017)



*Scheme 2. Cluster organization of a global value chain*

Source: constructed by Smorodinskaya N., Malygin V. and Katukov D. (2017)

*First aspect.* Firms that provide various types of business services (information, intellectual, etc.) always participate in the chains of a particular profile. For example, in the US and the UK, firms like Apple or Dyson are involved in global chains through the development of new products, but do not have their own production facilities - „*factoryless goods producing firms*“;

*Second aspect.* The nodes of global value chains are usually not any cluster agglomerations, but the most successful clusters of the innovation type (innovation clusters) - constantly deepen their specialization on the basis of innovations that create new products on a collective basis and in a continuous mode, form an open and relatively stable ecosystem;

*Third aspect.* In order to enter local clusters and build global chains, the global value chains host company itself must have maximum organizational mobility.

#### **4. Driving forces of integration in global value chains**

The decomposition and restructuring of the value chains means the discovery of all elements of the chain, as well as the possible ways to integrate information technology by structures and units. The emerging e-market is differentiated as open - any number of sellers and buyers, or semi open - one buyer and many sellers.

Value-added chains are characterized by the following components, namely:

*First*, the decomposition and identification of the elements as:

✓ basic, including marketing and sales, internal and external logistics, processing, maintenance;

✓ additional - human resources management, technological development, corporate infrastructure and supply.

*Second*, models of interaction that are built based on the following schemes:

- „one to one“;

- „many to one“;

- „one to many“;

- „many to many“.

*Third*, restructuring and integration of information processes in different units and stages.

The result of combining the models of interaction and integration of value chains are the possible structures of business models: (Bonev, P., 2014)

- ♦ E-shop;
- ♦ Electronic delivery (E-procurement);
- ♦ Electronic auction (E-auction);
- ♦ Electronic halls (email or e-mail);
- ♦ Third party marketplace;
- ♦ Virtual community;

- ♦ Value chain service provider;
- ♦ Value chain integrators;
- ♦ Collaboration platforms;
- ♦ Information brokerage, trust, etc. services (Information brokerage, trust and other services).

In the interpretation of LI Yong and Zhao Zhongxiu the opinion that a striking feature of the twenty-first century global economy is the fragmentation of the production process along global value chains (GVCs). Despite being called „global“, the chains are often regional, with three main centres in North America, Europe and East Asia, of which the latter has witnessed the most dramatic GVC development, giving rise to the *concept* „*Factory Asia*“. (Timmer, Marcel P. et al, 2014; Li Y., Kong, X. X. and Zhang, M., 2015)

In the research project GLOBAL VALUE CHAINS AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT. Lessons from China, South-East and South Asia are launching the following *five key messages* on global value chains:

- The global value chains are a major component of the global economy and their importance is increasing;
- GVC participation hinges on low trade barriers and trade costs, but also on domestic conditions;
- The global value chains have been regional rather than global, and Factory Asia is the prime example of this;
- GVC integration increases incomes and employment, and is a driver of structural change;
- GVC integration may have adverse environmental effects if participation entails laxer environmental protection laws.

The integration processes in the global value chains are driven by:

i. *Trade Liberalization Helps*

GVCs operate across borders and therefore rely on trade as a tool for integrating dispersed activities. It is emphasized that „the global value chains phenomenon has been strongly associated with trade and investment liberalization, and a reduction in the costs of international trade.“ Trade liberalization makes the international movement of goods easier, less costly and faster by relaxing tariff and non-tariff barriers to trade.

ii. *Big Geography Matters*

Proximity to an economic hub increases the prospects of integration into a global value chain that operates around that hub. The story of Asia’s integration into GVCs, captured by the „*flying geese*“ model, is one of export-oriented industrial activities flowing from more advanced countries in the region to less economically developed countries in geographic proximity.

Examples of such processes are:

- The Republic of Korea and Taiwan Province of China were integrated into Japanese GVCs;

- China relied on its connection to Hong Kong Special administrative regions of China;

- Singapore was initially a hub for Malaysia and Indonesia. Value chains are often organized regionally rather than globally;

- India and Vietnam increased GVC participation within chains that end in Southeast Asia and China.

Consequently, value chains are often organized regionally rather than globally.

iii. *Small Geography Matters Too*

Special industrial zones can attract GVCs by providing a local environment with a more liberalized regime than the rest of the country, and thereby providing benefits associated with clustering.

iv. *Investment Incentives Should Not be Overestimated*

The emergence and expansion of global value chains has been linked to offshoring of industrial activities by lead firms in the United States, Japan, Europe and recently from emerging countries like China.

v. *Building Up Manufacturing Competitiveness Comes First*

Global value chain integration may improve industrial competitiveness through technology transfers and other types of learning. *So that* developing a competitive industry may be a prerequisite for successful GVC integration.

vi. *Integration Requires Investment, Investment Requires Financing*

Integration into GVCs requires the establishment of manufacturing facilities, and upgrading implies investments in tangible (capital equipment, technology licenses) and intangible (better educated employees, training, learning-by-doing) assets. (Li Yong & Zhao Zhongxiu)

## **Conclusions**

*First*, Global Value Chains are defined as a „phenomenon“ where the making of a product is spread across countries, regions and continents benefiting from comparative local cost advantages to become globally competitive. GVCs are value chains, which are activities that companies engage in to bring a product from development all the way to the final consumer.

*Second*, global value chains were developed as priorities initially in Japan, whose production base is in several East Asian countries. These processes later involved Chinese industry to gain access to the benefits of location. This is reflected in the development of national export platforms in order to avoid adverse exchange rate developments. Subsequently, China's industry has become a „global trading platform for digitalization.“

*Third*, The „Trade in value-added and global value chains“ statistical profiles provide insights on the actual contribution of foreign trade to an economy, the interconnection of national economies within global value chains and the impact of the services industry on trade.

Participation in global value chains and the international fragmentation of production, will inevitably lead to increased job opportunities and economic growth. The COVID-19 pandemic has highlighted the urgent need to understand the dependence of many countries on suppliers across the world. It is no coincidence that the new global paradigm of the World Bank for the participation of countries in value chains added focuses on the revolutionary approach to participating in global value chains.

In that regard, some developing countries have fully embarked on these processes. Others believe that GVC recreates the periphery model - „good“ jobs concentrated in the north and „bad“ jobs in the south. The competitiveness of the economy can be achieved by combining the competitive production costs of value chains plus the application of high technology. A clear example of this is China, India and Singapore, which achieve significant economic growth through value chains. The right strategies can help developing countries maximize their participation in global value chains.

## References

### Monographs:

- Bonev, P. (2014) E-Commerce Business Modeling. Value chain models. Sofia University „St. Kliment Ohridski“. Online at <http://mpr.aub.uni-muenchen.de/52916/>. MPRA Paper No. 52916, posted 5, pp. 3-4
- Gereffi G., Christian M. (2009) The Impacts of Wal-Mart: The Rise and Consequences of the World's Dominant Retailer // Annual Review of Sociology. Vol. 35. No 1. pp. 573–591
- Huwart J.-Y., Verdier L. (2013) Economic Globalisation: Origins and Consequences. P., OECD Publishing. ISBN 978-92-64-11189-9, p. 45
- Kaplinsky R. (2013) Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers. № 68, pp. 3-5
- Li Y., Kong, X. X. and Zhang, M., (2015). Industrial Upgrading in Global Production Networks: The case of the Chinese automotive industry. ERIA Discussion Paper DP-2015-07. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia. pp. 28-30
- Locke, R. M. (July 2002) The Promise and Perils of Globalization: The Case of Nike. INDUSTRIAL PERFORMANCE CENTER Massachusetts Institute of Technology Cambridge, MA 02139, p. 3
- Mohiuddin M. (2018) Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA): Opportunities of Business Collaboration between Canada and V4 (Czech, Hungary, Poland and Slovakia) Countries. Institute for Foreign affairs and trade. Thank Visegrad V4 Think-Tank Platform, p.15
- Porter M. (1998) Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press. 1985 (2<sup>nd</sup> ed.) New York: Free Press, ISBN 978-0-684-84146-5, p.592;

- Porter M. (2016) *Competitive Advantage: How to Achieve High Results and Ensure Its Sustainability*. M.: Publisher: Alpina Publisher. ISBN: 978-5-9614-4334-9. pp. 42-46; 51-54
- Smorodinskaya N. and Katukov D. (2017) *Dispersed Model of Production and Smart Agenda of National Economic Strategies*. Economic Policy. Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. vol. 12, no. 6, pp. 75-76
- Smorodinskaya N., Malygin V. and Katukov D. (2017) *The Network Structure of Global Value Chains and Specificity of Countries' Participation in Them*. *Obshestvennye nauki i sovremennost*. No. 3, p. 61
- Timmer, Marcel P., Abdul Azeez Erumban, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries. (2014) "Slicing Up Global Value Chains." *Journal of Economic Perspectives*, 28 (2): 99-118. DOI: 10.1257/jep.28.2.99, pp. 100-103
- Tiits M., Kalvet T. (2012) *Nordic Small Countries in the Global High-Tech Value Chains: The Case of Telecommunications Systems Production in Estonia*. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics, Tallinna Tehnikaülikool, Sotsiaalteaduskond, Ragnar Nurkse innovatsiooni ja valitsemise instituut MTÜ Balti Uuringute Instituutno. No. 38, p. 19
- Websites:
- Global value chains: what are they? Available from: <https://globalcentre.hse.ru/news/152187308.html> [Accessed 13<sup>th</sup> July 2021]
- Interconnected Economies. Benefiting from Global Value Chains. ECDpublishing. Available from: [https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies\\_9789264189560-en#page4](https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en#page4) [Accessed 10<sup>th</sup> August 2021], pp. 24-26
- Li Yong & Zhao Zhongxiu. GLOBAL VALUE CHAINS AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT. Lessons from China, South-East and South Asia. Inclusive and sustainable industrial development. pp. XVII-XVIII. Available from: [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK\\_GVC.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK_GVC.pdf) [Accessed 21<sup>th</sup> August 2021]
- Lubskaya E. V. (2017) *Global value-added chains as a new element of international trade*. Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-tsepochki-dobavlennoy-stoimosti-kak-novyy-element-mezhdunarodnoy-torgovli/viewer> [Accessed 14<sup>th</sup> September 2021]
- Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. Available from: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/countryprofiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm) [Accessed 6<sup>th</sup> September 2021]

# ЕФЕКТИ ОТ ПРОГРАМАТА НА ЕЦБ ЗА ЗАКУПУВАНЕ НА АКТИВИ В УСЛОВИЯТА НА ИЗВЪНРЕДНА СИТУАЦИЯ, ПРИЧИНЕНА ОТ ПАНДЕМИЯ

Проф. д-р Силвия Трифонова<sup>1</sup>

**Резюме:** Целта на доклада е да се направи анализ на ефектите от въведената през март 2020 г. Програма на ЕЦБ за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (*Pandemic Emergency Purchase Programme, PEPP*). Тя представлява неконвенционална мярка на паричната политика на ЕЦБ, която се прилага в отговор на кризата от коронавируса. В доклада се изясняват специфичните характеристики на програмата PEPP и се изследват ефектите от прилагането ѝ в периода март 2020 г. – юни 2021 г. на базата на три показателя: динамика на месечните и кумулативните нетни покупки на активи по програмата; разбивка на нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата; разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата.

**Ключови думи:** Програма за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (*PEPP*); Европейска централна банка; Неконвенционална парична политика; Месечни и кумулативни нетни покупки на активи по PEPP

**JEL:** E52, E58, G21, G28

## EFFECTS OF THE ECB'S PANDEMIC EMERGENCY PURCHASE PROGRAMME

Prof. Silvia Trifonova, PhD

**Abstract:** *The objective of the paper is to analyze the effects of the ECB's Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP), launched in March 2020. It is an unconventional measure of the ECB's monetary policy that is being implemented in response to the coronavirus crisis. The paper clarifies the specific characteristics of the PEPP and examines the effects of its implementation in the period March 2020 – June 2021 based on three indicators: dynamics of monthly and cumulative net asset purchases under the programme; breakdown of net purchases of public sector securities under the programme; breakdown of net purchases of private sector securities under the programme.*

**Key words:** *Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP); European Central Bank; Unconventional monetary policy; Monthly and cumulative net asset purchases under the PEPP*

**JEL:** E52, E58, G21, G28

---

<sup>1</sup> trifonovasilvia@yahoo.com strifonova@unwe.bg Университет за национално и световно стопанство (УНСС)



## **1. Въведение**

Целта на доклада е да се направи анализ на ефектите от въведената през март 2020 г. Програма на ЕЦБ за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (Pandemic Emergency Purchase Programme, PEPP), известна накратко като „извънредна програма при пандемия“ (ЕЦБ, 2020а). Тя представлява неконвенционална мярка на паричната политика на ЕЦБ, която се прилага в отговор на кризата от коронавируса (COVID-19). Задачите на изследването са следните: първо, да се изяснят специфичните характеристики на програмата PEPP; второ, да се изследват ефектите от прилагането на тази програма през периода март 2020 г. – юни 2021 г. Методологията на изследването обхваща теоретико-методологичен анализ, сравнителен анализ, емпиричен анализ, индуктивен и дедуктивен подход, дескриптивен анализ, системен подход, критичен анализ.

В доклада е направен емпиричен анализ на месечните и кумулативните нетни покупки по програмата PEPP. Изследвани са три ключови индикатора за приложението на PEPP, а именно: 1/ динамика на общите месечни и кумулативни нетни покупки на активи по програмата; 2/ разбивка на нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата; 3/ разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата. Накрая докладът завършва с обобщаване на резултатите от изследването.

## **2. Специфични характеристики на Програма за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (PEPP)**

Програмата за покупка на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (Pandemic Emergency Purchase Programme, PEPP) е обявена от Управителния съвет (УС) на ЕЦБ на 18 март 2020 г. като временна неконвенционална мярка на паричната политика в отговор на кризата с коронавируса (ЕСВ, 2020а). Целта на програмата е посредством покупки на ценни книжа от частния и публичния сектор да се противодейства на сериозните рискове за трансмисионния механизъм на паричната политика и перспективите за развитие на еврозоната, породени от огнището и ескалиращото разпространение на коронавируса (ЕСВ, 2020а).

Програмата PEPP позволява на ЕЦБ да купува различни видове активи на финансовите пазари. По този начин цените на тези активи нарастват и вследствие на това пазарните лихвени проценти намаляват. Всичко това подпомага икономиката на еврозоната, като прави заемите по-евтини за хората, бизнеса и правителствата. Това също улеснява заемателите да обслужват дълговете си и стимулира разходването, инвестициите и тегленето на заеми въпреки пандемията. Крайната цел е да се стимулира икономическия растеж в еврозоната и връщането на инфлацията към целта от 2% в средносрочен план (ЕСВ, 2021b). С въвеждането на програмата PEPP ЕЦБ също га-

рантира, че приспособителната ѝ парична политика продължава да се предава във всички части на еврозоната, като по този начин подпомага предприятията и домакинствата да понесат икономическите и социалните разходи от пандемията (Schnabel, 2020).

При стартирането на програмата РЕРР стойността ѝ е определена на 750 млрд. евро (ЕСВ, 2020а). Тогава УС на ЕЦБ обявява, че покупки на ценни книжа по РЕРР ще се извършват до края на 2020 г., когато се е очаквало кризата с коронавируса да приключи (ЕСВ, 2020а).

По-късно с решение на УС на ЕЦБ от 4 юни 2020 г. стойността на програмата е увеличена с 600 млрд. евро (ЕСВ, 2020b) до общо 1,350 млрд. евро. Хоризонтът на нетните покупки по програмата е удължен поне до края на юни 2021 г. (отново с очакване, че дотогава ще е отминала кризата с коронавируса) (ЕСВ, 2020b).

Впоследствие на 10 декември 2020 г. УС на ЕЦБ взема решение за допълнително увеличение на стойността на програмата с още 500 млрд. евро (ЕСВ, 2020c), така че общата ѝ стойност достига 1,850 млрд. евро. Също така УС на ЕЦБ удължава хоризонта за нетните покупки по РЕРР поне до края на март 2022 г. (ЕСВ, 2020c).

По програмата РЕРР са възможни покупки на всички категории активи, отговарящи на условията на съществуващата разширена Програма на ЕЦБ за покупка на активи<sup>2</sup> (Asset Purchase Programme, APP). Освен в случаите, в които изрично се предвижда друго, по РЕРР централните банки от Евросистемата могат да се закупуват следните ценни книжа (ЕЦБ, 2020а): а) допустими търгуеми дългови ценни книжа по смисъла на Решение (ЕС) 2020/188 на Европейската централна банка (ЕЦБ/ 2020/9) и в съответствие с неговите разпоредби; б) допустими корпоративни облигации и други търгуеми дългови инструменти по смисъла на Решение (ЕС) 2016/948 на Европейската централна банка (ЕЦБ/2016/16) и в съответствие с неговите разпоредби; в) допустими обезпечени облигации по смисъла на Решение (ЕС) 2020/187 на Европейската централна банка (ЕЦБ/2020/8) и в съответствие с неговите разпоредби; г) допустими обезпечени с активи ценни книжа по смисъла на Решение (ЕС) 2015/5 на Европейската централна банка (ЕЦБ/ 2014/45) и в съответствие с неговите разпоредби.

Разпределението по допустими юрисдикции в еврозоната на референтни стойности на покупките на допустимите търгуеми дългови ценни книжа, емитирани от централни, регионални или местни правителства и признати агенции, следва алгоритъма на националните централни банки (НЦБ) за записване на капитала на ЕЦБ (ЕЦБ, 2020а). В същото време покупките на ценни книжа

---

<sup>2</sup> По програмата APP нетните покупки на активи са с месечни темпове от 20 млрд. евро, към които следва да се прибавят и покупки по допълнителен временен пакет на ЕЦБ от 120 млрд. евро до края на 2020 г. (ЕСВ, 2020b).

по РЕРР се извършват по гъвкав начин, който позволява колебания в разпределението на потоците от покупките във времето, както между класовете активи, така и между допустимите юрисдикции (ЕСВ, 2020а).

Преценявайки необходимостта да се облекчи натискът, който развитието на пандемията от COVID-19 оказва върху финансовите пазари, УС на ЕЦБ решава, че търгуемите дългови ценни книжа, емитирани от централното правителство на Република Гърция, са допустими за покупки по извънредната програма при пандемия (ЕЦБ, 2020а). Нефинансови търговски книжа са допустими за покупки както по РЕРР, така и по Програмата на ЕЦБ за покупки на активи на корпоративния сектор (Corporate Securities Purchase Programme, CSPP). Допустимостта на нефинансови търговски книжа по програмата CSPP е разширена, за да включи ценни книжа с оставащ падеж от най-малко 28 дни (ЕСВ, 2020b). Преди това само търговски книжа с оставащ падеж най-малко 6 месеца са били допустими за закупуване по CSPP. Остатъчният падеж на ценни книжа от публичния сектор, допустими за закупуване по РЕРР, варира от 70 дни до максимум 30 години и 364 дни (ЕЦБ, 2020а).

На 4 юни 2020 г. УС на ЕЦБ обявява, че изплащането на главниците от падежиращи ценни книжа, закупени по РЕРР, ще бъде реинвестирано поне до края на 2022 г. (ЕСВ, 2020b). На 10 декември 2020 г. УС на ЕЦБ декларира, че реинвестирането на главници от падежиращи ценни книжа, закупени по РЕРР, се удължава поне до края на 2023 г. (ЕСВ, 2020c).

УС на ЕЦБ декларира, че ще прекрати покупките на нетни активи по РЕРР, след като прецени, че фазата на кризата с коронавируса е приключила, но във всеки случай не преди края на март 2022 г. (ЕСВ 2020c, ЕСВ, 2021а).

### **3. Ефекти от Програмата за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (РЕРР) в периода март 2020 г. – юни 2021 г.**

Приложението на Програмата на ЕЦБ за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (РЕРР или извънредна програма при пандемия) през периода от въвеждането на програмата през март 2020 г. до края на юни 2021 г. се анализира на базата на три показателя, както следва:

1. Динамика на месечните и кумулативните нетни покупки на активи по програмата РЕРР през периода март 2020 г. – юни 2021 г.;
2. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата РЕРР за периода март 2020 г. – май 2021 г.<sup>3</sup>;

---

<sup>3</sup> Последните публикувани данни от ЕЦБ за нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата РЕРР са към края на май 2021 г.

3. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата РЕРР за три дати, а именно – към 30.11.2020 г., 31.03.2021 г. и 31.05.2021 г.

Функционирането на програмата РЕРР се очаква да доведе до намаляване на разходите по заемането и увеличаване на кредитирането в еврозоната, а отгук и до подобряване достъпа до средства на гражданите, фирмите и правителствата за преодоляване на кризата. Ефектите от приложението на РЕРР се анализират от редица автори, например Lane (2020), Hutchinson & Mee (2020), Grund (2020) и др.

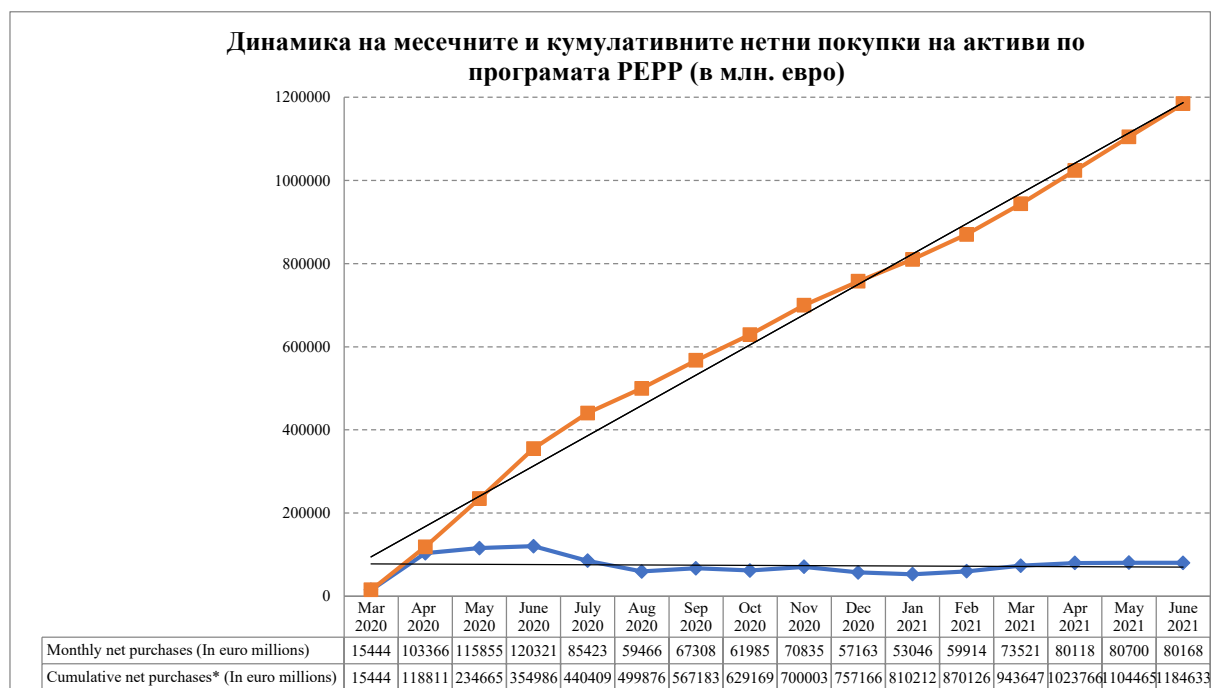
Според Lane (2020), дори самото обявяване на въвеждането на РЕРР през март 2020 г. е подействало като мощна стабилизираща пазарна сила – то е стопирало затягането на финансовите условия в еврозоната и е спомогнало за частично обръщане на тази негативна тенденция. Вградената гъвкавост на РЕРР, която позволява колебания в разпределението на потоците от покупки във времето, между класовете активи и между допустимите юрисдикции, е решаващ елемент за насърчаване на ефективното функциониране на тази програма с цел стабилизиране на пазара.

Стабилизирането на пазара също дава възможност за възобновяване емитирането на дългови ценни книжа в еврозоната (Lane, 2020). Емитирането на корпоративни облигации от фирми с инвестиционен рейтинг става осезаемо след обявяването на РЕРР, както и емитирането на търговски ценни книжа от нефинансови корпорации. Това отразява важен аспект на РЕРР в сравнение с АРР: в рамките на РЕРР ЕЦБ разширява диапазона на падеж на покупките от частния сектор, за да обхване пазара на нефинансови търговски книжа, който е изложен на риск от замръзване в началото на март 2020 г. (Lane, 2020). Това развитие подчертава, че покупките по РЕРР са осигурили съществена подкрепа за пазарното финансиране на компаниите в еврозоната. Hutchinson & Mee (2020) също отчитат, че приложението на РЕРР е довело до облекчаване на паричните потоци в еврозоната, като се има предвид, че целта на ЕЦБ за стабилност на цените е била подложена на рискове, поради липсата на такива мерки.

Направеният анализ на програмата РЕРР през целия период от въвеждането ѝ през март 2020 г. до края на юни 2021 г. показва, че е налице траен линеен възходящ тренд на кумулативните нетни покупки на ценни книжа (Фигура 1). Освен това се наблюдава и постоянен умерен линеен тренд на месечните нетни покупки на ценни книжа по програмата.

Стартът на програмата РЕРР през март 2020 г. е с месечни нетни покупки на стойност 15,4 млрд. евро. Само за следващия месец на програмата – април 2020 г., месечните нетни покупки се увеличават значително – те надхвърлят 103,3 млрд. евро. През май 2020 г. те вече надхвърлят 115,8 млрд. евро. Тази тенденция продължава и през юни 2020 г., когато месечните нетни покупки по програмата се увеличават още повече – те достигат

120,3 млрд. евро, което е най-високата им стойност от въвеждането на програмата досега. В края на декември 2020 г. кумулативните нетни покупки по РЕЕР възлизат на над 757 млрд. евро.



*Фигура 1. Динамика на месечните и кумулативните нетни покупки на активи по програмата РЕЕР през периода март 2020 г. – юни 2021 г. (в млн. евро)*

*Източник: ЕЦБ; автори изчисления*

В края на юни 2021 г. месечните нетни покупки по РЕЕР надхвърлят 80 млрд. евро, а кумулативните нетни покупки възлизат на над 1,184 млрд. евро.

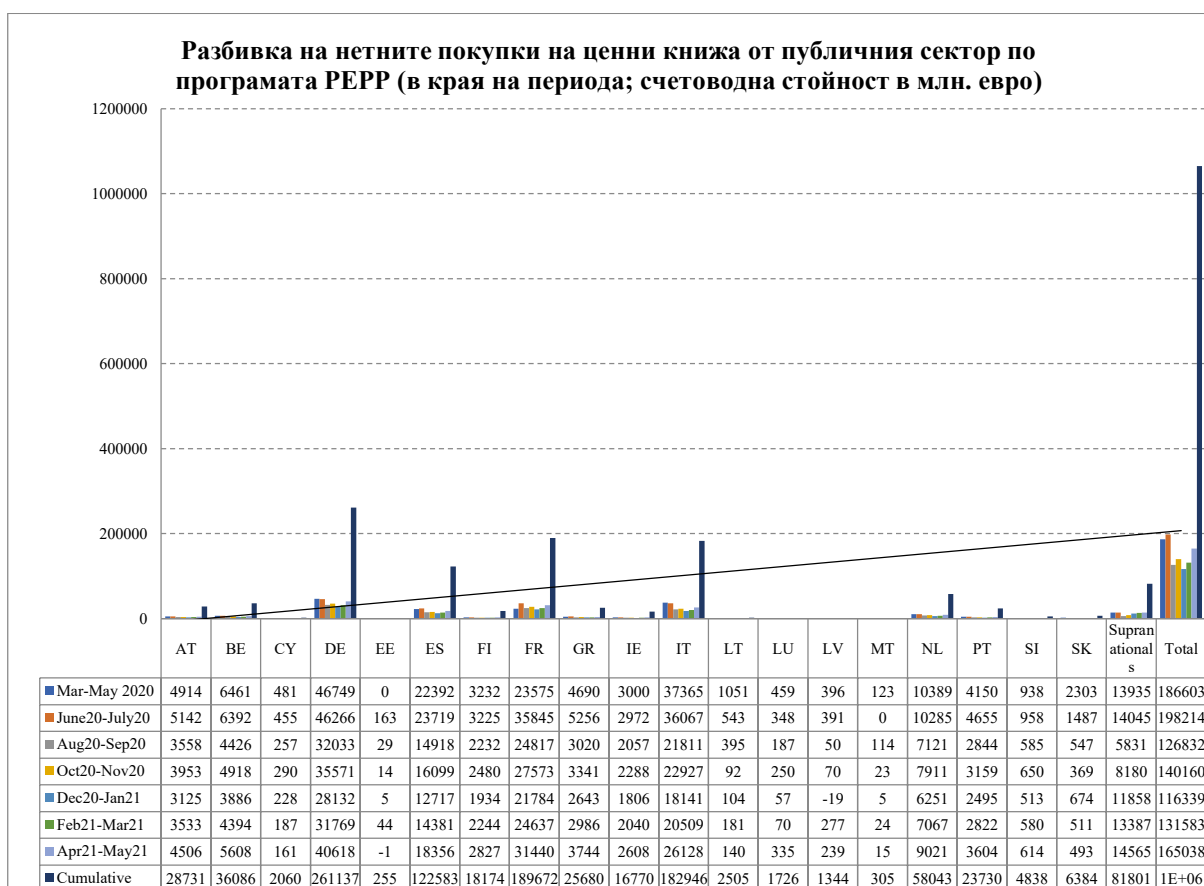
През периода януари – юни 2021 г. най-голямата стойност на месечните нетни покупки по програмата РЕЕР е отчетена през май 2021 г. – над 80,7 млрд. евро, а най-ниската – през януари 2021 г. – около 53 млрд. евро.

Нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата РЕЕР се разглеждат на всеки два месеца (с изключение на периода март – май 2020 г.) и кумулативно (Вж. Фигура 2).

От направения анализ на програмата РЕЕР по втория показател – разбивка на нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор, се установява, че кумулативно за целия разглеждан период март 2020 г. – май 2021 г. общите нетни покупки на ценни книжа от публичния сектор по РЕЕР достигат над 1,064 млрд. евро.

През целия период от въвеждането на програмата РЕЕР до края на май 2021 г. е налице траен линеен възходящ тренд на кумулативните нетни покупки на ценни книжа от публичния сектор (Фигура 2).

В кумулативен вид през целия изследван период март 2020 г. – май 2021 г. Евросистемата извършва най-големи нетни покупки на ценни книжа от публичния сектор по РЕРР, емитирани от следните държави: Германия (над 261 млрд. евро), следвани от Франция (над 189 млрд. евро), Италия (над 182 млрд. евро), Испания (над 122 млрд. евро) и наднационални институции (над 81 млрд. евро). Следващи по ред са следните държави – Нидерландия (над 58 млрд. евро), Белгия (над 36 млрд. евро), Австрия (над 28 млрд. евро), Гърция (над 25 млрд. евро) и Португалия (над 23 млрд. евро).



*Фигура 2. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от публичния сектор по програмата РЕРР (в края на периода; счетоводна стойност в млн. евро) през периода март 2020 г. – май 2021 г.  
Източник: ЕЦБ; авторови изчисления*

Обратно, кумулативно през разглеждания период март 2020 г. – май 2021 г. Евросистемата е извършила най-малки нетни покупки на ценни книжа от публичния сектор по РЕРР, емитирани от следните държави: Естония (255 млн. евро), Малта (305 млн. евро), Латвия (1,3 млрд. евро), Люксембург (1,7 млрд. евро), Кипър (2,0 млрд. евро) и Литва (2,5 млрд. евро).

Таблица 1. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата РЕРР към 30.11.2020 г.

Клас активи	Ценни книжа, обезпечени с активи		Обезпечени облигации		Корпоративни облигации		Търговски ценни книжа	
	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар
В млн. евро	0	0	557	2566	8842	11918	20001	4305
Дял (в %)	0.00%	0.00%	17.84%	82.16%	42.59%	57.41%	82.29%	17.71%
Дата: 30.11.2020								

Източник: ЕЦБ; авторови изчисления

Направеният анализ на програмата РЕРР по третия показател – разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор към 30.11.2020 г., показва следните резултати (Таблица 1):

- Общите наличности на активи от частния сектор по програмата РЕРР възлизат съответно на: търговски ценни книжа – 24306 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 20001 млн. евро и на вторичния пазар – 4305 млн. евро); корпоративни облигации – 20760 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 8842 млн. евро и на вторичния пазар – 11918 млн. евро); обезпечени облигации – 3123 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 557 млн. евро и на вторичния пазар – 2566 млн. евро).
- Сред всички класове активи от частния сектор по РЕРР най-големи са наличностите на търговски ценни книжа – преобладаващ е дялът им на първичния пазар (82,29%) (докато на вторичния пазар дялът им е едва 17,71%).
- Корпоративните облигации, емитирани от частни предприятия, заемат по-малка част от общите наличности на активи от сектора по РЕРР. Дялът на корпоративните облигации на вторичния пазар (57.41 %) е по-голям от този на първичния пазар (42.59 %).
- Сред всички класове активи от частния сектор обезпечените облигации заемат най-нисък дял по РЕРР. Установява се, че преобладава дялът от обезпечените облигации от частния сектор на вторичния пазар (82,16%) (докато дялът им на първичния пазар е 17,84%).
- Няма наличности на ценни книжа, обезпечени с активи от частния сектор, по РЕРР към 30.11.2020 г.

Таблица 2. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата РЕРР към 31.03.2021 г.

Клас активи	Ценни книжа, обезпечени с активи		Обезпечени облигации		Корпоративни облигации		Търговски ценни книжа	
	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар
В млн. евро	0	0	745	3310	10333	16725	11716	1050
Дял (в %)	0.00%	0.00%	18.37%	81.63%	38.19%	61.81%	91.78%	8.22%
Дата: 31.03.2021								

Източник: ЕЦБ; авторови изчисления

От представената на Таблица 2 разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата РЕРР към 31.03.2021 г., могат да се изведат следните резултати:

- Наличностите на активи от частния сектор са, както следва: корпоративни облигации – 27058 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 10333 млн. евро и на вторичния пазар – 16725 млн. евро); търговски ценни книжа – 12766 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 11716 млн. евро и на вторичния пазар – 1050 млн. евро); обезпечени облигации – 4050 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 745 млн. евро и на вторичния пазар – 3310 млн. евро).
- Сред всички класове активи от частния сектор по РЕРР най-големи са наличностите на корпоративни облигации. Делът на корпоративните облигации на вторичния пазар е преобладаващ (61,81%), в сравнение с този на първичния пазар (38,19%).
- Търговските ценни книжа, емитирани от частния сектор, заемат по-малък дял в общите наличности от активи от сектора по РЕРР. Делът на тези книжа на първичния пазар силно доминира (91,78%), докато делът им на вторичния пазар е едва 8,22%.
- Делът на обезпечените облигации от частния сектор отново е най-нисък сред всички класове активи от сектора. Обезпечените облигации на вторичния пазар са с преобладаващ дял (81.63%) спрямо тези на първичния пазар (18.37%).



Таблица 3. Разбивка на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор по програмата РЕЕР към 31.05.2021 г.

Клас активи	Ценни книжа, обезпечени с активи		Обезпечени облигации		Корпоративни облигации		Търговски ценни книжа	
	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар	Наличност на първичния пазар	Наличност на вторичния пазар
<b>В млн. евро</b>	0	0	745	3310	11431	19583	4397	193
<b>Дял (в %)</b>	0.00%	0.00%	18.37%	81.64%	36.86%	63.14%	95.79%	4.21%
<b>Дата: 31.05.2021</b>								

Източник: ЕЦБ; авторови изчисления

Направеният анализ на РЕЕР по разбивката на нетните покупки на ценни книжа от частния сектор към 31.05.2021 г., показва следните резултати (Таблица 3):

- Общите наличности на активи от частния сектор по РЕЕР са, както следва: корпоративни облигации – 31014 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 11431 млн. евро и на вторичния пазар – 19583 млн. евро); търговски ценни книжа – 4590 млн. евро (вкл. на първичния пазар – 4397 млн. евро и на вторичния пазар – 193 млн. евро). Данните за обезпечените облигации от частния сектор – като обща сума и според вида на пазара, са същите като тези към 31 март 2021 г.
- Сред всички класове активи от частния сектор по РЕЕР най-големи са наличностите на корпоративни облигации. Делът им на вторичния пазар е преобладаващ (63,14%), в сравнение с този на първичния пазар (36,86%).
- Търговските ценни книжа, емитирани от предприятия от частния сектор, заемат по-малка част в общите наличности на активи от сектора по РЕЕР. Делът на корпоративните облигации от частния сектор на първичния пазар (95,79%) е силно преобладаващ (докато делът им на вторичния пазар е едва 4,21%).
- Делът на обезпечените облигации от частния сектор отново е най-нисък сред всички класове активи от сектора. Делът им на вторичния пазар е 81,64%, а на първичния пазар – 18,37%.

#### 4. Заключение

През 2020 г. кризата с коронавируса поражда безпрецедентна степен на икономическа несигурност както в еврозоната, така и в целия свят. ЕЦБ предприема широк спектър от мерки за ограничаване на икономическите щети от пандемията от COVID-19. Една от основните мерки за борба с кризата е въвеждането на извънредната програма за покупка на активи при пандемия – РЕРР. Макар че макроикономическата ситуация в еврозоната все още остава крехка и прогнозираното изменение на инфлацията не отговаря на целта на ЕЦБ, са налице предварителни емпирични доказателства, че извънредните мерки, предприети от ЕЦБ в отговор на пандемията, са спомогнали за стабилизиране на условията за финансиране в еврозоната.

Направеният емпиричен анализ на нетните покупки по извънредната програма за покупка на активи при пандемия – РЕРР, показва следните основни резултати:

- Съществува ясна и трайна линейна възходяща тенденция на кумулативните нетни покупки по РЕРР през целия период от стартирането на програмата до края на юни 2021 г.
- В края на юни 2021 г. кумулативните нетни покупки по РЕРР надхвърлят 1,184 млрд. евро. Рекордно високо ниво на месечните нетни покупки по РЕРР е отчетено през юни 2020 г. – 120,3 млрд. евро.
- За целия период март 2020 г. – май 2021 г. кумулативно общите нетни покупки на ценни книжа от публичния сектор по РЕРР надвишават 1,064 млрд. евро. За сравнение, общите наличности на ценни книжа от частния сектор възлизат на едва 39,5 млрд. евро към 31 май 2021 г.
- Делът на наличните ценни книжа от частния сектор по РЕРР намалява през целия разглеждан период.
- Търговските ценни книжа от частния сектор по РЕРР, които заемат най-голям дял към 30 ноември 2020 г., отстъпват място на корпоративните облигации, които заемат водеща позиция на следващите две разгледани дати (31 март 2021 г. и 31 май 2021 г.).
- При търговските ценни книжа от частния сектор по РЕРР се наблюдава устойчива тенденция делът им на първичния пазар да преобладава в сравнение с тези на вторичния пазар през разглеждания период.
- При корпоративните облигации от частния сектор по РЕРР има трайна тенденция делът им на вторичния пазар да преобладава в сравнение с този на първичния пазар през изследвания период. При обезпечените облигации от частния сектор по РЕРР се наблюдава същата тенденция през целия период.
- Традиционно делът на обезпечените облигации от частния сектор е най-нисък сред всички класове активи от сектора. Не се отчитат промени в данните за наличностите на обезпечени облигации от частния сектор,

като обща сума или от гл.т. на вида на пазара в периода 31.03.2021 – 31.05.2021 г.

- Обезпечени с активи ценни книжа от частния сектор изобщо не са налични по програмата РЕРР през разглеждания период март 2020 г. – юни 2021 г.

### **Благодарности**

Докладът е разработен във връзка с изпълнението на научната програма на научноизследователски проект по Договор № ДН15/10 от 11.12.2017 г. на тема „Иновативната неконвенционална парична политика на водещите централни банки и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, с акцент върху България“, финансиран от Фонд „Научни изследвания“ към Министерството на образованието и науката (МОН) на Република България.

### **Използвани източници**

- ЕЦБ (2014). Решение (ЕС) 2015/5 на Европейската централна банка от 19 ноември 2014 година относно изпълнението на програмата за закупуване на обезпечени с активи ценни книжа (ЕЦБ/ 2014/45), Официален вестник на Европейския съюз L 1/ 6.1.2014, Изтеглено от: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014D0045\(01\)&from=BG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014D0045(01)&from=BG)
- ЕЦБ (2016). Решение (ЕС) 2016/948 на Европейската централна банка от 1 юни 2016 година относно изпълнението на програмата за закупуване от корпоративния сектор (ЕЦБ/2016/16), Официален вестник на Европейския съюз L 157/ 15.6.2016, Изтеглено от: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016D0016&from=BG>
- ЕЦБ (2020а). Решение (ЕС) 2020/440 на Европейската централна банка от 24 март 2020 година относно временна програма за закупуване на активи в условията на извънредна ситуация, причинена от пандемия (ЕЦБ/2020/17), Официален вестник на Европейския съюз L 91/ 25.3.2020, Изтеглено от: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020D0440&from=EN>
- ЕЦБ (2020b). Решение (ЕС) 2020/188 на Европейската централна банка от 3 февруари 2020 година относно програма за закупуване на активи на публичния сектор на вторичните пазари (ЕЦБ/ 2020/9), Официален вестник на Европейския съюз L 39/ 12.2.2020, Изтеглено от: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020D0188&from=BG>
- ЕЦБ (2020с). Решение (ЕС) 2020/187 на Европейската централна банка от 3 февруари 2020 година относно изпълнението на третата програма за закупуване на обезпечени облигации (ЕЦБ/2020/8), Официален вестник на Европейския съюз L 91/ 12.2.2020, Изтеглено от: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020D0187&from=BG>

- lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020D0187&from=bg
- ECB (2020a). ECB announces €750 billion Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). Press Release, European Central Bank, Frankfurt am Main, 18 March, Retrieved from: [https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200318\\_1~3949d6f266.en.html](https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200318_1~3949d6f266.en.html)
- ECB (2020b). Monetary policy decisions. Press Release, European Central Bank, Frankfurt am Main, 4 June, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp200604~a307d3429c.en.html>
- ECB (2020c). Monetary policy decisions. Press Release, European Central Bank, Frankfurt am Main, 10 December, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp201210~8c2778b843.en.html>
- ECB (2021a). Pandemic emergency purchase programme (PEPP). European Central Bank, Frankfurt am Main, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/pepp/html/index.en.html>
- Hutchinson, J. & Mee, S. (2020). The impact of the ECB's monetary policy measures taken in response to the COVID-19 crisis. *Economic Bulletin*, Issue 5/2020, European Central Bank, Frankfurt am Main, Retrieved from: [https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202005\\_03~12b5ff68bf.en.html](https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202005_03~12b5ff68bf.en.html)
- Grund, S. (2020). The Legality of the European Central Bank's Pandemic Emergency Purchase Programme. *Delors Institute Policy Brief*, March 25, 2020, Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=3558677>
- Lane, P. (2020). Pandemic central banking: the monetary stance, market stabilization and liquidity. Remarks by Philip R. Lane, Member of the Executive Board of the ECB, at the Institute for Monetary and Financial Stability Policy Webinar, 19 May, European Central Bank, Frankfurt am Main, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2020/html/ecb.sp200519~e5203d3520.en.html>
- Schnabel, I. (2020). The ECB's response to the COVID-19 pandemic. Remarks by Isabel Schnabel, Member of the Executive Board of the ECB, at a 24-Hour Global Webinar co-organized by the SAFE Policy Center on „The COVID-19 Crisis and Its Aftermath: Corporate Governance Implications and Policy Challenges“, European Central Bank, Frankfurt am Main, 16 April, Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2020/html/ecb.sp200416~4d6bd9b9c0.en.html>
- Богданова, М. (2020). Университетските бизнес модели при управление на кризи. *Бизнес управление*(4), 37-48.
- Beins, B. (2012). *APA Style Simplified: Writing in Psychology, Education, Nursing, and Sociology*. New York: Wiley-Blackwell.

# TESTING CORRECTIVE PROBABILITY MODELS FOR EVALUATION OF EUROPEAN STOCK OPTIONS

**Prof. Stefan Simeonov, PhD<sup>1</sup>**  
**Theodor Todorov, PhD<sup>2</sup>**

**Abstract:** *In this paper we present the methodology and the latest developments of two corrective models, which complement the classical probability model of Black, F. & Scholes, M. The main goal in this study is to empirically test the models of French (1984) and Lo & Wang (1995), and to ascertain their reliability for objective evaluation of stock options. The subject of the evaluation are European style options. The paper presents the results from an empirical testing of twenty call and put contracts traded on Euronext and based on shares of large French, German and Swiss companies. Our findings are that the two tested models generally give good results for both call and put contracts, and yet all four applied statistical indicators for comparability of results show higher reliability for the French model compared to that of Lo & Wang.*

**Key words:** *financial derivatives, stock options, Call options evaluation, Put options evaluation, French model (1984), Lo and Wang model (1995).*

**JEL:** G13; C52, D53.

## ТЕСТВАНЕ НА КОРЕКТИВНИ ВЕРОЯТНОСТНИ МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИ ОПЦИИ ВЪРХУ АКЦИИ

**Проф. д-р Стефан Симеонов**  
**Д-р Теодор Тодоров**

**Резюме:** *В настоящия доклад представяме методологията и новостите на два корективни модела, с които се внасят допълнения към класическия вероятностен модел на Black, F & Scholes, M. Основната цел на изследване е емпирично тестване на моделите на French (1984) и Lo and Wang (1995), и установяване на тяхната надеждност за обективно оценяване на опции върху акции. Обект на настоящото оценяване са европейски стил опции, като за емпиричния анализ тук сме подбрали двадесет кол и двадесет пут контракта, търгувани на Euronext и базирани върху акции на големи френски, немски и швейцарски компании. И двата тествани модела за оценяване на европейски опции дават като цяло добри резултати както за Кол, така и за Пут контрактите. И четирите приложени статистически показателя за сравнимост на резултатите показват по-висока надеждност за модела на French спрямо този на Lo&Wang.*

**Ключови думи:** *финансови деривати, опции върху акции, оценяване на кол опции, оценяване на пут опции, French model, Lo and Yang model (1995).*

**JEL:** G13; C52; C53.

---

<sup>1</sup> s.simeonov@uni-svishtov.bg; "D. A. Tsenov" Academy of Economics, Svishtov.

<sup>2</sup> todorov@selectam.bg; МС "Select Asset Management" JSC.

## **Introduction**

The need for reliable option pricing models has gained widespread importance for the investment community with the beginning of the organized exchange trading of options on the Chicago Board Option Exchange in 1973. The most popular and fundamental model in the evaluation of options - that of Fischer Black and Myron Scholes, dates from the same year. There were earlier models for valuing warrants and other OTC derivatives, however, we can relate the efforts to find more elaborate and more successful models for valuing options to the development of the real options industry, which began with the mentioned events from 1973. In the present study we present the methodological developments of two corrective models - those of French (1984) and Lo and Wang (1995), which represent a kind of revision of the classical probability model of Black & Scholes (1973). *Our aim* in current study is to empirically test the models of French (1984) and Lo and Wang (1995), and to establish their reliability for objective evaluation of stock options. The subject of the evaluation is European style options, and for the empirical analysis here we have selected twenty call and twenty put contracts based on shares of prestigious companies from France, Germany and Switzerland. The research methodology includes a parallel between the empirically calculated option premiums with the actual market prices by applying selected statistical indicators and analytical criteria.

### **1. Methodology of the selected models for option evaluation**

Since the eighties of the XX century in the specialized literature we can find a group of models for options evaluating, called alternative or corrective. What is innovative in these alternative models is the inclusion of additional components that reflect more the determinants of the option premium. Espen Haug (Haug, 1997) summarizes the adjustments subsequently added to the B&S model (1973), as follows: accounting of transaction costs on financial derivative transactions, market trend, delayed settlement of transactions, change in the number of trading days to maturity and discrete hedging (the hedged portfolio). In this report we focus on two new components of the option valuation methodology: first - the effect of the number of trading days (working days on the option exchange), as a factor for the option premium included in the French model; and second - the modified information base for calculating the standard deviation for the volatility of the underlying instrument in the model of Andrew Lo and Jiang Wang. D. French in 1984 was the first to draw attention to the difference in the calculation of the standard deviation for trading, compared to the calendar days until the expiration of the option due to the higher variability when accounting for trading days compared to calendar days.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> When accounting for "calendar days" all days until the expiration of the option, including holidays, are counted.

Thus, the author included in the formula for determining the option premium, an additional parameter (t) for the ratio between the number of trading days to the maturity of the option divided by the number of trading days in the year. The absence of this parameter in the calculation is considered to produce significant deviations in the theoretical value in contracts with a short term to maturity.

The formula for evaluating the call option according to the French model (1984) is as follows (Chrobok, 2010):

$$C = S * Nd_{(1)} - E * e^{-r*T} * Nd_{(2)} \quad (1.1)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{E}\right) + r*T + \sigma^2*t/2}{\sigma\sqrt{t}} \quad (1.2)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t} \quad (1.3)$$

Where:

C – the theoretical price of the Call option;

S – spot rate of the underlying instrument;

E – the exercise price;

e – a non-feather number;

r – interest rate (in this case we used the annual yield on ten-year government bonds of France, Germany and Switzerland);

T – the time to maturity of the option, expressed in the number of calendar days, divided by 365 days<sup>4</sup>;

t – the time to maturity of the option, including only trading days divided by 255 days<sup>5</sup>;

$\sigma$  – standard deviation of the spot rate of the underlying instrument;

N (d1) – function of the cumulative standard distribution;

N (d2) – function of the cumulative standard distribution.

In addition, Sundkvist and Vistrom present the algorithm for evaluating put options (Sundkvist & Vistrom, 2000):

$$P = E * e^{-r*T} * N(-d_{(2)}) - S * N(-d_{(1)}) \quad (2.1)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{E}\right) + r*T + \sigma^2*t/2}{\sigma\sqrt{t}} \quad (2.2)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t} \quad (2.3)$$

Where, P is the theoretical price of the Put option and the other components are the same as in the formulas for Call (group 1.).

---

<sup>4</sup> <https://tradingeconomics.com/bonds>

<sup>5</sup> For the current calculations we have reported the current calendar of the option exchange in the valuation year (2021), in which the trading days are 255.

It is clear from the formula apparatus that French distinguishes between the time base for calculating the standard deviation and the interest rate. Some authors point out as a serious weakness the calculation of the interest rate and the standard deviation on a basis including all calendar days until the maturity of the option (respectively divided into all days of the year - 365), typical of the Black & Scholes model (1973).

In 1995, Andrew Lo and Jiang Wang introduced their option pricing model, one of the novelties of which is to reflect the market trend. Another significant feature of the model of Andrew Lo and Jiang Wang (1995) is the assumption that there is a correlation between the prices of financial assets. In addition, both researchers share the view that the value of the option can be predicted through the return on the underlying shares. It is no coincidence that Andrew Lo and Jiang Wang use the Ornstein-Uhlenbeck process, which is analogous to the first-order autoregressive process and is a modified version of the random walk hypothesis, and is widely used in time series modeling, financial econometrics, and financial instruments valuation. The main weakness they attribute to the Black & Scholes model is related to the standard deviation, which is calculated by constant delta hedging, while, according to them, the volatility should be determined on the basis of discrete values. To do so, they rework the formula for calculating the standard deviation, including first-order autocorrelation, i.e. with a time lag. The formula for evaluating call options according to the Lo & Wang model is as follows (Lo & Wang, 1994):

$$C = S * e^{(b-r)T} * Nd_{(1)} - E * e^{-r*T} * Nd_{(2)} \quad (3.1)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{E}\right) + \left(r - q + \frac{\hat{\sigma}^2}{2}\right) * T}{\hat{\sigma} \sqrt{T}} \quad (3.2)$$

$$d_2 = d_1 - \hat{\sigma} \sqrt{T} \quad (3.3)$$

$$\hat{\sigma} = \sqrt{\frac{\sigma^2}{\Delta t}} * \sqrt{\frac{\ln(1+2\rho)}{(1+2\rho)^{\frac{1}{\Delta t}} - 1}} \quad (3.4)$$

The Lo & Wang put option valuation model has the following formulas (Haug, 1997):

$$P = E * e^{-r*T} * N(-d_{(2)}) - S * e^{(b-r)T} * N(-d_{(1)}) \quad (4.1)$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{E}\right) + \left(r - q + \frac{\hat{\sigma}^2}{2}\right) * T}{\hat{\sigma} \sqrt{T}} \quad (4.2)$$

$$d_2 = d_1 - \hat{\sigma} \sqrt{T} \quad (4.3)$$

$$\hat{\sigma} = \sqrt{\frac{\sigma^2}{\Delta t}} * \sqrt{\frac{\ln(1+2\rho)}{(1+2\rho)^{\frac{1}{\Delta t}} - 1}} \quad (4.4)$$

Where the new components are:



$\hat{\sigma}$  – modified version of the standard deviation according to the Ornstein-Uhlenbeck process;

b – represents the difference between (r-q).

## 2. Empirical testing of the French (1984) and Lo & Wang (1995) models for evaluating European options

To test empirically the French (1984) and Lo & Wang (1995) models in evaluating European-style stock options we have used the market data for twenty call and twenty put options, traded on Euronext and based on shares of large French, German and Swiss companies traded on the stock exchanges of these countries. The input market data covers one year in the period (03.09.2020 г. – 03.09.2021 г.)<sup>6</sup>. The maturity of the option contracts is 17.12.2021 г.<sup>7</sup>

*Table 1. Companies which shares are the underlying for the options valued*

Company Name	Stock Exchange Code	State
Aibus	AIR	France
Danone	DANO	France
Carrefour Sa	CARR	France
Renault	RENA	France
Air Liquide	AIRP	France
AXA	AXAF	France
BNP Paribas	BNPP	France
Accor	ACPP	France
Kering	PRTP	France
Comemrzbank	CBKQ	Germany
Deutsche Bank	DBKGn	Germany
Deutsche Post	DPWQn	Germany
Deutsche Boerse	DB1Gn	Germany
Deutsche Telekom	DTEGn	Germany
Allianz	ALVG	Germany
Munchener Ruck	MUVGn	Germany
Partners Group	PGHN	Switzerland
Swiss Life Holding AG	SLHN	Switzerland
Swiss Re	SREHN	Switzerland
Zurich Insurance Group	ZURN	Switzerland

<sup>6</sup> Data on the spot price of the underlying shares can be retrieved from <https://www.investing.com/>

<sup>7</sup> Data on option contracts is available on the following web pages: <https://live.euronext.com/en/products/stock-options/list> and <https://www.eurex.com/ex-en/markets/equ/opt>

Table 2. Results of the evaluation of the Call options using the models of French (1984) and Lo & Wang (1995)

Underlying stock	AIR	DANO	CARR	RENA	AIRP	AXAF	BNPP	ACPP	PRTP	CBKQ
<b>French model</b>	<b>30,19</b>	<b>21,53</b>	<b>0,36</b>	<b>1,96</b>	<b>5,84</b>	<b>0,91</b>	<b>10,57</b>	<b>0,80</b>	<b>93,01</b>	<b>0,60</b>
<b>Lo &amp; Wang model</b>	<b>29,52</b>	<b>20,99</b>	<b>0,59</b>	<b>1,86</b>	<b>5,74</b>	<b>0,68</b>	<b>10,06</b>	<b>0,85</b>	<b>89,68</b>	<b>0,59</b>
Option price	31,51	21,74	0,18	1,40	6,12	0,48	9,36	0,35	104,22	0,58
MAD French	1,32	0,21	0,18	0,56	0,28	0,43	1,21	0,45	11,21	0,02
MAD Lo & Wang	1,99	0,75	0,41	0,46	0,38	0,20	0,70	0,50	14,54	0,01
MSE French	1,74	0,04	0,03	0,31	0,08	0,19	1,46	0,20	125,56	0,00
MSE Lo & Wang	3,97	0,57	0,17	0,22	0,14	0,04	0,48	0,25	211,42	0,00
RMSE French	1,32	0,21	0,18	0,56	0,28	0,43	1,21	0,45	11,21	0,02
RMSE Lo & Wang	1,99	0,75	0,41	0,46	0,38	0,20	0,70	0,50	14,54	0,01
MAPE French (%)	4,36	0,98	49,34	28,47	4,80	47,49	11,43	56,15	12,05	3,82
MAPE Lo & Wang (%)	6,75	3,58	69,57	24,88	6,63	29,42	6,92	59,06	16,21	1,91

Underlying stock	DBKGn	DPWQn	DB1Gn	DTEGn	ALVG	MUVGn	PGHN	SLHN	SREHN	ZURN
<b>French model</b>	<b>2,97</b>	<b>27,20</b>	<b>9,28</b>	<b>0,61</b>	<b>8,84</b>	<b>43,38</b>	<b>503,09</b>	<b>46,69</b>	<b>8,24</b>	<b>15,65</b>
<b>Lo &amp; Wang model</b>	<b>2,97</b>	<b>26,83</b>	<b>9,57</b>	<b>0,49</b>	<b>6,20</b>	<b>41,00</b>	<b>495,53</b>	<b>40,37</b>	<b>6,52</b>	<b>12,21</b>
Option price	3,22	27,63	9,87	0,62	6,79	43,52	517,43	48,2	8,04	16,13
MAD French	0,25	0,43	0,59	0,01	2,05	0,14	14,34	1,51	0,20	0,48
MAD Lo & Wang	0,25	0,80	0,30	0,13	0,59	2,52	21,90	7,83	1,52	3,92
MSE French	0,06	0,18	0,35	0,00	4,20	0,02	205,56	2,29	0,04	0,23
MSE Lo & Wang	0,06	0,65	0,09	0,02	0,35	6,38	479,63	61,25	2,30	15,33
RMSE French	0,25	0,43	0,59	0,01	2,05	0,14	14,34	1,51	0,20	0,48
RMSE Lo & Wang	0,25	0,80	0,30	0,13	0,59	2,52	21,90	7,83	1,52	3,92
MAPE French (%)	8,51	1,57	6,39	2,26	23,18	0,33	2,85	3,24	2,48	3,08
MAPE Lo & Wang (%)	8,37	2,99	3,10	25,31	9,54	6,16	4,42	19,38	23,26	32,05

The analysis of the reliability of the two models for valuing European stock options is based on four statistical indicators, used to compare the theoretical values with the actual market premiums (Table 2). In the first two rows of the tables we have presented the estimates calculated using the two models, and in the third row, marked in blue, the actual market premium subsequently reached. In the next rows we have presented the four statistical estimates for the deviation of the results from the two models.<sup>8</sup>

The all four statistical indicators show higher reliability for the French model than that of Lo & Wang:

- *The absolute deviation (MAD)* reports smaller differences from the market premium at 65% (thirteen out of twenty) of the call contract for the valuations

<sup>8</sup> The green cells in Tables 2 and 3 illustrate the values with the largest deviation of the theoretically calculated option prices from the actual market premiums. The yellow, orange and red cells indicate the approximation of the estimation to the actual option price.

with the French model, and respectively 35% better results for the Lo & Wang model.

- The second applied static indicator - Mean Square root Error (MSE) confirms almost the same comparative results as those derived by MAD. For 60% of call contracts, the French model gives lower deviations from the actual premium.
- The other two statistics - RMSE and MAPE, also confirm the better performance of the French model compared to the Lo & Wang model.

*Table 3. Results of put options evaluation, using the models of French (1984) and Lo & Wang (1995)*

Underlying stock	AIR	DANO	CARR	RENA	AIRP	AXAF	BNPP	ACPP	PRTP	CBKQ
<b>French model</b>	<b>12,61</b>	<b>4,32</b>	<b>6,50</b>	<b>3,83</b>	<b>0,01</b>	<b>0,76</b>	<b>2,29</b>	<b>0,27</b>	<b>9,44</b>	<b>0,20</b>
<b>Lo &amp; Wang model</b>	<b>6,26</b>	<b>4,30</b>	<b>6,71</b>	<b>3,74</b>	<b>0,03</b>	<b>0,80</b>	<b>1,95</b>	<b>0,30</b>	<b>8,34</b>	<b>0,19</b>
Option price	9,43	3,82	6,22	3,30	0,41	0,51	2,07	0,30	11,15	0,13
MAD French	3,18	0,50	0,28	0,53	0,40	0,25	0,22	0,03	1,71	0,07
MAD Lo & Wang	3,17	0,48	0,49	0,44	0,38	0,29	0,12	0,00	2,81	0,06
MSE French	10,14	0,25	0,08	0,28	0,16	0,06	0,05	0,00	2,91	0,00
MSE Lo & Wang	10,04	0,23	0,24	0,19	0,15	0,08	0,01	0,00	7,89	0,00
RMSE French	3,18	0,50	0,28	0,53	0,40	0,25	0,22	0,03	1,71	0,07
RMSE Lo & Wang	3,17	0,48	0,49	0,44	0,38	0,29	0,12	0,00	2,81	0,06
MAPE French (%)	25,25	11,59	4,24	13,90	2825,23	32,85	9,63	10,37	18,05	33,54
MAPE Lo & Wang (%)	50,62	11,19	7,37	11,75	1337,77	35,97	6,18	0,36	33,66	30,07
Underlying stock	DBKGn	DPWQn	DB1Gn	DTEGn	ALVG	MUVGn	PGHN	SLHN	SREHN	ZURN
<b>French model</b>	<b>0,50</b>	<b>0,05</b>	<b>24,99</b>	<b>2,29</b>	<b>12,08</b>	<b>5,61</b>	<b>29,06</b>	<b>23,29</b>	<b>27,38</b>	<b>44,17</b>
<b>Lo &amp; Wang model</b>	<b>0,52</b>	<b>0,18</b>	<b>26,12</b>	<b>2,43</b>	<b>12,10</b>	<b>6,34</b>	<b>41,76</b>	<b>23,86</b>	<b>28,96</b>	<b>48,42</b>
Option price	0,40	0,24	24,99	2,24	8,66	4,10	31,55	17,68	27,41	39,65
MAD French	0,10	0,19	0,00	0,05	3,42	1,51	2,49	5,61	0,03	4,52
MAD Lo & Wang	0,12	0,06	1,13	0,19	3,44	2,24	10,21	6,18	1,55	8,77
MSE French	0,01	0,04	0,00	0,00	11,69	2,28	6,22	31,50	0,00	20,44
MSE Lo & Wang	0,01	0,00	1,28	0,03	11,85	5,01	104,29	38,23	2,42	76,84
RMSE French	0,10	0,19	0,00	0,05	3,42	1,51	2,49	5,61	0,03	4,52
RMSE Lo & Wang	0,12	0,06	1,13	0,19	3,44	2,24	10,21	6,18	1,55	8,77
MAPE French (%)	19,75	375,07	0,01	2,35	28,30	26,93	8,59	24,10	0,11	10,24
MAPE Lo & Wang (%)	22,94	33,26	4,33	7,63	28,45	35,31	24,45	25,91	5,37	18,11

When evaluating put options (Table 3), the success of the results is similar to those for calls. Checking the root mean square error shows smaller deviations in the assessment when using the French model, with a better performance for 60% (12 out of 20) of the contract. The other three statistical tools (MSE, RMSE

and MAPE) also show a better performance of the French model compared to the Lo & Wang model.

When evaluating the Put options for one of the contracts - based on the French company Accor, the Lo & Wang model gives an option value, equal to the market premium. The French model achieves the same exact result with the Put option based on Deutsche Boerse shares (these cells in Table. 3 are colored light blue).

### **Conclusion**

On the basis of the conducted methodological and empirical research we can summarize two main results.

First - both tested alternative models for evaluating European-style options generally give good results for both call and put contracts. It is also shown in practice that the use of the actual trading days of the option exchange, and not just the calendar days (in French model) as well as the inclusion of the Ornstein-Uhlenbeck process (in Lo & Wang model) are essential for the objectivity of the valuation. Taking into account these developments in the option valuation methodology to the classic Black & Scholes probability model, we can assume that the good empirical results are mainly due to these improvements. Subsequent research can also compare the classical probability model with corrective models, in order to consider a direct parallel between their results.

Second - all four applied statistical indicators for comparability of results show higher reliability for the French model compared to that of Lo & Wang. It should be noted that despite the clear empirical results, the Lo & Wang model should not be completely rejected. Despite the large number of options assessed, we also take into account the fact that the present study includes option contracts with a similar term. It is possible to obtain different results when enlarge the sample with different time to maturity option contracts.

### **Bibliography**

- Chrobok, V. (2010) *Option Pricing Methods*. Prague.
- Haug, E. (1997) *The Complete Guide to Option Pricing Formulas*. McGraw-Hill.
- Lo, A., & Wang, Y. (1994) Implementing Option Pricing Models When Asset Returns Are Predictable. *NBER Working paper series*, 1-45.
- Sundkvist, K., & Vistrom, M. (2000) Intraday and weekend volatility patterns - implications for option pricing. 1-28.

# КОНКУРЕНЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИЯ ОБЩОЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР (2011-2020 г.). СТРУКТУРЕН АНАЛИЗ И ЕМПИРИЧНИ НАБЛЮДЕНИЯ

Проф. д-р Стоян Проданов<sup>1</sup>

**Резюме:** *Периодично в публичното пространство и сред регулаторите възникват опасения за съгласувани ценови политики и нарушения на антимонополното законодателство в застраховането. В настоящият доклад се изследват пазарните участници и условия, концентрацията на българския общозастрахователен пазар през второто десетилетие на 21-ви век посредством структурен анализ и емпирични наблюдения.*

**Ключови думи:** *конкуренция, концентрация, измерители на концентрацията, застрахователни дружества, общо застраховане, застрахователен пазар в България.*

**JEL:** G18, G22, G28, D41, D42, D43

## COMPETITION AND CONCENTRATION OF THE BULGARIAN NON-LIFE INSURANCE MARKET (2011-2020). STRUCTURAL ANALYSIS AND EMPIRICAL OBSERVATIONS

Prof. Stoyan Prodanov, PhD

**Abstract** *Periodically in the public space and among regulators there are concerns about coordinated pricing policies and violations of antitrust law in insurance. This report examines market participants and conditions, the concentration of the Bulgarian non-life insurance market in the second decade of the 21st century through structural analysis and empirical observations.*

**Key words:** *competition, concentration, concentration measures, insurance companies, general insurance, insurance market in Bulgaria.*

**JEL:** G18, G22, G28, D41, D42, D43

### 1. Въведение

Финансовият сектор е важен компонент от икономиката на една страна, ключов за постигането на устойчив икономически растеж. Като част от небанковия финансов сектор, застрахователният сектор изпълнява уникалната функция по споделянето и управлението на риска, създава постоянно нарастващ поток от инвестиции. Периодично в публичното пространство и сред регулаторите възникват опасения за съгласувани ценови политики и нарушения на антимонополното законодателство в застраховането.

---

<sup>1</sup> Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, Катедра „Финанси и кредит“  
s.prodanov@uni-svishtov.bg

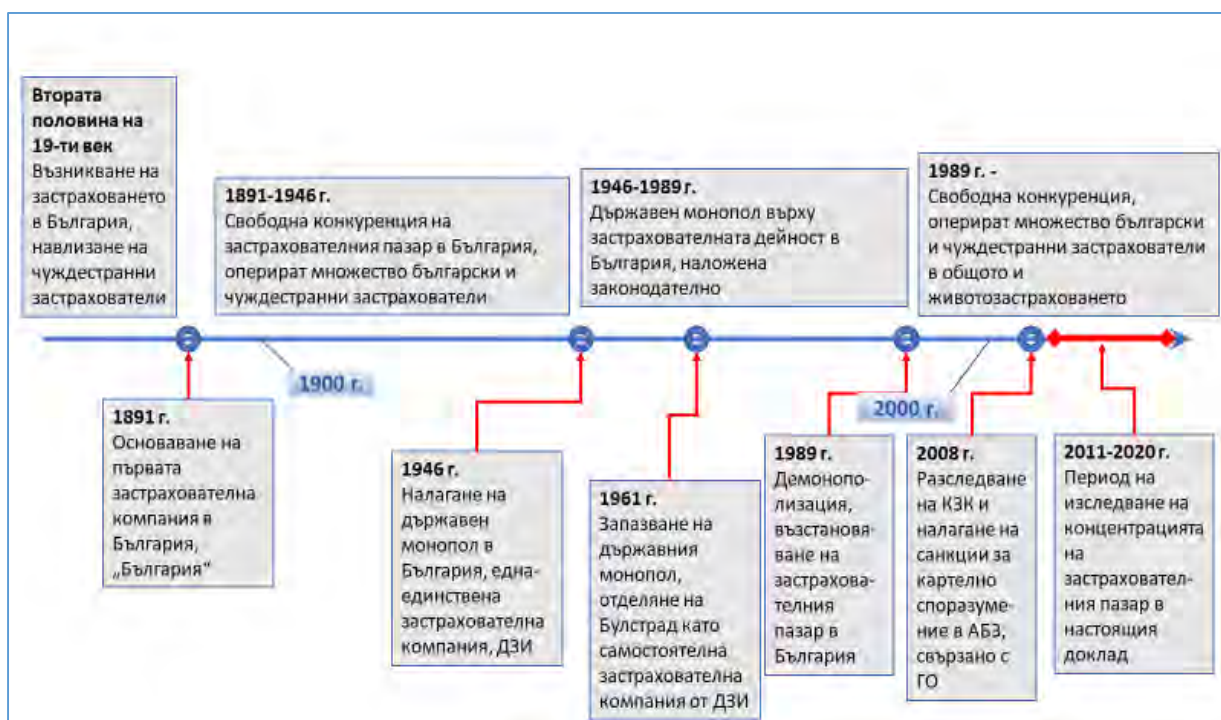
Макар да е очевидно наличието на множество субекти, конкуриращи се на този пазар, отделни епизоди от развитието на застрахователния сектор в България предоставят поле за изследване на наличието на концентрация, на свидетелства за задкулисни договорки и на възможностите за свръхпечалби на застрахователните компании. В настоящият доклад се изследват пазарните участници и условия, концентрацията на българския общозастрахователен пазар през второто десетилетие на 21-ви век – десетилетие на икономическо възстановяване от глобалната финансово-икономическа криза, на стопански подем и растеж на застрахователния пазар в България.

## **2. Конкуренция и монопол – исторически преглед на пазарните условия в българското застраховане**

Историята на българското застраховане може да се проследи до средата на 19 век, когато в България проникват застрахователни идеи от процъфтяващата европейска застрахователна и осигурителна индустрия. Създават се сдружения за взаимопомощ при неблагоприятни природни бедствия като наводнения, пожари, градушка, което е сходно с възникването на подобни взаимоспомагателни общности, гилдии и сдружения в средновековна Европа, а и в икономически по-развитите цивилизации в античността. През 18-ти и 19-ти век в САЩ и Европа възникват и бързо се множат застрахователните дружества, кооперации в областта на животозастраховането, имущественото, транспортното и селскостопанското застраховане, презастраховането. Така след Освобождението застраховането намира благоприятна почва на българска земя, подхранено от бурният стопански разцвет и нуждите на новосъздадената българска държава. Проникването на застрахователните организации става през северната граница, от Румъния в България навлизат няколко застрахователни дружества, установили се в Русе (като румънския животозастраховател Dacia-Romania през 1882 г.).

През 1891 г. се основава и първото българско застрахователно дружество „България“, пак в Русе, започвайки с издаването на застраховки „Пожар“, а малко по-късно и застраховки „Живот“. През 1895 г. се основава застрахователното дружество „Балкан“, като широка обществена инициатива. След началото на 20 век набиращото скорост кооперативно движение включва в дейността си и взаимозастрахователни дружества и каси. Първото такова дружество е Учителската взаимноосигурителна и спомагателна каса, създадена през 1902 г. Застраховките, с най-голям дял в съвременното българско застраховане – автомобилните навлизат в страната през 1925 г. Тогава застрахователно дружество „Звезда“ първа забелязва големия потенциал на застраховането на нарастващия автомобилен парк и въвежда полиците „Каско“, „Гражданска отговорност към трети лица“ и „Злополука“. Селскостопанските застраховки, транспортните застраховки, застраховките

„Пожар“, застраховките „Живот“ придобиват голяма популярност и са важен импулс за стопанския и финансов разцвет на българската държава преди Втората световна война.



Фигура 1 Основни моменти в развитието на застрахователния пазар в България през призмата на конкуренцията

Когато през 1946 г. се национализира целия застрахователен сектор в България, на пазара функционират 30 застрахователя - 19 български и 11 чуждестранни. Съгласно приетия тогава Закон за национализация на застрахователните дружества и за държавния монопол в застраховането всички активи и пасиви на съществуващите акционерни застрахователни дружества, кооперативни застрахователни дружества, застрахователни отдели на банките, фондове и ведомствени каси се поемат от „Държавния застрахователен институт“ (ДЗИ). В ДЗИ не само се вливат всички застрахователни субекти, но и самия Държавен застрахователен надзор, който престава да съществува, тъй като контролната функция се поема от единствения застраховател на територията на страната. Задължителното застраховане, наложено законово доминира през следващите десетилетия, замествайки пазарните принципи. Законът за застраховане на имущества от 1958 г., допълнен през 1969 г. налага задължителното имуществено застраховане като парafискално задължение и разширява допълнително обхвата му. Този фактически монопол продължава до 1961 г., когато от ДЗИ се отделя „Булстрад“ – дотогава застрахователна дивизия на ДЗИ, занимаваща се със задграничните застрахователни операции (карго-застраховане при експорта, туристически, морски, авиационни застраховки). Всъщност държавният монопол

върху застраховането се запазва в този дуалистичен вариант (ДЗИ+Булстрад) до 1989 г., когато настъпва началото на дълбоки промени в социално-политическото устройство на държавата и започва прехода към пазарна икономика.

От тази година насетне на пазара се появяват множество застрахователни дружества, които се конкурират в условията на законодателен вакуум и липса на надзор. През 1996 г. се приема Закон на застраховането, през следващата година се основава Дирекцията по застрахователен надзор, която администрира процеса по получаване на застрахователен лиценз от компаниите, които съответстват на законовите изисквания. От 130 застрахователни дружества след лицензирането на пазара остават 17 общозастрахователни и 8 животозастрахователни дружества.

### **3. Подходи и измерители на концентрацията**

Един от най-експлоатираните подходи в индустриалната организация е подходът „Структура - поведение – изпълнение“ предложен от Е. Чембърлин (Chamberlin, 1949) и Дж. Робинсън (Robinson, 1969) през 1933, по-късно развит от Дж. С. Бейн през 50-те години на 20-ти век (Bain J. S., 1951), (Bain J. S., 1956). Тази концепция разглежда взаимодействието между трите стълба на индустриалната организация и аналитична рамка при изследване на пазарното функциониране. Структурата представлява променлива, описваща изграждането и състава на индустриалната организация, както и вида на пазарната среда. Поведението е втората ключова променлива, която описва как си взаимодействат купувачите и продавачите на пазара, какво е отношението им към пазарната структура. Изпълнението е третата променлива, характеризираща пазарните резултати – качество, количество на продукцията, пазарна ефективност. Пазарната структура се намира под силното влияние на поведенческите характеристики на купуващите и продавачите и е трудно да бъде прогнозирана. Поредица изследвания усложняват картината на подхода „Структура - поведение – изпълнение“ с допълнения и прецизиране на дефинициите, както и с доказателства, че пазарната структура винаги е зависима от продуктовите особености и технологиите. Подходът „Структура - поведение – изпълнение“ остава валиден и водещ в анализа на пазарни структури с малко промени, външни шокове върху рентабилността, влиянието на структурата върху цените. Чрез тази концепция се изследва концентрацията, ценовата конкуренция, конкуренцията в новите технологии, услуги и продукти, пазарните стратегии, лоялната и нелоялна конкуренция. От средата на 70-те години на 20-ти век се публикуват множество критични позиции към валидността на подхода „Структура - поведение – изпълнение“, както по отношение на концептуални противоречия, така и по отношение на емпиричното тестване на подхода (Lipczynski, Wilson, & Goddard, 2009).



Разгледаният подход „Структура - поведение – изпълнение“ е базата за „Хипотезата на задкулините съглашения“, при която се допуска причинно-следствена връзка между злоупотребата с пазарна мощ, концентрацията на продавачите и повишената им рентабилност. Цялото антимонополно законодателство намира идеологическа обосновка за ограничаването на сливанията и придобиванията, както и за контрола върху пазарната концентрация. Посоченият възглед на Харвардската школа влиза в противоречие с формулираната от Чикагската школа „Хипотеза за ефективността“, при която не се извежда причинно-следствена връзка между злоупотребата с пазарна мощ, концентрацията на продавачите и повишената им рентабилност. Тази концепция показва, че по-големите фирми успяват да извлекат както икономия от мащаба, така и да създадат синергия, чрез които да генерират по-висока рентабилност, без да се налага да влизат в картелни споразумения. Това означава, че държавната антимонополна интервенция санкционира ефективните фирми и пречи на правилното функциониране на пазара (Demsetz, 1973) (Peltzman, 1977) (Nguyen & Stewart, 2013).

Коефициентът на концентрация ( $CR_N$ ) и Херфиндал-Хиршман индексът (HHI) са най-широко прилаганите измерители на концентрацията в емпиричните изследвания.

$$CR_N = \sum_{n=1}^N MS_n \quad (1)$$

Коефициентът на концентрация  $CR_N$  (1) измерва сумата от пазарните дялове на най-големите  $N$ -броя фирми на даден пазар, като  $N$  е обичайно 3, 4, 5, 6, 8 и 10. 1. В нормален конкурентен пазар коефициентът  $CR_3$  има стойности по-малко от 40, а коефициентът  $CR_4$  по-малко от 50; относително конкурентен пазар имащ средно ниво на концентрация – коефициентът  $CR_3$  има стойности между 40 до 70, а коефициентът  $CR_4$  между 50 до 85. На слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация стойностите на  $CR_3$  са над 70, а на  $CR_4$  са над 85 (Комисия за регулиране на съобщенията, 2012).

Основният проблем на практическото приложение на Индекса Херфиндал-Хиршман (2) е необходимостта от включване на пазарните дялове на всички предприятия на пазара (Hirschman, 1964). В редица индустрии това изискване води до невъзможност за прилагане на индекса, заради големия брой участници и липсата на адекватна статистика. Индексът варира от 1 до 10 000, като 1 обозначава съвършена конкуренция. Стойности от 1 до 1 500 индикират високо конкурентна среда, стойности от 1 500 до 5 000 – висока концентрация и ниска конкуренция, 5 000 е дуопол, а 10 000 – пълен монопол.

$$HHI = \sum_{n=1}^N MS_n^2 \quad (2)$$

Индексът на Розенблут (3) представлява статистическа мярка за концентрация (Rosenbluth, 1955). Измерва концентрацията - неравномерното разпределение на участниците на пазара, въведени с пазарен дял и ранг в класацията по големина на участниците. В резултат се извежда крива на пазарните дялове в интервала от нула до 1.

$$RI = 1 / \left[ \left( 2 \sum_{n=1}^N nMS_n \right) - 1 \right] \quad (3)$$

Индексът на Хорват (4) (Horvath, 1972) или широкият индекс на концентрацията повдига на квадрат пазарните дялове на участниците на пазара, усилен с мултипликатора (2-пазарния дял) без да взема предвид в сумата най-голямата фирма, която се взема със стойността на дела ѝ. Индексът има някои предимства пред Херфиндал-Хиршман, но изключването от обхвата на най-големия участник води до критики за прецизността.

$$HI = MS_1 + \sum_{n=2}^N MS_n^2 (2 - MS_n) \quad (4)$$

#### 4. Измерване на концентрацията със структурните измерители

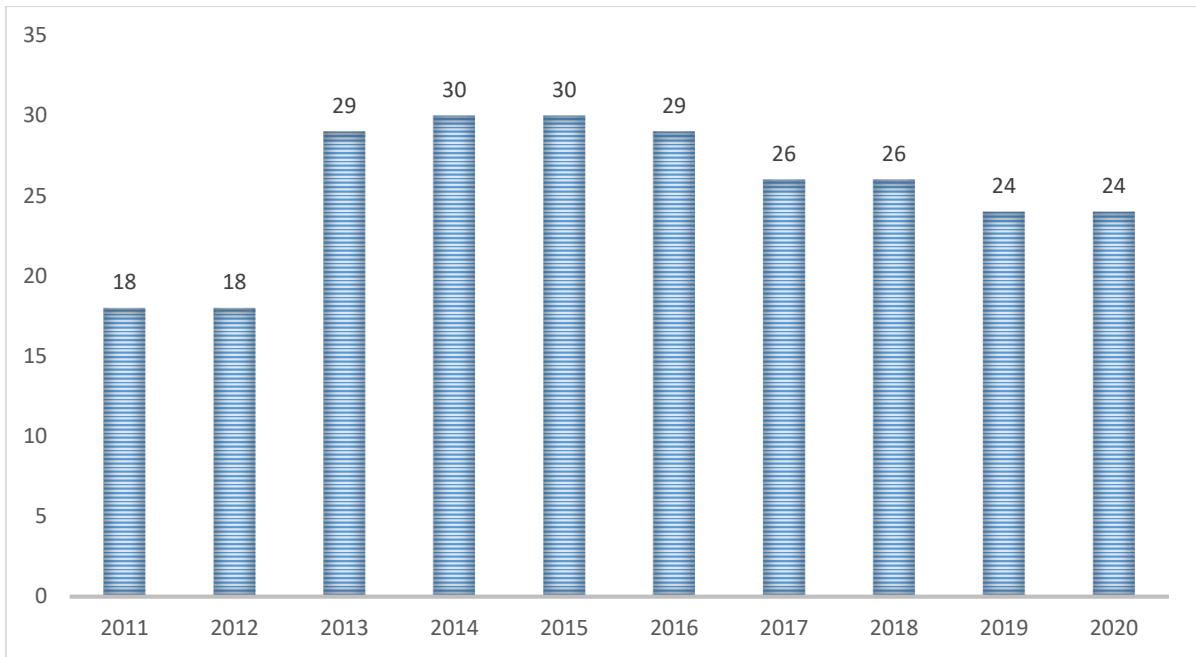
През периода 2011-2020 г. българското застраховане реализира забележителен растеж, демонстрира сближаване с европейското застраховане в регулаторен и управленски план.

Таблица 1. Развитие на застрахователния пазар в България (2011-2020 г.)

Година	БПП (млн. лв.)	БПП общо застраховане		БПП животозастраховане	
		(млн. лв.)	(%)	(млн. лв.)	(%)
2011	1611	1362	84,5	249	15,5
2012	1600	1336	83,5	264	16,5
2013	1729	1423	82,3	306	17,7
2014	1775	1434	80,8	341	19,2
2015	1962	1571	80,1	391	19,9
2016	2050	1622	79,1	428	20,9
2017	2135	1706	79,9	429	20,1
2018	2531	2083	82,3	448	17,7
2019	2912	2413	82,9	499	17,1
2020	2881	2439	84,7	442	15,3

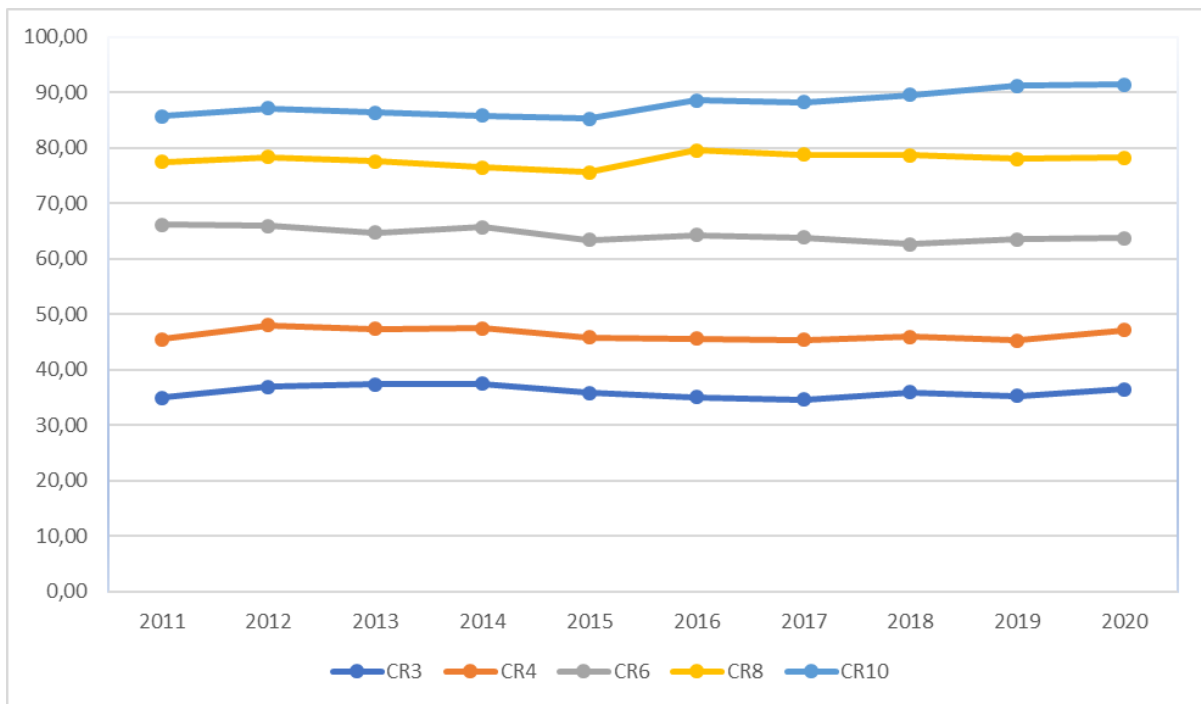
Източник: КФН

Броят на пазарните участници се увеличи след 2013 г. с лицензирането на здравните фондове като общозастрахователни дружества, което сложи начало на серия сливания, поглъщания и пазарни оттегляния, за да се стигне до днешния брой от 24 фирми в сектора „Общо застраховане“.



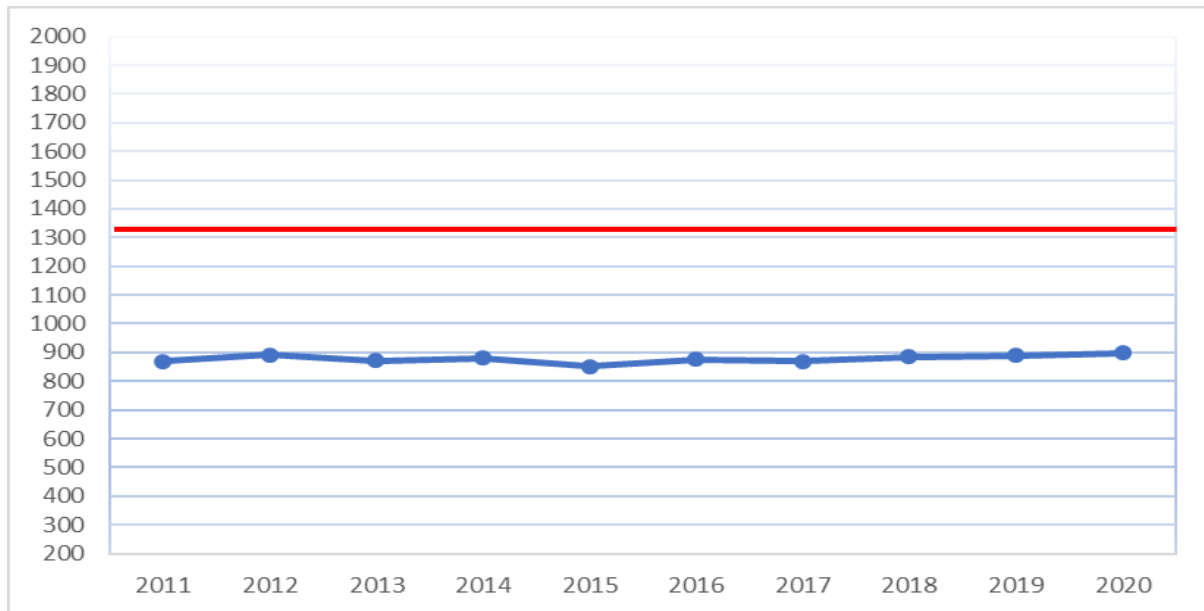
*Фигура 2 Брой фирми в сектора „Общо застраховане“  
Източник: КФН*

На фиг. 3 са показани стойностите на коефициентите на концентрация CR3, CR4, CR6, CR8 и CR10 в сектора „Общо застраховане“, 2011-2020 г. Показаните измерители свидетелстват за ниска степен на концентрация и високо конкурентен пазар през целия разглеждан период.



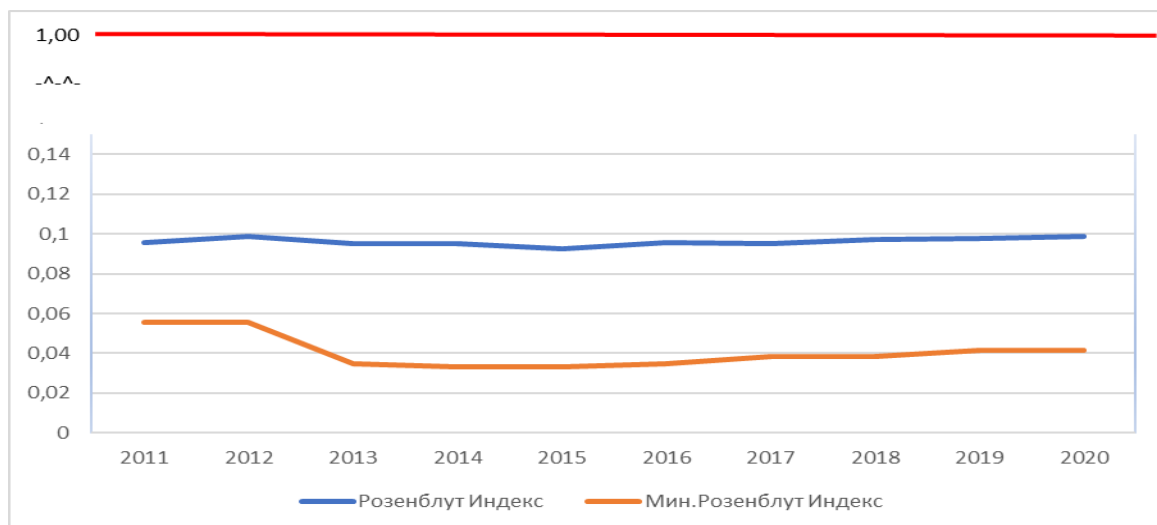
*Фигура 3 Коефициенти на концентрация CR3, CR4, CR6, CR8 и CR10  
в сектора „Общо застраховане“, 2011-2020  
Източник: КФН, собствени изчисления*

На фиг. 4 са показани стойностите на Коефициент Херфиндал-Хиршман в сектор „Общо застраховане“, 2011-2020 г. Показаните стойности устойчиво са много под референтното значение на индекса от 1300, което означава ниска степен на концентрация и високо конкурентен пазар през целия разглеждан период.

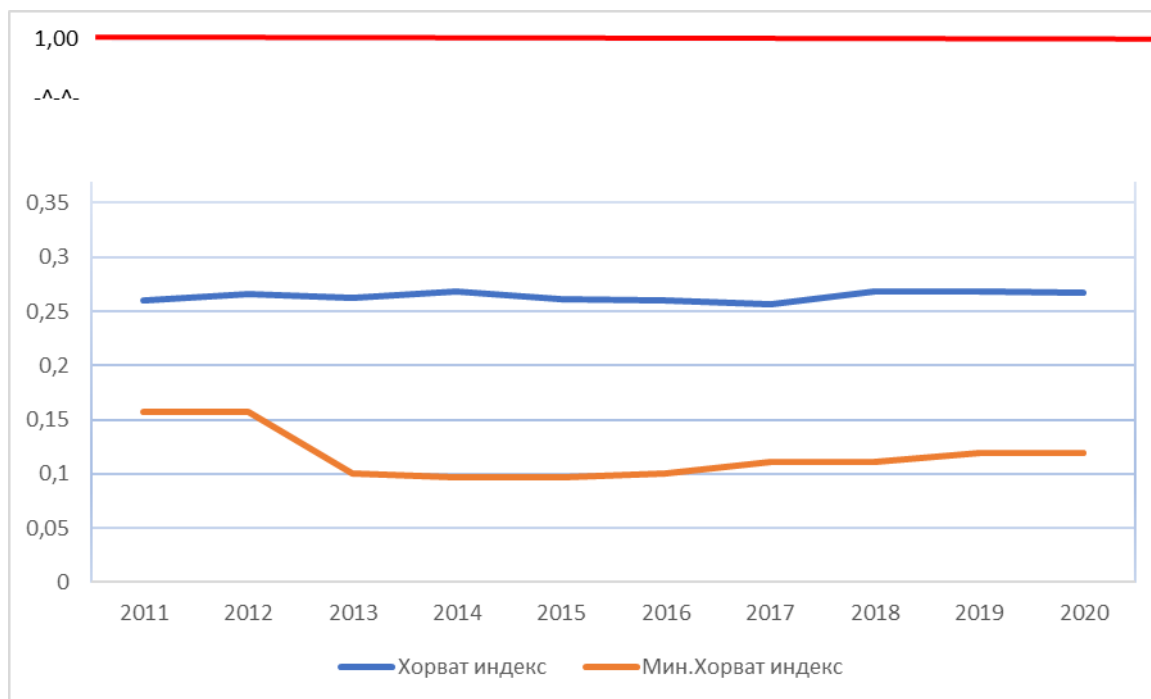


Фигура 4 Индекс Херфиндал-Хиршман в „Общо застраховане“, 2011-2020  
Източник: КФН, собствени изчисления

На фигури 5 и 6 са изведени индексите Розенблут и Хорват като алтернативни структурни измерители на пазарна концентрация. И в двата случая стойностите на индексите за общозастрахователния пазар през това десетилетие са много под единицата, показваща монопол и близо до минималните стойности, показващи съвършена конкуренция.



Фигура 5 Индекс Розенблут в „Общо застраховане“, 2011-2020  
Източник: КФН, собствени изчисления



*Фигура 6. Индекс Хорват в „Общо застраховане“, 2011-2020  
Източник: КФН, собствени изчисления*

## 5. Заключение

Изследването на водещите структурни измерители на концентрацията за българския общозастрахователен пазар през периода 2011-2020 г. са показателни за високо ниво на конкуренция и ниска пазарна концентрация. Въпреки наложената санкция от КЗК общозастрахователният пазар не показва никакви сигнали за картелни споразумения, а напротив – понякога цените в определени сегменти на пазара са за дълги периоди са под пазарното равновесие, формирани в ценова война, генериращи ползи за потребителите, но и предизвикателства пред стабилността на пазара и възможностите на надзора за поддържане на здравословна конкуренция.

### Използвани източници:

- Комисия за регулиране на съобщенията. (2012). Комисия за регулиране на съобщенията. Retrieved 2021, from [https://crc.bg/files/\\_bg/Methodika\\_2012\\_DV.pdf](https://crc.bg/files/_bg/Methodika_2012_DV.pdf)
- Bain, J. S. (1951). Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing 1936-40. *Quarterly Journal of Economics*, 65, 293 - 324.
- Bain, J. S. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Beins, B. (2012). *APA Style Simplified: Writing in Psychology, Education, Nursing, and Sociology*. New York: Wiley-Blackwell.
- Chamberlin, E. H. (1949). *Theory of monopolistic competition: A re-orientation of the theory of value*. London: Oxford University Press.

- Demsetz, H. (1973). Industry structure, market rivalry, and public policy,. *Journal of Law and Economics*, 16, 1-9.
- Hirschman, A. O. (1964). „The Paternity of an Index. *The American Economic Review.*, 54(5), 761–762.
- Horvath, J. (1972). Suggestion for a Comprehensive Measure of Concentration: Reply. *Southern Economic Journal*, 38(4), 602–604.  
doi:<https://doi.org/10.2307/1056523>
- Lipczynski, J., Wilson, J., & Goddard, J. (2009). *Industrial organization: competition, strategy, policy*. Harlow, England: Prentice Hall.
- Nguyen, T. N., & Stewart, C. (2013). Concentration and Efficiency in the Vietnamese Banking System between 1999 and 2009. A Structural Model Approach. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 21(3), 268-283.
- Peltzman, S. (1977). The gains and losses from industrial concentration. *Journal of Law and Economics*, 20, 229-263.
- Robinson, J. (1969). *The economics of imperfect competition*. Springer.
- Rosenbluth, G. (1955). Measures of Concentration. In N. B. Research, & G. Stigler (Ed.), *Business Concentration and Price Policy*. Princeton: Princeton University Press.

# THE IMPLEMENTATION OF GOALS OF BALANCED DEVELOPMENT OF POLAND AGAINST THE CHALLENGES AND DANGERS OF WASTE MANAGEMENT

**Assoc. Prof. Ireneusz T. Dziubek<sup>1</sup>**  
**Dr Tatiana Manasterska<sup>2</sup>**

**Abstract:** *UN agenda of 2030 and goals of sustainable development, based on the changes in improvement of social, economic, and environmental aspects, has been reflected in Poland. Among the developmental priorities there is some interest in effective waste management. However, in Poland, this field is a site for several anomalies. The most pathological areas were emphasized: illegal dumping sites, abandoned storage units, intentional arsons. The described stance has been adequately illustrated with selected examples and conclusions.*

**Keywords:** *waste management, sustainable development, environmental protection.*

**JEL:** Q.

## 1. Introduction

Humanity as a part of nature, using its resources and causing changes within the natural environment, must be aware of the consequences of its action, as they directly influence the environmental security level. The societal progress that allows humanity to achieve an increasingly improved quality of life simultaneously causes the natural environment degradation and hastens the depletion of natural resources (Nowak, Nowak, 2011).

Within the Polish legal scope, the natural environment is understood as an entirety of natural elements, including those that were altered via human activity, in the particular surface ground, minerals, water, air, fauna, flora, landscape, climate, and other various elements of biological diversity, including interactions between those elements (Journal of Laws No 62, item 627, 2001).

In historical terms, the drive for improvement of the natural environment has become one of the basic grounds for international cooperation. The impulse that commenced actions on the international scale was declared on the 26th of May 1969 report titled „The problems of human-environment“ written by the Secretary-General of the UN U. Thant. Within the report, data indicating the devastation of the natural environment and its consequences for the life on Earth was presented. The international society realized that further exploitation of nature is a danger to the security of mankind itself. In the wake of the report, the organizations engaged in the hereinabove issue have appeared, such as World

---

<sup>1</sup> I.T. Dziubek, email: ktsmk@interia.pl, Calisia University - Kalisz, Poland, Nowy Świat 4, 62-800 Kalisz.

<sup>2</sup> T. Manasterska, email: t.manasterska@akademia.kalisz.pl, Calisia University – Kalisz, Poland, Nowy Świat 4, 62-800 Kalisz.

Wildlife Fund and Greenpeace. Furthermore, many nations immediately undertook several official initiatives neutralizing the newly realized threat (Księżopolski, 2009).

Similarly, Poland launched actions aiming at halting the natural environment degradation processes, as well as guaranteeing its necessary protection.

The ecological security has been given a constitutional provision rank. The basic law – article 68 and 74 of the Constitution of the Republic of Poland has obligated the ruling body to prevent consequences of the environmental degradation on human health, as well as to conduct politics in a manner that will guarantee ecological security not only for the contemporary citizens of Poland but for the future generations as well (Journal of Laws No 78, item 483, 1997).

It must be emphasized that despite the use of the term ecological security, neither the Constitution nor other legislative acts hold the legal definition of this term. Only within the research publications, an attempt was made to define it. For example, the efforts of the War Study University has allowed to define the ecological security term as a state resulting from the increased number of initiatives protecting humanity and the environment, as well as formation of the natural and social relations within the Earth's biosphere, that forms the correct life conditions for the entire mankind, simultaneously not undermining basics of life on Earth primarily resulting from the implementation and realization of the sustainable development (Słownik AON, 2008).

The idea of sustainable development is a reflection of the provision implemented within article 5 of the aforementioned Constitution (Journal of Laws No 78, item 483, 1997). It was furthered upon in article 3 line 50 of the Environmental Protection Act of 27th April 2001 (Journal of Laws 62, item 627, 2001).

During the New York City summit of 25<sup>th</sup> to 27<sup>th</sup> September of 2015, the leaders of the UN member countries signed a document titled „Sustainable Development Goals“, undertaking an ambitious commitment to reducing poverty in all its forms, educational access, access to food, and clean water, equality of opportunities, support for the global human rights, peace, and stability, protection of the natural environment, decreasing climate change impact, access to the sustainable energy sources. The declaration in the name of Poland was signed by President Andrzej Duda.

This document contains 17 Sustainable Development Goals and is linked to the 169 targets that need to be achieved by all of the signing parties – governments, international organizations, non-governmental organizations, the enterprise sector, and education sectors, as well as by the people. They are focused on 5 fields: people, planet, prosperity, peace, partnership. They are a direct successor of the so-called Millennium Development Goals, agreed upon by UN member countries representatives during the United Nations



Convention on sustained development, that took place on June 2021 in Rio de Janeiro.

Agreeing upon such a set of goals is an obvious plan of action for the purpose of changes and metamorphosis of the world in which the needs of the current generations may be fulfilled sustainably. They include economic, environmental, and social aspects. Furthermore, this plan points to the biggest challenges of contemporary Times. It presents the vision of building and fixing a better world with a benefit for the planet's inhabitants.

In Poland, the implementation of the global development agenda is monitored by the Ministry of Development, while the fulfillment of the international agenda 2030 goals by the developing countries is supported by the Ministry of the Foreign Affairs as part of the Polish Aid initiative.

The realization of the hereinabove mentioned goals is a triviality. Within the territory of Poland, several issues and linked to them anomalies appeared. One of the results of negative action was mass manufacture of substances and items that are not fully utilized, or after their usage becomes waste, including such that may become a hazard for health and life of the human being (Pawlaczyk, Ścisły, 2015).

It is obvious that the waste issue shall exist everywhere where human beings carry entrepreneur activity, both in industrial and service sectors, and for as long as it exists, a threat to all parts of the environment will exist as well: soil, surface and underground waters, and air quality (Matczak, 2000). The significance of the hereinabove is evident in the fact that the total weight of the waste produced in the European Union has reached 2,570 million tons, out of which 94.5 million were classified as hazardous waste (Martin, J. et.al. 2010). Similar conditions are forming in Poland, which is the 6th European country in terms of waste production, reaching 135 million tons of waste annually (Bochenek et.al., 2013).

## **2. Waste management**

The growing waste issue has been reflected within the recent polish Act of waste of 14th December 2012 (Journal of Laws, item 21, 2013).

Due to the legislative regulations, there is no legal obligation to inform of produced waste and the method of its storage, nor does there exist any requirement of receiving the official permit on the method of dangerous waste management. According to Article 3 section 1 point 2 of the Act, waste management refers to gathering, transport, and processing waste including monitoring of these types of activities, as well as waste treatment facility management and of actions undertaken in the position of the waste resource seller or middle-man in the waste trade. Waste management cannot pose a danger to water, air, soil, animals, and plants, nor it is permitted to cause an inconvenience due to noise or smell, neither can it affect negatively rural areas, or areas of significant meaning, both of cultural or natural importance. The definition of hazardous waste refers to waste with at

least one of the perceivable properties identified as hazardous. Consequently, properties that may be a cause for inclusion in the hazardous waste group were described in appendix no. 3 to the Act. Simultaneously it was proven that carrying the entrepreneurship concerned with gathering, storage and manufacturing waste requires attaining a permit. When applying for the aforementioned permit, it is required to define types and amount of predicted waste, gathering area, and storage area, as well as technical and organizational abilities allowing for conducting of such entrepreneurship properly (Journal of Laws, item 21, 2013).

It is noteworthy that in Poland there is no legal general waste categorization. Within the industrial practice, regarding the material industry, waste classification frequently used is the one referring to the potential renewable materials. It was based on the multi-level construction, within which the first stage of classification of 5 basic types of renewable materials was defined: metallic, nonmetallic, communal, mineral, and heat energy. In the second stage, the basis for the categorization of the type of renewable resources is based upon their source. The third stage lacks unified criteria for the types of renewable materials. In reference to metallic, non-metallic, and energy materials, the agreed-upon criteria are resource-based, for the material-based – their source, as for municipal – the criteria are based on the aggregate state. In the fourth stage of the classification, the criteria are based on the physical-chemical or technological properties (Tuszyńska, 2005).

The most often used classification is the one based on their source, inconvenience level, or hazard to human lives and health, as well as to the environment. Including such properties enables differentiation between municipal waste and municipal-like waste, industrial waste, and hazardous waste (Toruński, 2010).

Annual data, made by Central Statistic Office representing environmental protection in Poland, indicates that in the year 2020, 13.1 mln of municipal waste was gathered. It is an increase of 2.9% in comparison to the year 2019. The average person produced 342 kg of municipal waste, which indicated an increase of 10kg when compared to the previous year. 11.3 mln tons of waste was gathered from households, which amounts to 86.1% of all municipal waste. In the year 2020, there were 2,239 areas of selective municipal waste collection centers, and the service of the waste collection was delivered by 1,306 entrepreneurship.

Simultaneously, more retrievals than neutralizations were recorded. In the year 2020 retrieval of waste amounted to 7,732.8 k tons (59.0%) in total, including: recycling 3,498.6k tons (26.7%); biological processing (composting and fermentation) 1,577.9k tons (12.0%); thermal recycling including energetical retrieval 2,656.2k tons (20.3%). The process of neutralization applied to 5,348.1k tons (41.0%), including thermal recycling without the energy retrieval 166.4k tons (1.3 %), via disposal 5,217.7 k tons (39.8 %). By the end of the year 2020, there were 271 functioning municipal waste disposal

facilities of a total area of 1,692 ha. Over 94% of them were equipped with degassing systems, enabling the retrieval of 97,357k MJ of heat energy, as well as around 113,116k kWh of electrical energy. In 2020 12 waste collection centers of a total area of 30.7 h were shut down. In 2020 9,946 illegal dumping sites were terminated, from where 72.2k tons of municipal waste were gathered. By the end of 2020, the existence of 2,025 illegal dumping sites was recorded.

Concerning industrial waste, only in the year 2020, 109.5 mln tons of industrial waste was produced. It barely amounts to the decrease of 4% in comparison to the previous year. According to the Central Statistic Office, the main sources of waste were, similarly to the previous years, mining and extraction (60.8 mln tons), processing industry (23.1 mln tons), and generation and supply of electric, gas, steam, hot water energy (11.6 mln ton). The most waste was produced due to surveying, extraction, chemical and physical processing of ore and other materials (59 %), as well as thermal processing waste (17 %). The primary method of dealing with the waste in 2020 was recycling (48.4 %) and storage (42.3 %). The amount of stored waste in the manufactories of their origin was 1,788 mln tons by 2020 (Central Statistic Office GUS, 2020).

### **3. Hazardous waste**

Act of 14 December 2012 states in art.6 that the hazardous waste is defined within the waste record listed in art.4 sec. 3 of Act. The majority of them has more or less complex chemical structure, thus requires professional neutralization. Very often they are one of the most dangerous and difficult substances to utilize. Not all of the waste utilization companies employ persons specialized in removing such wastes, nor do they have the necessary equipment or conditions to manage them. The primary reason behind this is connected with their properties, differentiating them from other materials, which are flammability, corrosivity, reactivity, and ecotoxicity (Rosik-Dulewska, 2021).

Consequently, the new difficult reality has emerged within the nation, created due to the situations such as entrepreneurship using chemicals declaring bankruptcy and dissipating, leaving behind hundreds of thousands of tons of often hazardous waste, with no one taking responsibility for removing it and the relevant government offices passing the responsibility to the other offices, not mentioning the fact that they cannot spare funds for this goal.

According to the experts, the issue is increasing due to the dilution of the responsibility in the aforementioned field. Commune is obligated to maintain a clean environment within its area and likewise demands the same from its citizens. However, the commune ruling body does not influence the localization of waste collection centers within its area, and the permit for this type of entrepreneurship is granted by the chief executive of the county, or on a greater scale, the province marshal.

Another problematic issue is the monitoring of hereinabove entrepreneurship, as no unified system within this field exists. The sanitary regulations are within the jurisdiction of sanitary inspection and the matters of ecological security are within the scope of environment protection inspection.

Within waste collection entrepreneurship the mechanism of illegal business practice has emerged. Among many recognizable pathologies, the most effective one consists of the following actions: to lease the terrain, dump waste, profit from it, and when the time to pay the costs for the utilization of waste comes – abandon the area or burn the waste disposal site.

Such actions have spread fast enough for the government to be unable to act against. The scale of this threat in the beginning years of this activity 2014 – 2016 is illustrated in the Table 1 below.

*Table 1. Illegal and abandoned dumping grounds (2014-2016)*

<b>Location</b>	<b>Amount and type of waste</b>	<b>Estimated removal costs in PLN</b>
Katowice	Czech non-industrial waste	20,000,000
Zgierz	40,000 tons of municipal waste	10,000,000
Poznań	4,800 tons of chemicals	9,000,000
Gmina Ostróda	20,000 tons of municipal waste	5,000,000
Gmina Białogard	Several hundred tons of chemicals	3,000,000
Chomęcice	Municipal waste – heap 4-5 m height	200,000

*Source: TVN24, Porzuczone tysiące ton odpadów. Odpowiedzialni nie mają pieniędzy, by naprawić szkody [online] <http://www.tvn24.pl>, <https://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/poznan-porzuczone-tysiace-ton-odpadow,672589.html>*

The situation did not improve in the year 2017. Poland received 4,400 tons of waste, and 126 illegal dumping grounds were created. The research results suggest that the areas of most frequent waste pathologies include illegal dumping sites, abandoned storage units, arson, abandoned truck cargo semi-trailers.

Such behaviors were made public due to the intervening citizens, owners of the areas affected by the dumping sites and investigative reporters. The activity of the latter made the problem visualized and frequently disseminated. Simultaneously, the increasing familiarity with the aforementioned allowed for the selection of the most offending examples to be presented hereinbelow.

For example, within the town Piła a dangerous situation connected to the dumping of medical waste occurred. The hangars in Piła's airport were leased, filled with 1,800 tons of toxic material, and subsequently abandoned (Picture 1.).



*Picture 1. Piła – abandoned medical dumping ground*

*Source: <http://radiopoznan.fm/informacje/pozostale/jaka-kara-za-toksyczne-odpady.html>*

A similar issue occurred in Kalisz. Citizens informed the local firefighter company of an unidentifiable chemical substance smell (Picture 2.). The source of the smell was localized – the hazardous waste (including chemical substances) disposal facility with its premises located next to the housing community. Within the premises of this company, there was a leak in the containers (Pawlaczyk, Ścisły, 2015).



*Picture 2. Kalisz – inspection of the illegal storage*

*Source: Kurzaj, 2019 kurzaj@rc.fm*

The inspection was carried out via the Provincial Inspector of Environment Protection, National Fire Service, and National Labor Inspectorate. During the inspection, many irregularities in the granted permit were exposed (Kurzaj, 2019).

In Poland, one of the pathological methods of waste utilization, including chemical and hazardous ones, is to burn them. For example, in 2018 there were about 150 fires recorded (Picture 3.). The most tragic in consequences were the events that occurred on the 06 – 08.06.2018 which included burning spoil heap in Zabrze, fire in Bielany in Warsaw, week-long dumping site fire in Zgierz near Łódź (TVN24 Łódź, 2018).



*Picture 3. Burning spoil heap  
Source: TVN 24 Łódź, 2018*

Among the more recent trends in the illegal dumping and hazardous waste disposal is abandoning semi-trailers of TIR convention trucks.

For example on 21st February 2019 on the grounds of the private property in Żory (Picture 4.) the police have found 14 semi-trailers 1000l volume containers, containing unidentifiable liquid chemical substances (portalkomunalny.pl, 2019).



*Picture 4. Żory (Silesia) – securing of 14 semi-trailers  
Source: <https://portalkomunalny.pl/700-tys-litrow-podejrzanej-substancji-w-porzuconych-przyczepach-nowy-sposob-pozbywania-sie-odpadow-388264/>*

Hereinabove selection of events ought to be finalized by a grading of the intuitions tasked with the waste neutralization, which is most often unsatisfactory. The challenges, often of complex legal nature, are rarely taken notice of. Nevertheless, it can be agreed upon that the situation is a difficult one for the responsible governing party – the commune. The tragic situation of the self-governing bodies stems primarily from the following factor - communes have no funds to spare for neutralizing the consequences of illegal dumping sites. The cost

of such operations often reaches millions of PLN. While the utilization costs, including costs of abandoning the site, ought to be covered by the owner, very often such person is difficult to identify. The issue is not resolved and the environmental degradation continues while covering the utilization expenses is put on the self-governing bodies.

Polish National Fund for Environmental Protection and Water Management can cover 80% of the utilization costs, under the condition that the waste is hazardous to human life and health, is a threat to the natural environment, and the site of its collection lies on the commune or government-owned grounds. Commune may be loaned 100% of the funds needed to utilize waste in a case when the legal owner of the waste avoids this responsibility. However, communes rarely decide to make use of such loans (portalkomunalny.pl, 2019).

The key factor in waste utilization in Poland seems to be the currently drafted novelization of waste Act, which will define the course of action when confronted with illegally stored or abandoned waste, including the financial security against any disputes that may occur with the owners of the dumping sites. Unfortunately, this will only apply to future instances of infringement

#### **4. Conclusion**

Ensuring ecological security, for contemporary and for future generations, requires undertaking intensive action, including within the field of waste management, in particular counteracting illegal waste dumping and waste utilization practices. Such actions ought to include::

- Systematic monitoring and preventive undertaking;
- legislative changes;
- intensification of shipped waste monitoring;
- increased efficiency of Polish Waste Database;
- societal education;
- usage of media to broadcast the imperative knowledge;
- chemical, biological, radioactive hazard neutralization training.

#### **References**

- AON - Akademia Obrony Narodowej (2008). Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego. Warszawa: AON 2008.
- Bochenek, D i in. (2013). Ochrona środowiska 2013, GUS 2013. [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/SE\\_ochrona\\_srod\\_owiska\\_2013.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/SE_ochrona_srod_owiska_2013.pdf).
- Dz.U. nr 78 poz. 483 (1997). Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Warszawa: Sejm.gov.pl.
- Dz.U. nr 62 poz. 627 (2001). Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. Warszawa: Sejm.gov.pl.
- Dz.U. poz. 21 (2013). Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach. Warszawa: Sejm.gov.pl.

- GUS - Główny Urząd Statystyczny (2020). Warszawa: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/srodowisko/.pdf>.
- Księżopolski, KM. (2009). *Bezpieczeństwo ekologiczne*: Wojtaszczyk, KA., Materska-Sosnowska, A. (red.), *Bezpieczeństwo państwa*. Warszawa: ASPRA-JR.
- Kurzaj, RC. FM. (2019). *kurzaj@rc.fm. Na toksyczne*. Kalisz: <http://www.rc.fm/news/kalisz-kasa-na-toksyczne.html>.
- Matczak, P. (2000). *Problemy ekologiczne jako problemy społeczne*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Martin, J. i in. (2010). *Środowisko Europy 2010. Stan i prognozy*. Synteza, EEA 2010. <http://www.eea.europa.eu/soer/synthesis/translations/srodowisko-europy-2010-2013-stand>.
- Pawlaczyk, B., Ścisły, M. (2015). *Odpady niemilitarne jako źródło katastrofy ekologicznej na przykładzie Kalisza*: Szcześniak Z. (red.), *Inżynieria bezpieczeństwa - ochrona przed skutkami nadzwyczajnych zagrożeń*. Warszawa: BEL Studio.
- Portalkomunalny.pl (2019). <https://portalkomunalny.pl/700-tys-litrow-podejrzenia-substancji-w-porzuconych-przyczepach-nowy-sposob-pozbywania-sie-odpadow-388264/>.
- Rosik-Dulewska, Cz. (2021). *Podstawy gospodarki odpadami*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nowak, E., Nowak, M. (2011). *Zarys teorii bezpieczeństwa narodowego*. Warszawa: Difin.
- Toruński, J. (2010). *Zarządzanie gospodarką odpadami komunalnymi w Polsce*. Zeszyty Naukowe UPH nr 87/2010. Siedlce: UPH.
- Tuszyńska, L. (2005). *Edukacja Środowiskowa społeczności lokalnych*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- TVN24 (2018). Łódź <http://www.tvn24.pl>, *Był gigantyczny pożar, jest problem. Prokuratura: zaczęło się od podpalenia*, [online] <https://www.tvn24.pl/lodz,69/zgierz-gigantyczny-pozar-skladowiska-to-bylo-podpalenie,911025.html>



# MODERN FEATURES OF TRUST ASSET MANAGEMENT

Postgraduate student Stanislav Perminov<sup>1</sup>

Assoc. Prof. Deniss Djakons<sup>2</sup>, PhD

**Abstract.** *The article analyzes the modern features of trust management in the structure of banking services. The trust management services market is dynamically developing, diversifying, expanding into new areas of banking. Under the influence of digitalization, innovative changes are also taking place: services for managing cryptocurrency wallets are emerging, online customer service is developing, and assets are being dematerialized.*

**Key words:** *trust management, custodian services, cryptocurrency, cryptocurrency wallets.*

**JEL:** F01, F37, F39, G19

## 1. Introduction

Permanent processes of market complication lead to blurring of boundaries between different segments (hedge funds, custodian services, fiduciary, etc.), which in their essence and individual characteristics can acquire the features of trust management. The market is consolidating through mergers and acquisitions, which forces companies and trustees to change management strategies and use marketing to attract new customers. If the classic market is characterized by long-term development strategies and individual communication with the client to build a private capital management strategy, then at the present stage of market development, subsegments appear that significantly change their toolbox.

## 2. Key trends of market development

The current trend and innovative element in the development of the trust management market is the management of cryptocurrency wallets. The service of managing crypto wallets is provided by both trustees and custodian banks, and exchanges or brokerage services. (Coinbase, Bitstamp, Bittrex, Kraken, Bitfinex, Binance, Poloniex) (He как в банке, 2019).

This innovative form of trust management is formed as a result of changes in the rules for the functioning of the financial market as a whole, the emergence of cryptocurrency as a separate structural element. Using a separate wallet for cryptocurrencies is justified as a result, since the wallet is a digital storage (MyEtherWallet, Electrum, MyCrypto, Bitcoin.com, BTC.com, Jaxx, Coinomi, Atomic Wallet etc). In 2019, the investment company Pantera Capital determined that it was the custodian companies that were becoming the new players in the cryptocurrency market. As a result, even cryptocurrency exchanges are introducing custody services into their portfolio of instruments. It should be noted

---

<sup>1</sup> ISMA University of Applied Sciences, Riga, Latvia

<sup>2</sup> Rector ISMA University of Applied Sciences, Riga, Latvia

that in this type of activity, banks have the advantage of having a sufficiently high experience of the banks themselves, the presence of a sufficiently long history of servicing companies, etc.

Cryptocurrency exchanges Coinbase and Gemini offer their clients services for managing cryptocurrency wallets for institutional investors, but such services have been offered by financial and banking giants even earlier (He как в банке, 2019). In addition to managing crypto wallets, the management of custodian accounts is also acquiring innovative features. The classic custodian account historically presupposes safekeeping, but its modern interpretation presupposes both responsible administration and responsible management, settlements, taxation, etc. However, at the present stage, simple account maintenance is no longer enough. The increasing complexity of the financial market, changing the rules of operation, and defining the boundaries of various jurisdictions require more efforts from both clients and managers, which expands the functions of managers through broader client information, knowledge provision, administration, liquidity and risk management. New banking business models emerge (Custody in 2025, 2019).

The role of custodians and managers is changing, they are now increasingly providing services of a certain type, which must be consistent with the key processes and goals of customers and account beneficiaries. The classic features of trust management are changing, individual trust accounts are increasingly acquiring the features of charitable foundations or moving into the category of investment funds, functioning both as separate funds and as part of mutual offers. Moreover, a new format for attracting assets is being formed for small investors - online services, which reduces operational costs and risks, standardizes the industry and services. However, it is worth noting that online technology is only about raising assets, not managing them. Management is a regular process that requires the involvement of the trustee and understanding the movement of assets in the accounts.

In addition, entry barriers for non-bank financial institutions are being reduced in the trust management market, which complicates and increases competition in this market. In this situation, banks have a clear advantage in having the necessary infrastructure and well-established mechanisms to protect customers. In general, banks offer services to attract customers via the Internet and offer customers to independently choose forms of asset management. For example, the custodian bank Kingdom Trust operates its own platform Choise, which focuses on retirement savings and supports classic assets, alternative assets and alternative investing, as well as cryptocurrency assets (What is a self-directed IRA, 2021).

Within the framework of this platform, clients can both use the bank's asset management services and independently make investments from a retirement account (by purchasing shares, ETFs, cryptocurrencies, etc.) while maintaining tax benefits. However, cryptocurrency is currently not a priority for clients, less

than 1% of more than 100,000 retirement accounts managed by the company have cryptocurrency or other digital assets in the portfolio (Digital currency, 2020).

As part of the management, the company does not sell cryptocurrency, but cooperates with the Kraken cryptocurrency exchange. The platform itself was launched after the purchase of Choice Holdings, which stored pension savings in digital assets. The average transaction amount for the purchase of cryptocurrencies is about \$ 13,000, while the advantage is a reduction in taxation or tax breaks for retirement accounts (Kingdom Trust запустил пенсионную платформу с поддержкой криптовалюты, 2021).

New types of assets and management present new challenges for both banks and managers. The issues of ownership of a digital asset, keys to crypto wallets, liability for the loss of assets, taxation for new types of activity in the absence of regulatory documents and acts, the actual development of a regulatory framework for a certain type of assets, the formation of management models for specific assets, resolution of disputes in the management of non-traditional assets remain controversial, protection of the rights and opportunities of beneficiaries and clients (Custody in 2025, 2019).

A promising direction in the development of the trust management market is the formation of registers of securities (standards, ownership rights, property rights, etc.), to which brokers, managers, depositories, etc. will have access. At the present stage, control chains are being formed in a vertical format, with each participant forming his own set of data, which are used only by this participant. With a central repository, it is possible to reduce the price due to data processing, simplification of processing and management, opportunities for remote access to management processes, etc. Thus, a certain community is formed that deals with the management of financial assets, services are expanded due to the ability to work within one financial structure, but in several jurisdictions, countries, markets or segments.

The formation of a global market necessitates the development of new models of customer service, which is primarily due to the expansion of opportunities for attracting customers. In general, globalization is becoming a prerequisite for the dissemination of knowledge about trust services, their quality and key tools (Linde & Philippov, 2021; Aslanzade, 2021; Perminov, 2021; Синкевичс & Петрова, 2020; Labunska, Petrova & Prokopishyna, 2017; Pukala, 2021; Sinkevičs & Petrova, 2019).

In this context, managers become producers of knowledge about investment opportunities, knowledge of local and cross-border rules, legislation, taxation, market characteristics and other issues that are critical for market development. In turn, this actualizes the need to form a unified information network within banking systems, which will allow managers to receive information about banking operations and accounts of investors and beneficiaries, to assess the level of their risks and opportunities. Such information itself becomes a product in modern conditions.

It is assumed that in the future, technological progress will allow the consolidation of information about an investor or beneficiary from all open sources, including from social networks (Custody in 2025, 2019). In turn, this will allow managers or custodians to analyze investment trends, form value chains in global chains, speed up decision-making processes and, accordingly, increase the efficiency of markets.

### **3. Changes in pricing**

Under the influence of digitalization, the essence of the assets under management is changing. If at the initial stages of market development, the assets under management were physical and tangible (for example, stocks or bonds, the storage of which implied their physical presence and storage and, accordingly, the associated high turnover costs), then at the present stage the dematerialization of assets occurs, or the dematerialization of their storage, which consists mainly of an electronic record of the turnover of assets. In addition, the cost of storage has decreased as the cost of technology and electronic invoice processing has also decreased.

In addition, the cost and the need to pay duties (mainly *ad valorem*) have decreased, which is associated with the minimization of the need for the physical movement of assets. In general, the value will be determined primarily as a percentage of assets under management or the profit received, which covers management risks.

In general, the change in the structure of the market, the dematerialization of assets also leads to a change in the functions of managers, who become not just custodians or active investors. In the future, they will provide storage of assets and digital keys or digital IDs for specific assets. The innovation of the approach lies in the personalization of assets (both physical and digital) through Distributed Ledger Technology (DLT), which will provide a high level of protection for asset owners and allow data integration along the entire asset value chain. Asset management problems are associated with differences in the standards of various market participants (brokers, managers, administrators, transfer agents, depositories, counterparties, exchanges, etc.), although all participants pursue the goal of profit from assets under management and are guided by the same and the same principles, but within the framework of their activities and, accordingly, the standards applied to them.

Such databases are already under development, but only at the level of national statistics. For example, only in Germany companies providing trust management services are formed into a separate database that can help clients choose a service company or a trustee (Trust Services Germany, 2021).

In general, new technologies allow management companies to reduce costs and harmonize financial flows in accordance with the needs and requests of clients. Data unification or the creation of a single information base will be aimed at increasing the efficiency of participation of each of the participants in the value

chain, and in turn will allow the beneficiaries to understand what is happening with their money or assets. On the other hand, it can also carry risks in management, which is associated with the ability of the beneficiaries to track the movement of assets and interfere in the management process, which can generally reduce the effectiveness of such management. One of the key problems in this case is the ability to process such a database and the technical obstacles that appear when processing large volumes of transactions (Three Things to Know About the Custody Services Provided by Banks, 2016).

#### **4. Conclusion**

Thus, we can identify key innovations in the trust management services market: re-profiling of non-classical market participants and their entry into the trust management market (for example, custodian banks); management of crypto wallets and cryptocurrencies; a change in the role of managers, which is primarily associated with the expansion of management tools and the formation of a new generation of clients; entering the market of new services to attract financial assets (online); attracting a larger number of clients through the formation of mutual investment funds with a large number of small investors; changing customer service models; change in the pricing of services, which is associated with a change in the structure of the services themselves and their material basis (dematerialization).

#### **References:**

- Kingdom Trust запустил пенсионную платформу с поддержкой криптовалюты. (2021) Retrieved from <https://letknow.news/news/kingdom-trust-zapustil-pensionnuyu-platformu-s-podderzhkoy-kriptovalyuty-37575.html>
- Не как в банке. Можно ли доверить кастодиану свою криптовалюту RBK. (2019). Retrieved from <https://www.rbc.ru/crypto/news/5dca836c9a7947c421a16bad>
- Синкевич Н., Петрова М. (2020). Криптовалюты: принцип работы и правовые аспекты. Инновации в технологиях и образовании. Сб. XIII Международная научно-практическая конференция. Белово, 2020. Издательство: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева (Кемерово) том.3, с.158-162
- Aslanzade, R. (2021). Methodological approaches to assessing the social responsibility level in the field of supply chain management. Access to science, business, innovation in digital economy, ACCESS Press, 2(2): 162-174. [https://doi.org/10.46656/access.2021.2.2\(4\)](https://doi.org/10.46656/access.2021.2.2(4))
- Custody in 2025. Game Changers. Future Trends in Securities Services. (2019) Retrieved from [custody-in-2025.pdf](#)

- Digital currency. (2020) Retrieved from <https://www.kingdomtrust.com/individual-custody-solutions/digital-currency>
- Labunska Sv., Petrova M., Prokopishyna O. (2017). *Asset and cost management for innovation activity*, „Economic Annals – XXI“, Volume 165, Issue 5-6, 2017, Pages: 13-18. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-03>
- Linde, I., Philippov, D. (2021). What do your customers think about? To guess or to know? *Access to science, business, innovation in digital economy*, ACCESS Press, 2(1): 17-27. [https://doi.org/10.46656/access.2021.2.1\(2\)](https://doi.org/10.46656/access.2021.2.1(2))
- Perminov, S. (2021). Trends in the development of regional trust management markets. *Access to science, business, innovation in digital economy*, ACCESS Press, 2(3): 261-273. [https://doi.org/10.46656/access.2021.2.3\(5\)](https://doi.org/10.46656/access.2021.2.3(5))
- Pukala, R. 2021. Impact of financial risk on the operation of start-ups. *Access to science, business, innovation in digital economy*, ACCESS Press, 2(1): 40-49. [https://doi.org/10.46656/access.2021.2.1\(4\)](https://doi.org/10.46656/access.2021.2.1(4))
- Sinkevičs, N., Petrova, M. (2019). DIRECTIVE 2014/92/EU and providing of affordable financial services in Latvia. Proceedings of the Vth (Anniversary) International Scientific Conference Dedicated to the International Day of the Seafarers „Modern Maritime Technologies, Problems of Social-Economic Development and Ways for Solving Them“ Georgia, Batumi, 24 June, 2019. pp. 226-235
- Three Things to Know About the Custody Services Provided by Banks. (2016). Retrieved from <https://bpi.com/three-things-to-know-about-the-custody-services-provided-by-banks/>
- Trust Services Germany. (2021) Retrieved from <http://www.privatebanking.com/directory/europe-germany/trust-services>
- What is a self-directed IRA? (2020) Retrieved from <https://www.kingdomtrust.com/individual-custody-solutions/what-is-a-self-directed-ira>

# ИНДУСТРИЯТА НА ХЕДЖ ФОНДОВЕТЕ В ЕРАТА НА РАЗХЛАБЕНИТЕ ПАРИЧНИ ПОЛИТИКИ И COVID-19

Доц. д-р Александър Ганчев<sup>1</sup>

**Резюме:** *Всяка голяма финансова или икономическа криза оказва значимо влияние върху развитието на хедж фондовете. След глобалната финансова криза от 2008 г. и кризата, породена от COVID-19, световните финансови пазари функционират в условията на силно разхлабени парични политики и фискални стимули, целящи да подпомогнат растежа на водещите световни икономики. Във връзка с това докладът анализира как индустрията на хедж фондовете реагира на пазарните и икономически последици от тези политики.*

**Ключови думи:** *инвестиционни стратегии на хедж фондовете, количествени улеснения, COVID-19*

**JEL:** G15, G23, E52, E58

## THE HEDGE FUND INDUSTRY IN THE AGE OF LOOSE MONETARY POLICIES AND COVID-19

Assoc. Prof. Alexander Ganchev, PhD

**Abstract:** *Any significant financial or economic crisis has a major impact on the evolution of the hedge funds. Following the global financial crisis of 2008 and the crisis caused by COVID-19, the global financial markets are operating in conditions of loose monetary policy and fiscal stimulus aimed at supporting the economic growth of the world's leading economies. In this context, the report analyzes how the hedge fund industry responds to the market and the economic consequences of these policies.*

**Key words:** *hedge funds investment strategies, quantitative easing, COVID-19*

**JEL:** G15, G23, E52, E58

### Въведение

Финансовата история показва, че едни от най-важните събития, маркиращи развитието на индустрията на хедж фондовете, са икономическите и финансовите кризи. Те често водят до фалити на много хедж фондове, а след отшумяването им управляваните от хедж фонд индустрията активи нарастват, появяват се нови инвестиционни стратегии, някои съществуващи такива западат, а институционалния надзор върху хедж фондовете се затяга. Тоест след всеки важен икономически или финансов катаклизъм хедж фонд индустрията се променя и реструктурира.

---

<sup>1</sup> E-mail: a.ganchev@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, катедра „Финанси и кредит“.

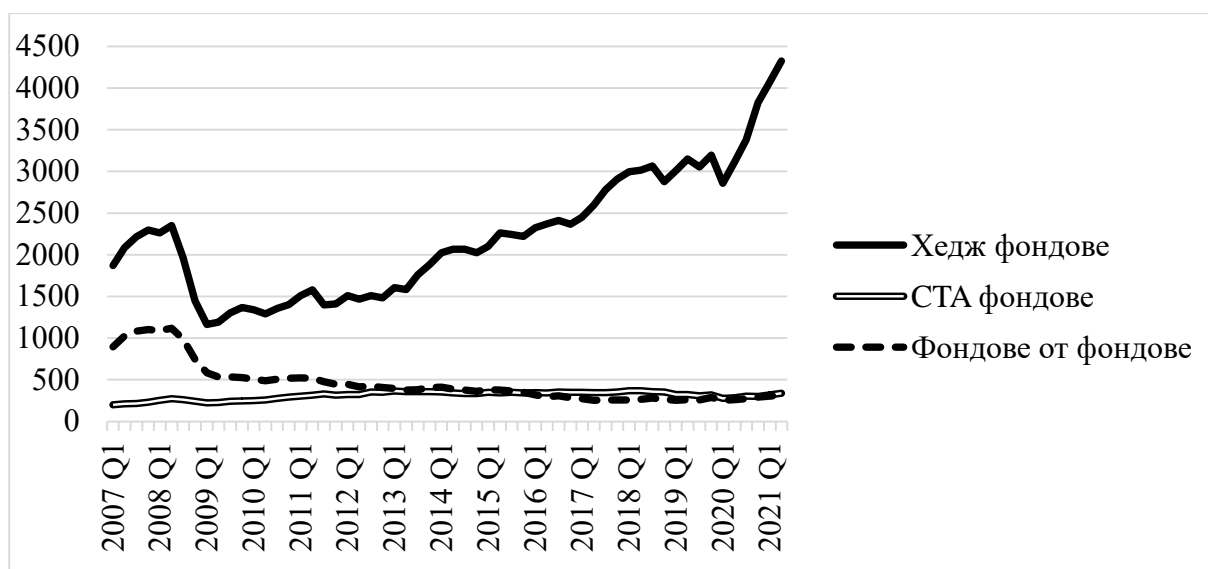
За малко повече от десетилетие финансовият свят стана свидетел на една глобална финансова криза през 2008 г., която после прерасна в икономическа и изпита през 2020 г. сериозните икономически последици от здравната криза, породена от COVID-19. Между посочените два момента централните банки на водещите световни икономики и най-вече тези на САЩ и Евронзоната започнаха да прилагат иновативна парична политика чрез инструменти, обозначаващи като количествени улеснения. Нейната основна цел бе поддържане на определени нива на инфлацията и стимулирането на икономическия растеж. Постепенно разхлабените по своята същност парични политики доведоха до спад на пазарните лихвени равнища и до понижаване на доходността по дълговите инструменти. Постепенно това повиши цените на облигациите и формира силен растеж на фондовите пазари. Във връзка с това изследването на отражението на посочените пазарни условия върху дейността на хедж фондовете е особено актуално. Нещо повече, актуалността на едно такова изследване допълнително се подсилва от характера на провежданите политики от централните банки във водещите световни след разразяването на кризата с COVID-19. Ето защо обект на изследване в настоящия доклад е състоянието на хедж фонд индустрията за периода 2009-2021 г., а негова основна цел – извеждането на основните характеристики на дейността на хедж фондовете в условията на разхлабените парични политики след глобалната финансова криза от 2008 г. и кризата, породена от COVID-19.

### **1. Състояние на хедж фонд индустрията за периода 2009-2021 г.**

При анализа на състоянието на индустрията на хедж фондовете за периода 2009-2021 г. могат да бъдат възприети различни подходи и инструменти. Един от най-лесните за прилагане и същевременно с много висока значимост на крайните резултати е изследването на стойността на съкупните активи, управлявани в индустрията, както и управляваните активи в нейните отделни части. По този начин може едновременно да се проследи динамиката на общия обем на хедж фонд индустрията и вътрешната динамиката в развитието на различните ѝ компоненти.

Една от най-детайлните и подробни бази данни за управляваните от хедж фондовете активи е тази на информационната компания BarclayHedge (BarclayHedge.com, 2021a). Тя съдържа информация за общо управляваните активи в индустрията на хедж фондовете, за активите в двадесетте основни хедж фонд стратегии и за активите на Commodity Trading Advisor (СТА) фондовете, които инвестират във фючърси и се приравняват от инвестиционната теория и практика на хедж фондове. С цел удобство на изложението в доклада ще бъдат използвани само англоезичните наименования на хедж фонд стратегиите и СТА стратегиите, оповестени от BarclayHedge.



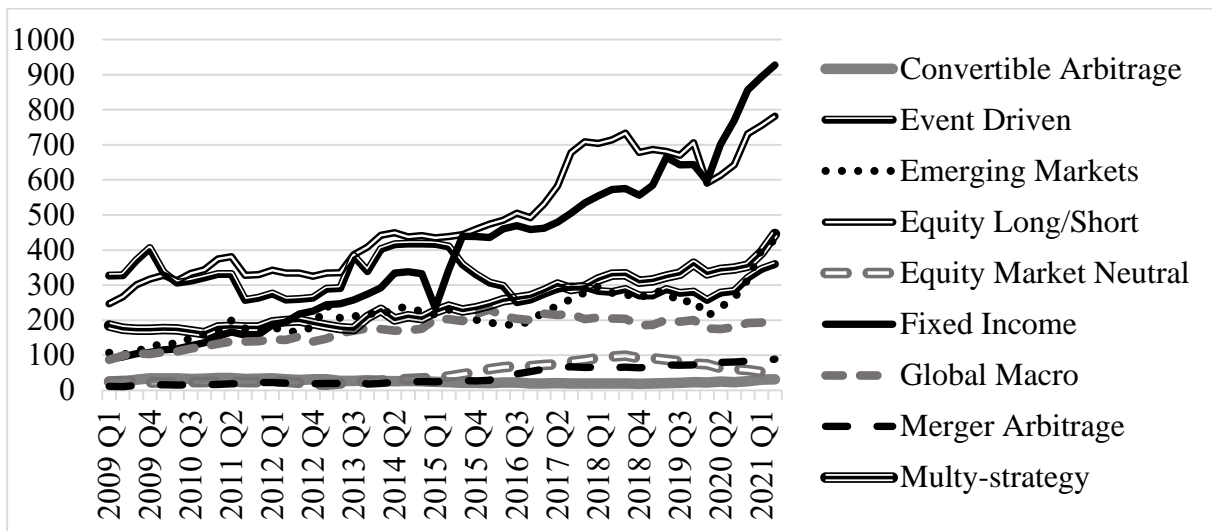


Фигура. 1. Динамика на управляваните активи в индустрията на хедж фондовете за периода 2007-2021 г.

Източник: <https://www.barclayhedge.com> (BarclayHedge.com, 2021a)

Фигура 1 показва динамиката на общите активи, концентрирани в хедж фонд индустрията за периода между първото тримесечие на 2007 г. и второто тримесечие на 2021 г. От представеното се вижда, че глобалната финансова криза от 2008 г. нанася много сериозен удар върху хедж фондовете. За времето от края на второто тримесечие на 2008 до края на първото тримесечие на 2009 г. активите в индустрията спадат с 50,43% до 1164,23 млрд. USD. След това те започват да нарастват, но до второто тримесечие на 2013 г. този растеж е средно около 2,9% на тримесечие. Тоест политиките по количествени улеснения в САЩ, Великобритания и Еврорезоната първоначално не могат да бъдат определени като сериозен фактор на развитието на хедж фондовете въпреки сериозните ръстове на световните фондови пазари по същото време. След средата на 2013 г. обаче нещата се променят. Активите в хедж фонд индустрията започват да растат много бързо, като през второто тримесечие на 2016 г. тя изцяло покрива загубите, реализирани по време на глобалната финансова криза, а до края на 2019 г. индустрията почти удвоява обема на управляваните от нея активи. Именно в началото на този период Английската централна банка, Швейцарската национална банка, Японската централна банка, Европейската централна банка и Федералният резерв усилват допълнително своите програми по количествени улеснения, а Европейската централна банка дори сваля основните прилагани от нея лихвени проценти практически до нулеви и дори отрицателни нива. Силният растеж в дейността на хедж фондовете се забавя единствено в периода между началото на 2018 г. и края на 2019 г., когато започват да се усещат ефектите от лекото затягане на паричната политика от страна на Федералният резерв в САЩ.

Фигура 1 показва също, че кризата с COVID-19 предизвиква еднократен негативен шок в индустрията на хедж фондовете. През първото тримесечие на 2020 г. стойността на управляваните от тях активи спада общо с 10,55% спрямо края на 2019 г. Бурният растеж световните фондови пазари, отключен в резултат на приетите пакети за фискално и монетарно стимулиране на водещите световни икономики, изстрелва активите на хедж фондовете до нива от 4323,9 млрд. USD през второто тримесечие на 2021 г. Това е с 35,38% над нивата от края на 2019 г.



Фигура. 2. Динамика на управляваните активи по основните хедж фонд стратегии за периода 2009-2021 г.

Източник: <https://www.barclayhedge.com> (BarclayHedge.com, 2021b)

Една от важните тенденции, наблюдавани за периода 2009-2021 г., е постоянното намаляване на значението на инвестициите във фондовете, инвестиращи в хедж фондове. Спадът в тази част от световния инвестиционен бизнес, пряко свързан с хедж фондовете, е 45,04% за анализирания период. На този фон за същия времеви отрязък активите на СТА фондовете нарастват с 52,91%, като този тип инвестиционни фондове успява да елиминира напълно загубите си от кризата през 2008-2009 г. още през третото тримесечие на 2010 г. Въпреки това към полугодieto на 2021 г. СТА фондовете управляват активи в размер на едва 339,9 млрд. USD, което представлява само 7,86% от общите активи на хедж фондовете. Нещо повече, през последните три години в управляваните активи от страна на СТА фондовете се наблюдава преобладаваща тенденция към спад.

Много по-детайлна от показаната във фигура 1 картина на състоянието на хедж фонд индустрията за периода на изследването може да се види от фигура 2. Тя представя динамиката на управляваните активи в нейните различни компоненти, представени от основните хедж фонд стратегии. Тук за удобство на анализа данните за всички стратегии, свързани с

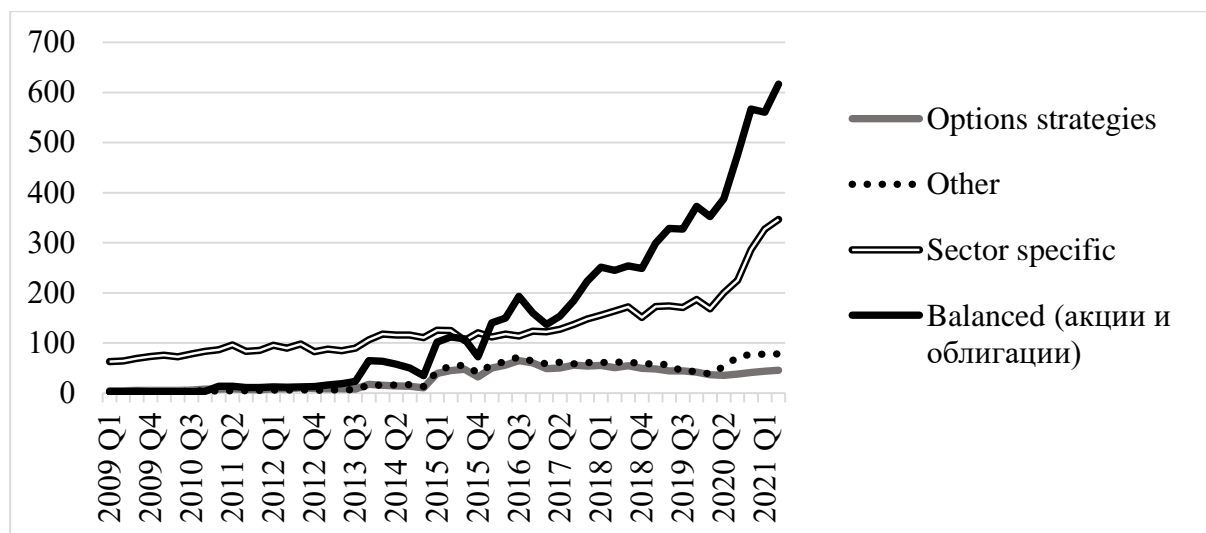
инвестиране в дялови инструменти като Equity Long Bias и Equity Long Only, се агрегират в данните за стратегията Equity Long/Short, тъй като те на практика са нейни частни случаи. Също така данните за събитийни стратегии като Distressed Securities, при която хедж фондовете инвестират във финансови инструменти на изпаднали във финансови затруднения емитенти и Merger Arbitrage, при които хедж фондовете реализират арбитраж между фирми, участващи в процедури по сливания и поглъщания, както и некатегоризираните събитийни стратегии, се обобщават в събирателната стратегия Event Driven.

От данните във фигура 2 ясно се вижда, че най-значими през изследвания период според своя обем управлявани активи са на стратегиите Equity Long/Short и Fixed Income, при която хедж фондовете инвестират в дългови инструменти. Интересното е, че растежът при стратегията Fixed Income е по-силен след периода 2010-2011 г. От началото на 2015 г. той дори се ускорява значително, за да достигне най-високите си нива именно след кризата с COVID-19. По този начин в края на изследвания период стратегията Fixed Income се превръща в най-значимата част на хедж фонд индустрията с управлявани активи за над 927,4 млрд. USD. От своя страна активите на стратегията Equity Long/Short не нарастват с толкова бързи темпове, но пък тя през по-голямата част от изследвания период остава най-значимата стратегия, прилагана от хедж фондовете. Особено силен е нейният растеж през 2017 г., след което през периода 2018-2019 г. той значително се забавя. Друг интересен факт е, че Equity Long/Short е стратегията, която в абсолютно изражение губи най-много от кризата с COVID-19, когато спадът в управляваните чрез нея активи е в размер на 115,2 млрд. USD само за едно тримесечие. Въпреки това след април 2020 г. до средата на 2021 г. стратегията реализира общ растеж от 32,24%.

Що се отнася до другите представени във фигура 2 стратегии, то за изследвания период при всички се наблюдава растеж. Най-силен в размер на 301,93% е той при стратегията Emerging Markets, при която хедж фондовете инвестират в капиталови пазари и икономики, класифицирани като развиващи се. Тук трябва да се отбележи, че развитието на тази част от хедж фонд индустрията е особено бурно след разразяването на кризата с новия коронавирус. Това показва, че при търсене на по-добри инвестиционни резултати в условията на COVID-19 много хедж фондове са пренасочили инвестиционните си операции извън развитите икономики. Почти по същия начин, но в много по-слаба степен се развиват нещата при стратегията Multy-strategy, при която хедж фондовете конструират портфейл от различни инвестиционни стратегии. За изследвания период управляваните в нейните рамки активи нарастват със 141,24%, като след март 2020 г. този растеж е 23,65%. Нарастване на управляваните активи за периода 2009-2021 г. се наблюдава и при стратегии като Global Macro, Equity Market Neutral и Convertible Arbitrage. В техните рамки хедж фондовете формират съответно

глобално диверсифицирани портфейли, портфейли, които са неутрални към систематичните рискови фактори и извършват арбитраж между обикновени акции и конвертируеми облигации на един и същи емитенти.

Стратегията с най-незадоволително представяне за разглеждания период безспорно е Event Driven. Активите, управлявани чрез нейното прилагане, нарастват за периода 2009-2021 г. само с 10,12%. Основен фактор за този слаб растеж е голямото понижение на управляваните чрез подстратегията Distressed Securities активи след средата на 2013 г. Именно това понижение свидетелства, че политиките по парично и фискално стимулиране на водещите световни икономики през последните години са довели до полесното обслужване и рефинансиране на задълженията поради ниските лихвени проценти на дълговите пазари. По този начин се е постигнало и известно финансово стабилизиране на корпоративния и публичния сектор.



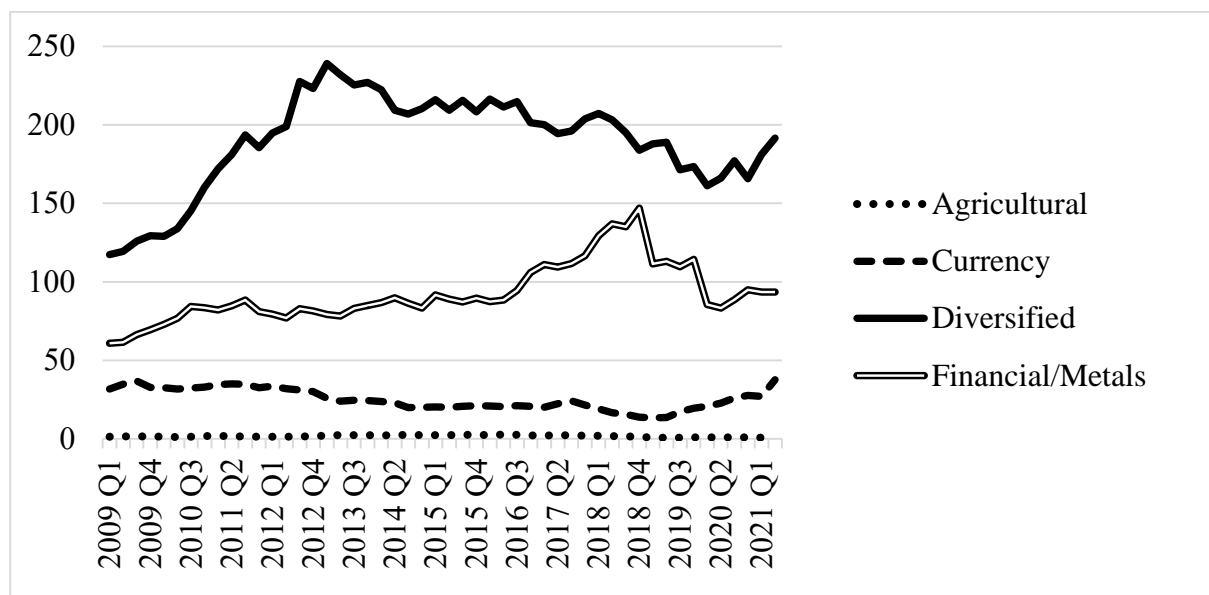
Фигура. 3. Динамика на управляваните активи в рамките на балансираните, опционните, секторните и другите неклассифицирани хедж фонд стратегии за периода 2009-2021 г.

Източник: <https://www.barclayhedge.com> (BarclayHedge.com, 2021b)

Фигура 3 представя развитието за периода на изследването на онази част от хедж фонд индустрията, която прилага нетрадиционни за нея инвестиционни стратегии. Става въпрос за опционните стратегии, секторните стратегии, балансираните стратегии и другите некатегоризирани хедж фонд стратегии. От данните се вижда, че активите, управлявани чрез Balanced стратегията, при която се съчетават инвестиции в акции и облигации, започват драматично нарастват след третото тримесечие на 2013 г., като достигат нива от 616,7 млрд. USD към второто тримесечие на 2021 г. Това отново може да бъде свързано с посочения вече растеж на световните дългови пазари и пазарите на акции в резултат на количествените улеснения на водещите

световни централни банки. От друга страна, към средата на 2021 г. секторните стратегии нарастват със 106,44% спрямо първото тримесечие на 2020 г. до нива от 346,4 млрд. USD. Посоченото означава, че индустрията на хедж фондовете използва коронакризата, за да пренасочи голяма част от своите инвестиции към икономически сектори, за чието развитие по някакъв начин спомага ситуацията около COVID-19. Що се отнася до останалите нетрадиционни стратегии, представени във фигура 3, то растежът при тях е слаб и е налице отново след 2013 г.

Както показва фигура 4 най-значимата стратегия, прилагана от СТА фондовете, е тази, при която те инвестират едновременно във фючърси върху различни базови активи. Въпреки спада в обема управлявани активи за периода 2013-2020 г. към средата на 2021 г. с нейна помощ се управляват активи за около 191,7 млрд. USD. В рамките на тази стратегия се забелязва и единствения по-сериозен растеж, който може да бъде отнесен към кризата, причинена от COVID-19. При стратегиите, свързани с инвестиране във фючърси върху земеделска продукция, валутни фючърси, финансови фючърси и фючърси върху метали, процесите се различават съществено от наблюдаваните при основните хедж фонд стратегии. Това е напълно логичен факт с оглед принципно различните фундаментални фактори, които движат фючърсните пазари. Посоченото още веднъж потвърждава тезата, че фючърсите върху различни активи са инвестиционна алтернатива, която не бива да бъде пренебрегвана от портфейлните мениджъри при управлението на инвестиционния риск.



Фигура. 4. Динамика на управляваните активи по основните СТА стратегии за периода 2009-2021 г.

Източник: <https://www.barclayhedge.com> (BarclayHedge.com, 2021c)

## **Заклучение**

Основният извод от изследването в настоящия доклад, е, че индустрията на хедж фондовете успява да се възстанови успешно след глобалната финансова криза от 2008 г. и кризата, свързана с COVID-19, като след началото на 2020 г. хедж фондовете разширяват своята дейност с безпрецедентни за последното десетилетие темпове. На този фон другите важни изводи от доклада могат да бъдат формулирани, както следва:

**Първо.** Най-успешните компоненти на хедж фонд индустрията за разглеждания в доклада период са тези, които инвестират в дялови и дългови инструменти или в комбинация от тях. Данните показват, че стремителният възход на тези стратегии започва почти успоредно със старта на разхлабените парични политики на водещите централни банки по света. Особено видимо е това при стратегията Fixed Income.

**Второ.** Другите добре представящи се части на хедж фонд индустрията за периода 2009-2021 г. са стратегиите, свързани с инвестиране в опции, развиващи се икономики, глобално диверсифицирани портфейли, и специфични икономически сектори.

**Трето.** Хедж фондовете, които залагат на събитийни инвестиционни стратегии, са най-зле представящите се за периода на изследването. Това изцяло се дължи на драматичния спад в управляваните активи на хедж фондовете, инвестиращи в ценни книжа на емитенти във финансови затруднения. Посоченото косвено показва, че политиките по стимулиране на водещите икономики са осигурили финансово стабилизиране на големи части от корпоративния и публичния сектор по света.

**Четвърто.** Развитието на основните стратегии на СТА фондовете показва, че в динамиката на управляваните от тях активи не се наблюдават процесите, характерни за хедж фондовете. Това косвено доказва, че фючърсните пазари и СТА фондовете могат да са значима алтернатива и инструмент за управление на инвестиционния риск дори в условията на финансови, икономически и здравни кризи.

## **Използвани източници**

BarclayHedge.com. (15 08 2021a). BarclayHedge.com. Извлечено от BarclayHedge.com: <https://www.barclayhedge.com/solutions/assets-under-management>

BarclayHedge.com. (15 08 2021b). BarclayHedge.com. Извлечено от BarclayHedge.com: <https://www.barclayhedge.com/solutions/assets-under-management/hedge-fund-assets-under-management/>

BarclayHedge.com. (15 08 2021c). BarclayHedge.com. Извлечено от BarclayHedge.com: <https://www.barclayhedge.com/solutions/assets-under-management/cta-assets-under-management/>

# РАЗНОСКИТЕ КАТО НЕДЕЛИМА ЧАСТ ОТ АНАЛИЗА НА РЕЗУЛТАТИТЕ ПО ИМУЩЕСТВЕНО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Венцислав Василев<sup>1</sup>

**Резюме:** *Застрахователното дружество, под формата на „застрахователна премия“ събира парични средства, необходими за покриването на риска. Наред с това, то извършва и плащания, които са свързани с издръжката на неговата дейност. Тези плащания, в застрахователната теория се дефинират като „разноски“ и са неделима част от застрахователната премия. Същевременно те са и важен елемент при анализа на резултатите по различните видове застраховки, включително и по имуществените такива.*

**Ключови думи:** *имуществено застраховане, разноски*

**JEL:** G22

## THE EXPENSES AS AN INTEGRAL PART OF THE ANALYSIS OF PROPERTY INSURANCE RESULTS IN BULGARIA

Assoc. Prof. Ventsislav Vassilev, PhD

**Abstract:** *The insurance company collects insurance premiums necessary to cover the risk. In addition, it makes payments that are related to the maintenance of its activities. These payments, in insurance theory, are defined as "expenses" and are an integral part of the insurance premium. At the same time, they are an important element in the analysis of the results of various types of insurance, including property insurance.*

**Key words:** *property insurance, expenses*

**JEL:** G22

### Въведение

В основата на застрахователната дейност е предоставянето на защита на застрахованите лица. Застрахователното дружество, под формата на „застрахователна премия“ събира парични средства, необходими за покриването на риска. Наред с това, то извършва и плащания, които са свързани с издръжката на неговата дейност – работни заплати на служителите, наеми, офис-консумативи, комисионни за посредниците, такси определени от застрахователния надзор и т.н. Тези плащания, в застрахователната теория се дефинират като „разноски“ и са неделима част от цената на застрахователната услуга, т.е. от застрахователната премия. Същевременно те са и важен елемент при анализа на резултатите по различните видове застраховки, включително и по имуществените такива.

---

<sup>1</sup> v.vasilev@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

## 1. Разноските в имущественото застраховане

Разноските са един от сметните елементи, който се взема предвид при калкулацията на застрахователната премия по имуществено застраховане. Посредством включването на т.нар. „добавка за разноски“ към тази премия става възможна издръжката на застрахователното дружество<sup>2</sup>. Тези разноски биха могли да се представят като разлика между достатъчната и нето-премията. Те са част от бруто-застрахователната премия и влияят върху цената на застрахователната услуга. За да бъдат конкурентноспособни на застрахователния пазар, дружествата полагат усилия за намаляване на застрахователната премия. Един от пътищата за постигане на тази цел, е посредством реализирането икономии от разноски да се оптимизира застрахователната дейност. Тази дейност следва да се организира по начин, който да доведе до постигането на оптимални резултати с по-малко изразходвани средства. Такива реализираните икономии, представляват своеобразна печалба за застрахователя, което налага тяхното непрекъснато анализиране и изследване.

В застрахователната теория е наложено разграничаване на видовете застрахователни разноски. Диференцирането на организационни, аквизиционни, инкасови, управителни и ликвидационни се извършва според тяхното предназначение. Организационните разноски се извършват във връзка със създаването на застрахователното дружество. Аквизиционните разноски са тясно свързани със сключването на нови застрахователни договори. Разноските за събирането на разсрочени застрахователни премии, са инкасови. Управителните разноски касаят управление тона дружеството. Ликвидационните разноски са извършвани по повод настъпването на застрахователен случай.

Общи и преки са разноските според възможността те да бъдат отнесени към конкретен вид застраховка. Общите разноски не могат да бъдат свързани с конкретен вид застраховка, докато преките такива могат да бъдат отнесени директно към дадена застраховка. Застрахователните разноски са зависими или независими според това дали техния размер може да се обвърже с размера на застрахователната сума или застрахователната премия.

Според това дали се влияят от обема на застрахователната дейност се разграничават Относително постоянните и променливите разноски не се повлияват или се повлияват от обема на застрахователната дейност. Според периодичността на тяхното извършване разноските се подразделят на еднократни и текущи (многократни).

---

<sup>2</sup> Необходимо е да се прави разлика между разходи и разноски в застраховането. Разходите са по широко понятие и включват както разноските за издръжка на дейността, така и плащанията обусловени от риска. Тези плащания, които застрахователят извършва при настъпването на застрахователен случай, са обусловени от големината на риска и са елемент на нето-премията.



Според момента на тяхното извършване са налице: разноски преди сключването на застрахователните договори; разноски при сключването на договорите; разноски след сключването на застраховките; разноски при прекратяването на застраховките.

Посредством разграничаване на разноските подпомага разрешаването на проблема с калкулирането им в застрахователната премия и възможностите за тяхното намаляване. Тяхното разграничаване същевременно подпомага и анализа на дейността и взимането на конкретни решения, свързани с тарифната политика на застрахователното дружество.

В специализираната застрахователна литература у нас, по отношение на анализа на застрахователния пазар по имуществено застраховане като цяло, и на анализа на разноските в частност, са посветени няколко на брой разработки. Болшинството от тях са отделни глави или точки от учебници. В учебника „Застрахователен пазар“, глава четвърта, са разгледани най-често използваните показатели (брой застрахователни дружества, брой застрахователни посредници, брутен премиен приход, застрахователни плащания, застрахователно проникване, застрахователна плътност, коефициент на концентрация и др.) за оценка на състоянието и потенциала на развитие на застрахователния пазар (Панева, 2017). Хр. Драганов и колектив в „Анализ на дейността на застрахователното дружество“ отделят внимание на изчисляването на финансовия резултат от разноските и конкретното влияние на факторите, които допринасят за тяхното намаляване (Драганов, 2015). Разноските като сметен елемент в общото застраховане, т.е. през призмата на актюерските изчисления на застрахователната премия, са включени в учебниците „Актюерство“ (Йотов, 2000) и „Актюерска техника в застраховането“ (Ерусалимов, 2012).

## **2. Разноските като част от анализа на резултатите по имуществено застраховане на застрахователния пазар в България**

Имуществените застраховки са част от раздел II „Общо застраховане“, дефиниран в Кодекса за застраховането. Предмет на имуществените застраховки е имущественото благо, оценимо в парична стойност. Съществуват различни видове имуществени застраховки в зависимост: вида на застрахованото благо; рисковете; юридическият факт, който поражда застрахователното правоотношение и др. Съгласно нашето законодателство, конкретните имуществени застраховки са: „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“, „Релсови превозни средства“, „Летателни апарати“, „Плавателни съдове“, „Товари по време на превоз“, „Пожар и природни бедствия“, „Други щети на имущество“. Едни от най-важните и широко разпространени показатели, които се използват при анализирането на тези застраховки са премиеният приход, сумата на изплатените обезщетения, тех-

ният дял спрямо другите застраховки и т.н. Същевременно обаче директното съпоставяне между сумата на събрания премиен приход от застрахователите и сумата на изплатените от тях обезщетения не би могло да даде пълна представа за техническият резултат от конкретния вид застраховка. Една от причините за това е част премийния приход застрахователите заделят за т.нар. „Предстоящи (висящи) плащания, а друга част от него, както вече бе споменато, е предназначена за покриване на разноските за издръжката на тяхната дейност.

В публикуваната от Комисията за финансова надзор информация до 2016 г. ставаше възможно придобиването само на частична представа за разноските, извършвани от застрахователното дружество. В обобщения Отчет за доходите на застрахователите по Общо застраховане биваха отразявани само аквизиционните и административните разноски, извършвани от отделните застрахователи за цялостната им дейност по Общо застраховане. Това представяне „ан блок“ включва както разноските по имуществените застраховки, така и разноските по застраховките „Отговорности“, „Злополука“, „Заболяване“, „Кредити“, „Гаранции“, „Разни финансови загуби“, „Правни разноски“ и „Помощ при пътуване“. От 2017 г. насам обаче, публикуваната информация е в по-голям обем, като включва отделните видове извършени разноски, а именно: ликвидационни разноски, аквизиционни комисиони, други преки аквизиционни разноски, разноски за реклама, други косвени аквизиционни разноски, други административни разноски и разноски за такси и отчисления за фондове. Положителен момент е и информацията за извършените преждеспоменати разноски по видове застраховки, включително и по имуществени такива. Благодарение на този факт става възможен анализа както на коефициента на разходите по отделните видове застраховки, така да се разграничи делът на всеки един вид разноски, да се проследи и техният тренд на развитие през годините.

По своята същност показателят брутен комбиниран коефициент, наричан така също бруто квота на щетите, представлява отношението между сбора на изплатените обезщетения по застраховките и разноските за издръжка на дейността и събрания премиен приход по съответната застраховка. Получените резултати с процент под 100 са индикация за благоприятен застрахователно-технически резултат по застраховката. Според данните в Таблица 1, Брутният комбиниран коефициент за периода 2011-2020 г. за различните застраховки показва различни проценти. Най-висок, 110,9%, той е за застраховка „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“, която всъщност е най-масовата застраховка, сключвана у нас. Интерес представлява полученият процент от 83,2%, който всъщност е и най-ниският за целия наблюдаван период. Главната причина за този благоприятен процент може да се обясни с наложените от държавата през пролетта на 2020 г. драстични мерки за борба с Ковид 19, към които спадаха и ограниченията за свободно предвижване на гражданите. С изключение на вече

споменатата застраховка „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“, останалите застраховки средно за периода се отличават с благоприятни резултати, като при застраховките „Релсови превозни средства“ и „Летателни апарати“ процентите са съответно 53,6% и 54,7%.

Таблица 1. Брутен комбиниран коефициент на имуществените застраховки за периода 2011-2020 г.

Видове застраховки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Средно за периода	Стандартно отклонение
„Сухопътни превозни средства“	105,2%	105,9%	103,4%	138,9%	111,6%	95,0%	92,7%	187,7%	85,7%	83,2%	110,9%	0,3125
„Релсови превозни средства“	53,2%	49,2%	44,0%	52,0%	82,9%	53,0%	43,0%	96,0%	28,4%	34,4%	53,6%	0,2079
„Летателни апарати“	27,1%	16,4%	75,7%	24,5%	25,6%	61,0%	98,0%	159,0%	32,9%	26,5%	54,7%	0,4531
„Плавателни съдове“	73,9%	86,0%	132,0%	121,1%	162,5%	107,0%	35,6%	142,6%	58,4%	55,0%	97,4%	0,4210
„Товари по време на превоз“	75,2%	66,1%	71,4%	79,0%	66,2%	71,0%	73,6%	144,6%	64,5%	77,0%	78,9%	0,2360
„Пожар и природни бедствия“	53,7%	71,0%	54,7%	89,0%	74,3%	63,0%	90,6%	153,6%	81,1%	53,4%	78,4%	0,2985
„Други щети на имущество“	65,3%	86,4%	84,6%	101,1%	78,0%	51,0%	55,8%	106,8%	49,0%	89,8%	76,8%	0,2061

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); изчисления на автора

Брутният коефициент на щетимост, наричан в застрахователната литература у нас нето-квота на щетите, е отношението на изплатените обезщетения по застраховката и събраният премиен приход от нея. Полученият резултат под 100% означава благоприятни резултати по застраховката. Същевременно обаче трябва да се има предвид какво се включва в знаменателя – бруто или нето-премия. Данните в Таблица 2, (Вж. Табл. 2.) показват че брутният коефициент за щетимост средно за периода 2011-2020 г. е най-висок, 60,6%, за застраховка „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“. При нея наред с по-ниските проценти, получени през някои от годините е налице и „екстремната стойност“ от 96,8% през 2014 г. Останалите застраховки средно за периода се отличават с благоприятни резултати, като при застраховките „Релсови превозни средства“ и „Летателни апарати“ процентите са съответно 13,3% и 18,9%.

Таблица 2. Брутен коефициент на щетимост на имуществените застраховки за периода 2011-2020 г.

Видове застраховки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Средно за периода	Стандартно отклонение
„Сухопътни превозни средства“	59,1%	63,7%	62,3%	96,8%	71,5%	56,3%	54,0%	48,5%	49,3%	45,1%	60,6%	0,1498
„Релсови превозни средства“	4,7%	2,3%	0,5%	8,7%	38,6%	26,5%	1,1%	56,1%	-6,2%	0,7%	13,3%	0,2032
„Летателни апарати“	14,0%	2,0%	60,4%	-7,2%	6,1%	33,8%	66,3%	-8,8%	13,2%	9,3%	18,9%	0,2633
„Плавателни съдове“	35,7%	53,0%	87,2%	72,0%	127,6%	79,0%	1,4%	27,1%	22,6%	13,4%	51,9%	0,3927
„Товари по време на превоз“	28,3%	14,3%	22,3%	32,6%	18,6%	24,5%	26,2%	15,6%	20,1%	33,1%	23,6%	0,0657
„Пожар и природни бедствия“	19,1%	35,1%	17,9%	53,4%	37,8%	24,8%	54,4%	33,7%	45,9%	17,8%	34,0%	0,1406
„Други щети на имущество“	17,5%	32,9%	21,9%	47,6%	28,5%	2,0%	12,2%	31,0%	8,5%	46,7%	24,9%	0,1536

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); изчисления на автора

Таблица 3. Коефициент на разноските на имуществените застраховки за периода 2011-2020 г.

Видове застраховки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Средно за периода	Стандартно отклонение
„Сухопътни превозни средства“	46,2%	42,2%	41,2%	42,1%	40,1%	39,0%	38,7%	37,1%	36,4%	38,1%	40,1%	0,0291
„Релсови превозни средства“	48,5%	46,9%	43,5%	43,3%	44,3%	27,0%	41,9%	39,7%	34,6%	33,7%	40,3%	0,0669
„Летателни апарати“	13,1%	14,4%	15,3%	31,7%	19,5%	27,0%	31,7%	33,8%	19,7%	17,1%	22,3%	0,0794
„Плавателни съдове“	38,3%	32,9%	44,8%	49,1%	34,9%	28,0%	34,2%	35,3%	35,7%	41,5%	37,5%	0,0615
„Товари по време на превоз“	47,0%	51,8%	49,1%	46,4%	47,6%	46,0%	47,4%	46,6%	44,3%	43,9%	47,0%	0,0226
„Пожар и природни бедствия“	34,6%	35,9%	36,8%	35,6%	36,4%	38,0%	36,1%	34,9%	35,2%	35,6%	35,9%	0,0100
„Други щети на имущество“	47,8%	53,5%	62,7%	53,5%	49,4%	49,0%	43,6%	41,6%	40,5%	43,1%	48,5%	0,0680

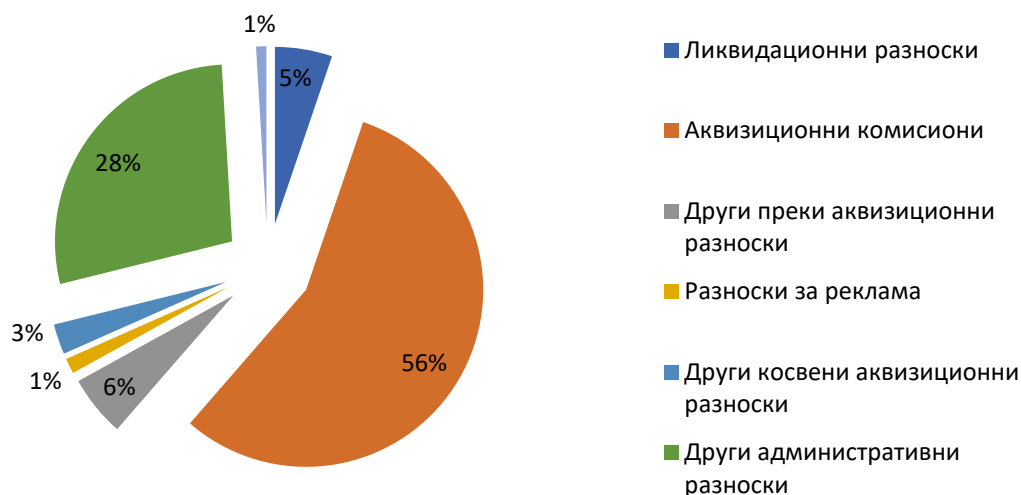
Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); изчисления на автора

Коефициентът на разноските се изчислява като отношение между извършените разноски по застраховката и генерираният премиен приход по нея. В застрахователната литература се посочва, че делът на разноските в бруто премията е различен за различните видове застраховки, но като определен „ориентир“ можем да посочим интервала „30%-40%“ от размера на бруто премията. Според така зададени интервал почти всички застраховки попадат в него. С най-голямо превишение над него е застраховка „Други щети на имуществото“ с 48,5%, а с най-нисък процент под интервала е застраховка „Летателни апарати“ с 22,3%.

Таблица 4. Вид и размер на извършените разноски по имуществените застраховки за 2020 г.

	Ликвидационни разноски	Аквизиционни комисиони	Други преки аквизиционни разноски	Разноски за реклама	Други косвени аквизиционни разноски	Други административни разноски	Разноски за такси и отчисления за фондове
„Сухопътни превозни средства“	15 946 576	157 866 702	15 389 185	3 829 100	7 039 978	65 119 148	2 395 363
„Релсови превозни средства“	97 529	1 264 312	20 675	38 119	71 888	407 869	1 318
„Летателни апарати“	98 542	20 074	3 338	62 696	8 914	847 052	-87 912
„Плавателни съдове“	208 584	602 052	12 471	19 816	29 393	1 482 954	-32 901
„Товари по време на превоз“	262 084	4 007 266	314 990	109 832	289 360	4 498 205	32 835
„Пожар и природни бедствия“	4 255 417	56 441 281	5 809 502	1 493 899	3 114 170	37 289 418	1 422 139
„Други щети на имущество“	96 116	5 339 682	867 910	73 603	536 787	2 524 561	25 033
Общо разноски	20 964 848	225 541 369	22 418 071	5 627 065	11 090 488	112 169 206	3 755 876

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); изчисления на автора



Фигура. 1. Дял на извършените разноси по Имуществено застраховане за 2020 г.

Както вече бе споменато видът и размерът на разноските могат да са различни за различните видове имуществени застраховки. Един цялостен, поглед върху размера и видовете разноси, извършени през 2020г. по имуществените застраховки. Наличието тази „обобщена“ картина би могло да ни помогне в извършването на редица констатации. Най-голям дял от извършените разноси се пада на аквизиционните комисиони – 56% от всички разноси. Това е показателно, че застрахователите още в своите разчети отдават изключително голямо значение на привличането на застраховки посредством застрахователни посредници, предвиждайки съответната комисионна. Съвсем резонно, майки предвид масовостта на застраховката и изострения конкурентен пазар най-голям размер на аквизиционната комисионна и най-голям дял спрямо другите застраховки се пада на застраховка „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“. Високото ниво на конкуренция на пазара е показателно и разноските за реклама (около 1% от премийния приход), които извършват застрахователите и то по всички наблюдавани имуществени застраховки.

На административните разноси, съпътстващи управлението на дейността на застрахователните дружества, се пада второ място с дял от 28%. Най-голям дял и най-голям размер на административните застраховки логически се пада и на двете най-масови имуществени застраховки у нас - „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“ и „Пожар и природни бедствия“.

Ликвидационните разноси, особено според спецификата на имуществената застраховка, също имат своето място в палитрата от разноси на застрахователя. Те са свързани с разноските, които застрахователят извършва след настъпването на застрахователен случай – оценка на щетите, изчисляване и изплащане на обезщетението и др. От общия размер 20 964 848 лв. на

ликвидационните разноси по наблюдаваните застраховки 15 946 576 лв. (76%) се пада на Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“. Причина за това е както най-големият размер на събрания премиен приход по застраховката, така и най-голямата щетимост по нея, спрямо останалите застраховки.

На останалите видове разноси, свързани с имуществените застраховки, като други преки аквизиционни разноси, други косвени аквизиционни разноси, разноси за такси и отчисления за фондове, се пада скромният дял от 10% от извършените разноси.

### **3. Заключение**

Застрахователното дружество извършва и плащания, които са свързани с издръжката на неговата дейност – работни заплати на служителите, наеми, офис-консумативи, комисионни за посредниците, такси определени от застрахователния надзор и т.н. Тези плащания, в застрахователната теория се дефинират като „разноси“ и са неделима част от цената на застрахователната услуга. Същевременно, те са и важен елемент при анализа на резултатите по различните видове имуществени застраховки. От 2017 г. насам Комисията за финансов надзор публикува информация е в по-голям обем, като включва отделните видове извършени разноси. Благодарение на това става възможен анализа на: коефициента на разходите по отделните видове застраховки; делът на отделните видове разноси; техният тренд на развитие през годините.

#### **Използвани източници**

- Драганов, Х. И. (2015). *Анализ на дейността на застрахователното дружество*. В. Търново: Фабер.
- Ерусалимов, Р. (2012). *Актюерска техника в застраховането*. В. Търново: Фабер.
- Йотов, Й. Д. (2000). *Актюерство*. Свищов: АИ Ценов.
- Комисия за финансов надзор. (н.д.). Извлечено от Комисия за финансов надзор: [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)
- Панева, А. (2017). *Застрахователен пазар*. В. Търново: Фабер.

# ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

Кандидат экономических наук, доцент  
Шараг Елена Сергеевна<sup>1</sup>

**Резюме:** целью исследования является обоснование факторов, определяющих отраслевую структуру экономики и определение направлений структурных изменений в экономике страны для обеспечения устойчивого экономического роста и его качества. Определено, что предпочтение развития аграрно-сырьевого сектора не обеспечит в долгосрочном плане устойчивость экономического роста и его качество.

**Ключевые слова:** устойчивый экономический рост, структура экономики, аграрно-сырьевая модель, экспорт низкотехнологической продукции, технологический рывок.

**JEL:** O11, O33, O38

## INFLUENCE OF ECONOMIC STRUCTURE ON PROVIDING SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor  
Sharah Olena

**Abstract:** the purpose of the study is to substantiate the factors that determine the sectoral structure of the economy and determine the directions of structural changes in the country's economy to ensure sustainable economic growth and its quality. It has been determined that the preference for the development of the agrarian and raw materials sector will not ensure the sustainability of economic growth and its quality in the long term.

**Key words:** sustainable economic growth, economic structure, agrarian-raw material model, export of low-tech products, technological breakthrough.

**JEL:** O11, O33, O38

### 1. Введение

В настоящее время, в сложившихся условиях нестабильности развития мировой экономики, вопрос обеспечения устойчивого социально-экономического развития и экономического роста в странах посттрансформационного периода, в том числе и в Украине приобрёл особую остроту.

---

<sup>1</sup> sharah\_elena@ukr.net, кафедра общей экономической теории и экономической политики Одесского национального экономического университета г. Одесса, Украина



Сегодня украинская экономика находится перед целым рядом неростых внешних и внутренних вызовов: сильнейшее внешнее давление, экономическая нестабильность, тяжёлое наследие развития прошлых лет. К перечню этих вызовов добавилась и ситуация с глобальной пандемией COVID-19 и её последствия в виде спада мировой экономики, снижения товарооборота с зарубежными странами, роста безработицы и падения доходов населения и, как следствие, снижения его потребительской активности, а также спада деловой активности в украинской экономике.

В стране, на протяжении последних 20 лет независимости проводилась экономическая политика основой которой являлись высокие процентные ставки и финансовых изъятия, что вызывало и продолжает вызывать спад деловой активности в отечественной экономике в целом. Особенно глубокий спад деловой активности наблюдался в реальном секторе. Результатом стало снижение инвестиционной активности экономики и ухудшение качества её структуры, а также падение уровня жизни населения, что в свою очередь является дополнительным ударом по реальному сектору экономики и особенно по сфере промышленного производства.

В конце мая этого года экспертами Международного института управленческого развития в Швейцарии (International Institute for Management Development) был опубликован рейтинг конкурентоспособности стран мира 2020 (Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран мира по версии IMD (2006-2021), 2021). Согласно представленного рейтинга Украина за год снизилась на одну позицию и заняла 55 место. С учетом того, что в рейтинге представлены 63 страны, нынешняя позиция в рейтинге отечественной экономики не дает поводов для оптимизма.

Актуальность проблемы определяется состоянием украинской экономики в конкретно-исторических условиях ее развития, характеризующийся непропорциональным распределением факторов производства и финансовых ресурсов, что препятствует формированию устойчивой экономической динамики. В связи с этим ключевым вопросом является проблема изменения структуры экономики (речь идет не об исключительно отраслевой структуре экономики, а комплексе воспроизводственных взаимодействий (производство-доходы-цены), охватывающий связи не только между отдельными секторами, но и различными уровнями экономической системы), которая может обеспечить не только краткосрочный количественный рост, но качественно-устойчивый.

## **2. Сущность структуры экономики и влияющие на нее факторы**

Структура экономики любой страны не складывается хаотично. Она не задана раз и навсегда, она динамична, способна трансформироваться благодаря внутренним изменениям и адаптироваться к воздействиям внешней среды.

Структура экономики представляет собой функцию от множества факторов, которые можно объединить в те, которые являются объективными (общие для всех государств, является следствием международных экономических отношений и развития человеческого общества в целом) и те, которые являются субъективными (определяют структуру экономики каждой конкретной страны).

К объективным факторам относятся:

- научно-технический прогресс. Характер и темпы НТП непосредственно влияют на структурные сдвиги, происходящие в мировом хозяйстве и экономиках отдельных стран. Значительный вклад в исследование этого влияния принадлежит И. Шумпетеру. По мнению исследователя, развитие экономики осуществляется неравномерно и противоречиво, часто из-за кризиса, отмирание старых комбинаций и возникновения новых (Шумпетер, 1982, с. 389, 396-397).

- международная конкуренция и разделение труда. Для того чтобы успешно конкурировать на мировом рынке, необходимо найти на нем свою нишу, перспективную с точки зрения формирования и развития спроса и соответствующую возможностям страны. Такая специализация неизбежно сказывается на структуре экономики любого государства. М. Портер утверждает, что конкурентное преимущество зависит от многих факторов – от исторических достижений, отраслевой специфики, культуры и др. (Портер, 2005, с. 206);

- конъюнктура на мировых рынках. Какими бы благоприятными ни были условия для производства определенного товара в конкретной стране, если он не будет пользоваться спросом за рубежом, подобная специализация теряет всякий смысл;

- неравномерность развития разных стран. Безусловно, для современного мира характерна значительная дифференциация стран. Наряду с высокоразвитыми странами, специализирующихся в международном разделении труда на перерабатывающей промышленности (своего рода «центра») существуют слаборазвитые страны, специализирующиеся на добыче сырья и производстве сельскохозяйственной продукции (периферия) (Жданова, 2019, с. 68);

- геополитическое положение и взаимоотношения с другими странами. Кроме экономических факторов прямое влияние на структуру экономики осуществляет специфика позиции государства на международной арене.

К субъективным факторам относятся:

- специализация, сложившаяся исторически. Структура экономики государства во многом определяется особенностями хозяйственной системы в течение длительного периода ее развития;

- уровень технологического развития. Для того чтобы развивать инновационный сектор экономики и наукоемкие отрасли, необходим соответствующий базис, на основе которого становится возможным освоение

новых технологий и новых методов организации производства. Важным фактором является также инфраструктурная обеспеченность территории государства. Невозможно сразу совершить прыжок от аграрного общества к информационному. Поэтому следует четко осознавать, на каком этапе своего развития страна находится в данный момент, и правильно расставлять тактические и стратегические приоритеты;

- социальная структура общества. Во-первых, если численность населения страны большая, а жизненный уровень низкий, что характерно для развивающихся стран, то целесообразно наращивать сельскохозяйственное и промышленное производство, чтобы удовлетворять потребности этих людей в предметах первой необходимости. Во-вторых, население также следует рассматривать с точки зрения трудовых ресурсов, имеющих в распоряжении страны. Так, если средний уровень образования и профессиональных навыков невысокий, вполне логично преобладание традиционных отраслей в структуре экономики. Если же рабочая сила имеет высокую квалификацию – это создает предпосылки для развития наукоемких производств.

- параметры совокупного спроса. В периоды роста экономика Украины сформировала в своем пространстве высокий уровень потребления. Речь идет не только о продуктах питания и одежды – люди удовлетворяют свои потребности за счет жилья, транспорта, дорог, общественной инфраструктуры, систем образования, здравоохранения. Пока базовые потребности не будут удовлетворены, к стадии накопления и расширения потребления невозможно перейти;

- емкость и насыщенность рынков. Структурные изменения могут произойти также в результате избыточности отраслевого рынка или отсутствия перспектив для его развития. В таком случае капитал будет стремиться в новые сферы, привлекательные с точки зрения отдачи. В случае успешного поиска и заполнения такой ниши фирмы, которые становятся пионерами в определенной области, распространяют свое положительное влияние и на свое ближайшее окружение. Вокруг них чаще всего формируются кластеры, которые вполне могут стать локомотивами для значимых структурных преобразований в экономике;

- природно-климатические условия. Экономическая деятельность страны и ее отраслевая направленность во многом зависят от количества и качества имеющихся в стране ресурсов. Например, температура воздуха и уровень плодородия почв определяют развитие сельского хозяйства, запасы полезных ископаемых соотношению между добывающей и обрабатывающей промышленностью.

### **3. Особенности структуры экономики Украины**

Обусловленность структуры производства Украины отличаются большой неравномерностью. Истоки такой неравномерности следует иска-

ть в советской командно-административной экономике. Ее базис был сформирован в 1930-е годы, в эпоху индустриализации, которая характеризуется преимущественным развитием производства средств производства (инвестиционных товаров). Результатом является гипертрофированное развитие данного сектора. Эти области, будучи по своей природе капиталоемкими, поглощали львиную долю инвестиций, сырья, материалов, квалифицированной рабочей силы, тем самым еще больше обездолили другие отрасли и сектора национальной экономики. К тому же они работали преимущественно на самих себя: на удовлетворение собственных потребностей использовалось не менее двух третей производимой ими продукции.

При больших масштабах производства средств производства, последние, тем не менее, не обеспечивали современной техникой и технологией сектора, которые производили товары народного потребления. Такой базис и по сей день накладывает свой отпечаток на структуру экономики Украины.

Если посмотреть на статистические данные, то в части видов экономической деятельности в валовом внутреннем продукте преобладают такие сектора, которые согласно квалификации ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) относятся к средне- и низкотехнологичным.

В 2019 году доля аграрного сектора и добывающей промышленности в ВВП Украины составляла – 14,5% (в 2010 – 13,3%), а доля промышленности – 10,8% (в 2010 – 13,2%) (Статистичний збірник Національні рахунки України за 2019 рік Київ, 2019, с. 61). Данные свидетельствуют о закреплении позиций аграрно-сырьевой модели развития.

Реформирования экономики выразилось в неравномерности ее развития, которое выражается в том, что одновременно с формированием современной финансовой системы произошла примитивизация производственно-технологических связей, в результате чего место отечественной продукции на внутреннем рынке занял импорт, а связи между сферой создания и внедрением инноваций были разорваны. В результате возросла зависимость экономики от внешнеэкономических доходов. Наиболее чувствительным результатом этой зависимости стало замещение импортом используемых бизнесом результатов НИОКР при постепенной деградации прикладной и фундаментальной науки.

Таким образом, в долгосрочной перспективе результаты развития экономики Украины во многом будут зависеть от того, удастся ли сформировать по сравнению и значимости с аграрно-сырьевым сектором альтернативные источники формирования доходов. При этом целевые ориентиры долгосрочного развития, сроки и способы их достижения должны быть максимально независимы от внешнеэкономической конъюнктуры.

Существует непосредственная связь между отраслевой структурой экономики и фондом накопления. Здесь имеются прямые и обратные свя-

зи. Имеющаяся структура производства промежуточных сельскохозяйственных и инвестиционных товаров, которые на мировом рынке зарекомендовали себя как конкурентоспособные, приводит к тому, что фонд накопления направляется преимущественно на развитие именно этих товаров. Получается замкнутый круг. Изменить такую ситуацию может прерывания своего рода инерционного движения экономики.

Сложившаяся ситуация позволяет говорить о том, что структура производства, доходов и цен выступает в качестве существенного ограничения, особенно в том случае, когда сформировались значительные разрывы между параметрами эффективности производства по видам деятельности. В такой ситуации нарушаются механизмы перелива капитала, а значительная часть спроса может покрываться за счет ввозимой из-за рубежа. От сложившейся структуры производства также зависит качество экономического роста, так как она определяет возможности экономики по формированию и перераспределению ресурсов, в том числе – на цели повышения эффективности.

Таким образом необходима взвешенная структурная политика и комплекс мер, направленных на то, чтобы, во-первых, устранить наиболее острые ограничения развития, связанные с отраслевой фрагментацией экономики, а во-вторых, в ограниченные по времени сроки сформировать новые источники доходов.

Источниками доходов, которые необходимо задействовать в результате проведения структурной политики, является последовательное использование потенциала импортозамещения, внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, повышения эффективности использования первичных ресурсов и опережающего роста несырьевого экспорта. Основным способом привлечения этих источников является развитие внутренних инструментов долгового финансирования (Ивантер, 2017, с. 8-10).

В долгосрочном плане Украина не может себе позволить иметь низкую долю в совокупных затратах на НИОКР, характерную для ряда слабо развитых стран, которые встроены в производственные цепочки, контролируемые высоко-индустриальными лидерами. Реалии требуют, чтобы в средне- и долгосрочной перспективе происходило постепенное снижение зависимости от импорта результатов НИОКР и увеличение расходов на фундаментальную науку и долгосрочные технологические заделы.

Наиболее очевидные направления нового технологического рывка: информационно-коммуникационные технологии (интенсивное развитие идет сейчас), биотехнологии. Их развитие, при условии наращивания вложений в НИОКР, может привести к качественному рывку в производстве. Для отечественных фирм появится шанс встраивания на более выгодных условиях в новые производственные цепочки и рынки сбыта. Для этого требуется формирование долгосрочной национальной стратегии вхождения украинских фирм в мировое хозяйство и технологическое простран-

во, определения тех направлений, где возможно создание контролируемых цепочек формирования добавленной стоимости.

### **Выводы**

Изменение структуры экономики в настоящее время является важнейшим приоритетом развития Украины. Основным ориентиром перспективной политики любого государства должно быть обеспечение устойчивого и качественного экономического роста. Для этого, необходимым условием должно стать репозиционирование на международной арене, переориентация на производство наукоемких и высокотехнологичных товаров, значительном увеличении в структуре экспорта такой составляющей, как готовая продукция. Необходимо реформировать приоритетные отрасли на инновационной основе, повысить конкурентоспособность отечественных товаров. Только такой подход позволит интегрироваться в глобальное пространство как равноправного участника и реализовывать свои национальные интересы.

### **Использованная литература**

- Жданова, Л. (2019). *Институти-симулякри в соціально-економічних системах залежного типу*. Retrieved from НМетАУ: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9271/1/Институти-симулякри%20в%20соціально-економічних%20системах%20залежного%20типу.pdf>
- Ивантер, В. (2017). Структурно-инвестиционная составляющая долгосрочной экономической стратегии. *Общество и экономика*(8), 5-32.
- Портер, М. (2005). *Конкуренция. Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран мира по версии IMD (2006-2021)*. (2021, Май 12). Retrieved from Гуманитарный портал: Исследования: <https://gtmarket.ru/ratings/imd-world-competitiveness-ranking>
- Статистичний збірник Національні рахунки України за 2019 рік Київ*. (2019, Май 2019). Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/02/zb\\_nru2017.pdf](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/02/zb_nru2017.pdf)
- Шумпетер, Й. (1982). *Теория экономического развития*.

# СТРАТЕГИЧЕСКИ ДЕЙСТВИЯ НА БЪЛГАРСКИТЕ СТОПАНСКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ ОТ COVID-19

Доц. д-р Илиан Минков<sup>1</sup>

**Резюме:** Стратегическият мениджмънт на бизнес организациите определя посоката, в която те ще се развиват и конкурентните позиции, към които се стремят. В условията на здравната криза, породена от пандемията от COVID-19, стратегическото управление на фирмите е поставено в рамката на неблагоприятни въздействия на външната обкръжаваща среда, лимитиращи обхвата на възможните действия по отношение на бизнес процесите. Във връзка с това, целта на доклада е да се установи характера на стратегическите действия, предприети от български стопански организации в периода на пандемия от COVID-19. Изследването е част от мащабно проучване, проведено в 241 български фирми от различни сектори на икономиката в периода април - май 2021 г. Използван е дескриптивен статистически инструментариум, и по-конкретно разпределение на единиците на съвкупността по отделни обособени групи, формирани по определени ключови признаци. Предприетите действия са анализирани през призмата на промените в някои ключови показатели на изследваните бизнес организации.

**Ключови думи:** стратегически мениджмънт, стратегически действия, бизнес организации, пандемия.

**JEL:** M10

## STRATEGIC ACTIONS OF THE BULGARIAN BUSINESS ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Assoc. Prof. Ilian Minkov, PhD

**Abstract:** The strategic management of business organizations determines the direction in which they will develop and the competitive positions to which they aspire. In the conditions of the health crisis caused by the pandemic of COVID-19, the strategic management of the companies is placed in the framework of adverse impacts of the external environment, limiting the scope of possible actions regarding the business processes. In this regard, the purpose of the report is to establish the nature of the strategic actions taken by Bulgarian business organizations during the COVID-19 pandemic. The survey is part of a large-scale survey conducted in 241 Bulgarian companies from different sectors of the economy in the period April - May 2021. A descriptive statistical toolkit was used, and in particular the distribution of population units by separate groups, formed by certain key features. The actions taken are analyzed through the prism of changes in some key indicators of the surveyed business organizations.

**Key words:** strategic management; strategic actions; business organizations; pandemic.

**JEL:** M10

---

<sup>1</sup> minkov@ue-varna.bg, Икономически университет - Варна.

## **1. Въведение**

В съвременните условия на бизнес средата, стратегическият мениджмънт има определяща роля за позиционирането на фирмите в пазарното пространство, поведението им на пазара и бъдещата им конкурентоспособност в сектора, в който оперират. В същото време той е насочен „не само към създаването на конкурентни предимства, но и към оказване на влияние върху окръжаващата среда и към контакта с нея, спечелване на съюзници и клиенти, към правене на компромиси и осъществяване на спогодби“ (Ненов, 2012). Ето защо стратегическите действия на бизнес организациите по отношение на пазара, конкурентите, останалите пазарни участници, вътрешните бизнес процеси и др. определят пътя, който тези организации ще следват в относително дългосрочен времеви хоризонт. Обикновено стратегията на фирмата и нейните параметри имат сравнително устойчив характер в условията на подем на икономиката, но при настъпване на кризи се налага преосмисляне на механизмите на функциониране, с цел оцеляване на пазара и бъдещ просперитет. Икономическата криза, породена от здравната криза, вследствие пандемията от COVID-19 постави собствениците и мениджърите на стопанските организации пред множество проблеми, в т.ч. значително намаляване на приходите и печалбите, проблеми с ликвидността и обслужването на кредитите, трудности със събирането на вземанията и др. „Ковидизацията“ (Радев, 2020) промени трайно условията на бизнес средата и наложи вземането на решения, които да адаптират фирмите към тази нова „реалност“. Във връзка с това, целта на доклада е да се установи характера на стратегическите действия, предприети от български стопански организации в периода на пандемия от COVID-19.

Изследването е част от мащабно проучване, проведено в 241 български стопански организации от различни сектори на икономиката в периода април - май 2021 г. Респонденти на проучването са собственици и мениджъри на фирми, осъществяващи стопанска дейност на територията на Република България. Основен инструмент за набиране на данни е онлайн анкета, а извадката е формирана на принципа на отзовалите се. С оглед размера на генералната съвкупност и големината на извадката следва да се отбележи, че изследването е непредставително, като изводите са валидни само за проучената група от предприятия. За целите на анализа е използван дескриптивен статистически инструментариум, и по-конкретно разпределение на единиците на съвкупността по отделни обособени групи, формирани по определени ключови признаци.

## **2. Резултати от изследването**

Въпросът, касаещ стратегическите действия на бизнес организациите по време на пандемичната обстановка от 2020 - 2021 г., съдържа 11 възможни варианта на отговор, свързани с продуктово-пазарната политика на



фирмата, равнището на разходите, дигитализирането на дейността, диверсификация на бизнеса и др. Резултатите са представени в табл. 1 и фиг. 1.

*Таблица 1. Стратегически действия на бизнес организациите в условията на пандемия от COVID-19, според техния размер*

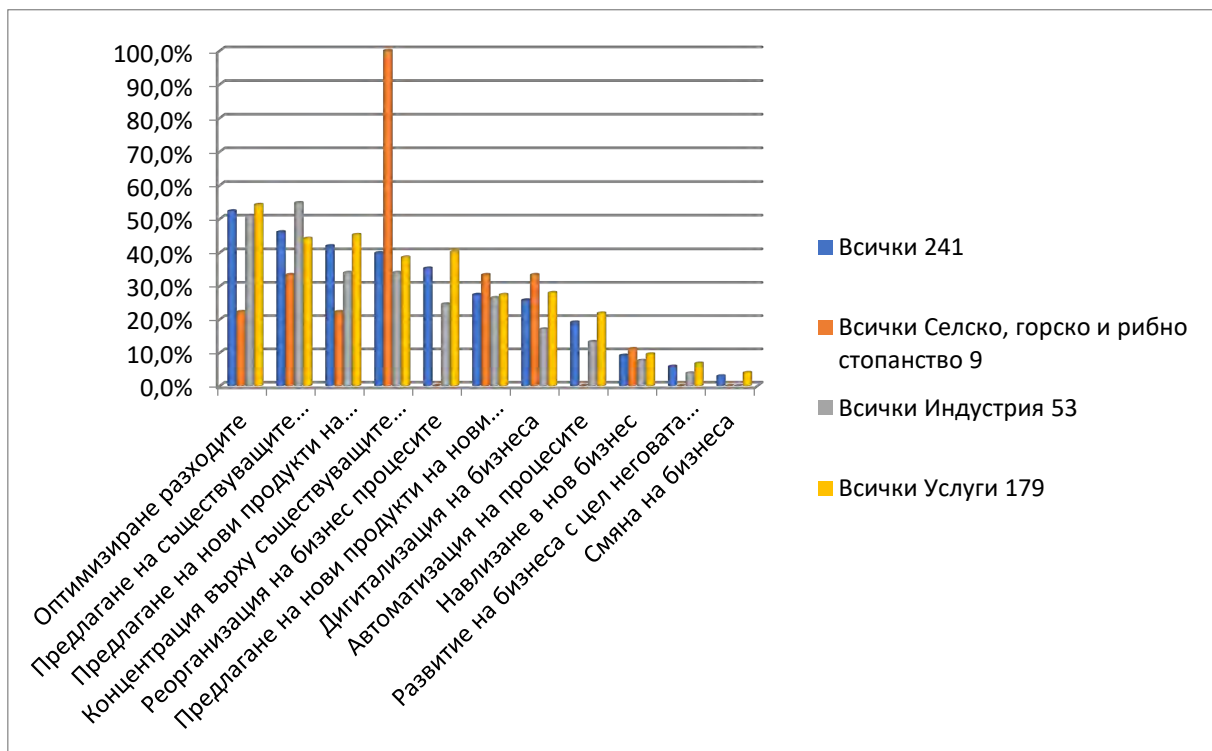
Стратегическо действие	Всички предприятия (%)	До 10 души (%)	От 11 до 50 души (%)	От 51 до 250 души (%)	Над 250 души (%)
Оптимизиране на разходите	52,3	50,5	72,3	39,3	53,3
Предлагане на съществуващите продукти на нови пазари	46,1	37,4	36,2	63,9	53,3
Предлагане на нови продукти на съществуващите пазари	41,9	34,3	46,8	50,8	46,7
Концентрация върху съществуващите продукти и пазари	39,8	42,4	21,3	49,2	33,3
Реорганизация на бизнес процесите	35,3	29,3	51,1	39,3	26,7
Предлагане на нови продукти на нови пазари	27,4	24,2	34,0	29,5	26,7
Дигитализация на бизнеса	25,7	23,2	23,4	29,5	33,3
Автоматизация на процесите	19,1	14,1	25,5	19,7	26,7
Навлизане в нов бизнес	9,1	7,1	17,0	4,9	13,3
Развитие на бизнеса с цел неговата продажба	5,8	2,0	0,0	19,7	0,0
Смяна на бизнеса	2,9	2,0	0,0	4,9	6,7

*Източник: Информацията в таблицата е резултат от проучване на авторски колектив, в който участва авторът на доклада*

Водеща мярка общо за всички предприятия е оптимизирането на разходите, което е естествена реакция на намаляващите приходи и стремежа да се съхрани маржа на печалбата. Другите приоритетни действия могат да се разгледат като стратегии на интензивно развитие на бизнес организациите<sup>2</sup>, в т.ч. пазарна диверсификация, продуктова диверсификация и пазарно проникване. Прави впечатление, че фирмите избягват по-радикални стратегически действия, свързани с напускане на съществуващия бизнес или навли-

<sup>2</sup> Произтичат от продуктово-пазарната матрица на Игор Ансофф. Чрез тези стратегии се определят пазарният обхват и продуктовата специализация на бизнеса, като в тази връзка се проявява ролята на сегментацията и избора на целеви пазарни сегменти (Ansoff, 1965).

зане в нови икономически дейности. Това е индикатор за формираните очаквания и нагласи на собственици и мениджъри, че продължителността на пандемичната обстановка няма да продължи твърде дълъг период от време.



Фигура. 1. Стратегически действия на бизнес организациите в условията на пандемия от COVID-19, според икономическия сектор

Източник: Информацията в таблицата е резултат от проучване на авторски колектив, в който участва авторът на доклада

Съществуват определени различия в приоритетите и възприетите мерки в зависимост от големината на организациите и секторната им принадлежност. По-малките по размер предприятия (най-силно засегнати от кризата) се фокусират преди всичко върху редуциране на разходите във всички елементи от веригата на стойността, с цел оцеляване на пазара при текущата ситуация и развитие в бъдеще. Микропредприятията, предвид ограничения си капацитет и ресурси, насочват своите действия към опити за повишаване на пазарния дял на обслужваните пазари (42,4 %), навлизване на нови пазари със съществуващите продукти (37,4 %) и предлагане на нови продукти на настоящите потребители (34,3 %). От своя страна малките предприятия демонстрират силен стремеж към реорганизация на бизнес процесите (51,1 %), с цел по-висока гъвкавост и адаптивност към условията на динамичната неблагоприятна пазарна конюнктура. Сравнително често прилагани стратегически подходи и при тях са продуктовата (46,8 %) и пазарната диверсификация (36,2) на бизнеса.

С увеличаване размера на предприятията и техният капацитет се наблюдава изместване на фокуса към действия за неговото по-високо натоварване чрез предлагане на произвежданите продукти на нови пазари. Това е логичен ход с оглед на факта, че при намаляване търсенето на съществуващите пазари, големите компании търсят възможности за натоварване на значителните си производствените мощности чрез навлизане на нови, необслужвани към момента пазарни сегменти. Приоритетни за средните бизнес организации са също действията по развитие и налагане на нови продукти на съществуващите потребители (50,8 %), както и на утвърждаване на вече установеното продуктово портфолио в обслужваните пазарни сегменти (49,2 %). При големите бизнес структури се наблюдава същото ранжиране на стратегическите действия, като в същото време силно впечатление прави обстоятелството, че всяко трето предприятие предприема стъпки в посока дигитализация на бизнес процесите. Тук следва да се отбележи, че именно дигитализацията на бизнеса е адекватният отговор от страна на бизнеса към промените в поведението на потребителите в условията на COVID-19. Въпреки това, считаме че все още е много нисък дялът на фирмите, извършващи онлайн дейности<sup>3</sup>, особено що се касае до микро и малките предприятия (съответно 23,2 % и 23,4 %), които като цяло са най-силно усещат неблагоприятните ефекти от „ковидизацията“.

Различия в предприетите стратегически ходове се наблюдават и в зависимост от отрасловата принадлежност на изследваните организации. Всички 9 предприятия от сектор „Селско, горско и рибно стопанство“ са възприели стратегия на пазарно проникване, а всяко трето е предприело интензивно развитие чрез разработване на нови продукти за съществуващите или нови пазари, както и дигитализация на бизнес процесите. Прави впечатление, че едва 22,2 % от бизнес организациите в сектора са се фокусирали върху редуциране на разходите, което наред с останалите констатации е показателно за подчертано пазарната насоченост на техните стратегически действия.

Основен стратегически приоритет за предприятията от индустриалния сектор е навлизането на нови пазари със съществуващата продуктова листа. Това се обуславя от наличието на две предпоставки: 1/ спад на търсенето на съществуващите пазари; 2/ наличие на свободен капацитет и високи постоянни разходи. Вследствие на това бизнес организациите в сектора търсят нови възможности за реализация на продукцията си както на вътрешния, така и на чуждите пазари. Друг основен стратегически ход е снижението на разходите, предприето от половината изследвани фирми, което е логична мярка за индустриалното производство в условията на криза, предвид факта че в този сектор равнището на разходите (за материали, труд, амортизации и др.) е сравнително най-високо. На трето място по ранг са дейностите по

---

<sup>3</sup> Такива дейности са онлайн търговия и продажби, онлайн реклама и др.

дълбоко проникване на съществуващите пазари както със старите, така и с нови продуктови предложения (по 34 %), показателно че индустриалните фирми се стремят да затвърдят позициите си на вече завоюваните пазари и да формират кръг от лоялни клиенти<sup>4</sup>. Откроява се също niskият относителен дял на предприятията, предприели стъпки към дигитализация на бизнес процесите (едва 17 %), което е индикатор, че секторът изостава по отношение на основният ключов фактор за успех в условията на „ковидизация“ на икономиката<sup>5</sup>.

Бизнес организациите в сектора на услугите са силно чувствителни към равнището на разходите по време на икономическа криза, което предопределя стремежа към оптимизирането им (54,2 %). Мерки в тази посока са съкращаването на служители, пускането им неплатен отпуск, редуциране на разходите за труд и социалните придобивки на персонала, и др. Останалите важни стратегически действия в сектора имат продуктово-пазарна насоченост и са свързани с обогатяване на портфолиото от услуги за настоящите потребители (45,3 %) и стремеж към промотиране на съществуващите услуги с цел привличане на нови клиенти (44,1 %). Във връзка с последното следва да се отбележи, че голяма част от фирмите в сектора се „визуализират“ в онлайн пространството, използвайки социалните мрежи и онлайн платформи за рекламиране на своите продукти. Не малка част от организациите (40,2 %) прибегват също до реорганизация на бизнес процесите с цел „пренастройване“ на системата и адаптирането ѝ към изискванията на променената бизнес среда.

Интерес за изследването представлява отражението на възприетите стратегически действия от страна на бизнес организациите в условията на пандемия от COVID-19 върху техните приходи от продажби и печалби (Вж. Табл. 2).

Резултатите показват, че 38,6 % от фирмите са понижали в различна степен своите приходи през първата година на кризата, спрямо предходната 2019 г., докато 21,9 % са отчетели растеж. По отношение на печалбите се наблюдават по-резки флуктуации – почти 40 % от предприятията са претърпели загуби, половината са с нулев финансов резултат и едва 10 % са реализирали печалба. Тези данни свидетелстват, че около 90 % от бизнес организациите са на прага на декапитализацията, което поставя под съмнение тяхното оцеляване и бъдещо развитие.

---

<sup>4</sup> Тази констатация е свидетелство, че дори и в условията на пандемия от COVID-19 бизнес организациите в сектор "Индустрия" целят да развият клиентския си капитал чрез усъвършенстване на продуктите си оферти.

<sup>5</sup> Различни изследвания показват, че фирмите осъществяващи онлайн търговия чрез онлайн магазини успяват да запазят равнището на продажбите и приходите си, с което неутрализират до голяма степен негативните ефекти от епидемичната обстановка.

Таблица 2. Динамика на показателите „Печалба“ и „Приходи от продажби“ на изследваните бизнес организации през 2020 г. спрямо 2019 г.

Печалба		Приходи от продажби	
Динамика	Фирми (%)	Динамика	Фирми (%)
-100,00%	2,1	-50,00%	5,4
-50,00%	4,6	-35,00%	0,4
-30,00%	8,3	-30,00%	8,7
-20,00%	15,4	-20,00%	13,3
-10,00%	9,1	-10,00%	10,8
0,00%	50,6	0,00%	39,4
5,00%	0,8	5,00%	0,8
10,00%	5,4	10,00%	10,8
15,00%	2,1	15,00%	5,0
30,00%	0,8	30,00%	4,1
100,00%	0,8	35,00%	0,4
		50,00%	0,8

Източник: Информацията в таблицата е резултат от проучване на авторски колектив, в който участва авторът на доклада

На базата на изложеното дотук в доклада, могат да се направят следните основни изводи:

1. Водещите стратегически действия на българските фирми в условията на епидемична обстановка и икономическа криза са свързани с оптимизиране на разходите, пазарна и продуктова диверсификация с цел неутрализиране на негативните последици от намалените приходи, и търсене на нови източници за тяхното повишаване.

2. Независимо от неблагоприятните условия на средата, изследваните стопански организации се въздържат от радикални стратегически мерки като промяна полето на бизнес, навлизане в нов бизнес, или продажба на съществуващия.

3. Реализираните приходи и печалби, в резултат на стратегическите действия от страна предприятията, не осигуряват необходимата финансова стабилност за тяхното бъдещо развитие.

### 3. Заключение

Епидемичната обстановка, породена от COVID-19 създава среда на несигурност и поставя множество въпроси за решаване пред собствениците и мениджърите на стопанските организации. Отговорът, който те дават чрез стратегическите си действия е от изключителна важност за бъдещото им развитие и равнище на конкурентоспособност. Видно е, че в тази обстановка фирмите в България предпочитат конвенционални ходове с по-ниско равнище на риск, избягвайки радикални действия по смяна или преориентация на бизнеса. Направеното изследване показва, че този подход води до мини-

мизиране на загубите, но не и до изграждане на нови конкурентни предимства. Това налага преосмисляне на бизнес стратегиите в посока иновации в нови технологични решения и дигитализация на процесите.

#### **Използвани източници**

Ненов, Т. (2012) Планиране и анализ в индустриалното предприятие.  
Варна: Наука и икономика, с. 74.

Ansoff, I. (1965) Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion, 1-th edition. McGraw-Hill.

Radev, R (2020) Covidization of the economy: initial economic effects of COVID - 19 on the companies in Bulgaria. [online]. [2021-13-07]. Достъпен: [https://www.researchgate.net/publication/346109344\\_COVIDization\\_EBES\\_First\\_Report](https://www.researchgate.net/publication/346109344_COVIDization_EBES_First_Report).

# ИНСТИТУЦИИ И НЕРАВЕНСТВО<sup>1</sup>

Доц. д-р Калин Господинов<sup>2</sup>

**Резюме:** Предмет на настоящото изследване е неравенството на доходите в България от гледна точка на институционалния подход. Авторът предполага наличието на следната логическа връзка: конкуренция, концентрация, неравенство. Съществен принос в прилагането на институционалния подход в тази област имат Д. Аджемоглу, Бр. Миланович и други, чиито мнения ние привеждаме по един или друг повод.

**Ключови думи:** доходно неравенство, концентрация, институции, коефициент на Джини

**JEL Code: B52**

## INSTITUTIONS AND INEQUALITY

Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD

**Abstract:** The subject of the present study is income inequality in Bulgaria. The author assumes the existence of the following logical connection: competition, concentration, inequality. Significant contribution to the implementation of the institutional approach in this area have D. Acemoglu, B. Milanovic and others, whose opinions we cite on one occasion or another.

**Keywords:** income inequality, concentration, institutions, Gini coefficient

**JEL Code: B52**

### Въведение

Кръгът от неравенства е изключително широк и всеки един аспект на неравенството е задълбочено изследван през годините. Днес обаче, този проблем не престава да бъде актуален и значим, защото вече не е само регионален или локален проблем, а глобален. Особено след кризисните и пандемични ограничения, неравенствата възникват с нова сила и мащаби. Наред с националните, расови, религиозни и пр. неравенства появяват се неравенства при достъпа до здравни услуги, жилищните условия, достъп до образование, качествена околна среда, условия на труд, неравенство пред закона и корупцията и много други. В основата на всички изброени и неизброени неравенства обаче, според нас стои доходното неравенство.

### 1. Причини за доходно неравенство

Много убедително и в същото време обезкуражаващо звучат думите на Дж. Гълбрайт: „Равенството не съответства, нито на човешката натура, нито на характера и системата на икономическата мотивация. На

---

<sup>1</sup> Докладът е финансиран по НПИ 53/2021г.

<sup>2</sup> Икономически университет - Варна, k.gospodinov@ue-varna.bg

*всички е известно, че хората силно се различават по това, доколко те искат и могат да правят пари. При това източника на тази енергия и инициатива, която служи като движеща сила на съвременната икономика, отчасти се явява не просто да имаме пари, а желанието да изпреварим другите в процеса на тяхното заработване.*“ (Galbraith, 1997). Макар изказана сравнително неотдавна (1996 г.), тази мисъл на Гълбрайт не е чужда на много негови предшественици и съвременници.

В крайна сметка могат да се различат два основни подхода по отношение на доходното неравенство. Първият, предполага че, неравенството е естествен процес, особено за пазарната икономика, където доходите се разпределят в зависимост от уменията (пределната производителност на притежаваните ресурси). От тази гледна точка, справедливостта не е нарушена и няма място за безпокойство (Mankiw, 2013). Вторият подход, напротив предполага че, нарастващото неравенство може да създаде значителни препятствия пред развитието на икономиката и постигането на очаквано макроикономическо равновесие и стабилност (Stiglitz, 2013; Milanovic, 2016). Очевидно и двата подхода са подкрепени с много сериозни доводи и доказателства, защитавани са от авторитетни и утвърдени имена в своята област и обективният анализ предполага никой от тях да не бъде пренебрегван поради конюнктурни причини и обстоятелства.

От своя страна, привържениците на позицията, че икономическото неравенство не застрашава икономическата стабилност, може да се раздели най-малко на две мнения. Първите изхождат от позицията, че методите използвани при определяне на неравенството не описват реалното положение на нещата и на практика подвеждат изследователите. Вторите смятат, че политиката за намаляване на неравенствата може да нанесе сериозни загуби на икономиката като цяло или на отделни групи новатори и предприемачи. Сред първите автори е У. Уотсън, който предполага че статистическите анализи, демонстриращи нарастващо неравенство са погрешни (Watson, 2015). В тази връзка Хасет и Матур предлагат като измерител на неравенството да се използва показателя „**потребителски разходи**“, а не доходите (Hassett, 2012). За основа на своята теза авторите използват известната концепция на М. Фридмън за „**постоянния доход**“. Когато хората започват своята трудова кариера, те правят мащабни заимствания, през зрелия период на своя живот имат възможност да върнат задълженията си, да спестяват и вече на пенсионна възраст да изразходват направените спестявания. Т.е. заимстванията и спестяванията се неутрализират в рамките на икономическата ни активност и позволяват да се поддържа постоянно равнище на потребление. Затова и равнището на потребление според тях е по-подходящ показател в сравнение с дохода. Потреблението, с цената на заеми и кредити е сравнително постоянна величина, докато доходите не са гарантирани.



## 2. Конкуренция и концентрация.

Ако трябва да обобщим или да направим избор между двете гледни точки за неравенството (първата, като естествен процес, без особени последици за обществото, и втората, като проблем, който трябва да се решава), авторът е склонен да приеме „естествения характер“ на случващото се доходно неравенство, но приложен към една неестествена институция, каквато е пазара. Пазарът не е продукт на природата, а човешко изобретение със своите правила, условия за максимизация на резултатите и успеха, а така също ограничения и предели на своето развитие (които днес наблюдаваме). Очевидно не всички успяват в тази игра, още повече че, авторите ѝ периодично сменят правилата (административно налаганата зелена икономика в днешно време). Пазарната система оставена сама на себе си, в резултат на конкуренцията води до концентрация и монополизация на ресурсите и производството в ръцете на все по-малко хора.

А. Смит в своята книга „Изследване за природата и причините за богатството на нациите“ (1776г.) в противоположност на меркантилистите настоява за свободна конкуренция на вътрешните и световни пазари, споделяйки доктрината на френските физиократи „*laissez-faire*“- ненамеса на държавата в икономиката. Доказва че, при определени обществени условия частните интереси служат на интересите на обществото. Обобщава ключовата роля на конкуренцията за функционирането на пазарната икономика в своя знаменит принцип „*невидимата ръка*“, съгласно който конкуренцията е най-важният механизъм обезпечаващ ефективността, равновесието и динамиката на пазарната икономика. В същото време А. Смит забелязва и възможността за „*концентрация*“ на производството по отношение на единични продукти. Той предполага, че монополизацията може да възникне, като естествена причина, поради невъзпроизводими условия на производство или на юридическа основа, като получена привилегия от държавата. „*Във всеки отделен отрасъл потискането на бедните не може да не установи монопол на богатите, които, вземайки в ръцете си цялата търговия, могат да получат много голяма печалба*“ (Смит, 2010).

От времената, анализирани от А. Смит до наши дни мечтаният икономически рай, съвършената конкуренция, си остава само добро пожелание. Икономическата система е монополизирана в глобален план до невиджани мащаби. Това се доказва от изследванията на С. Витали, Дж. Глатфелдер и С. Батистон относно мрежата на глобалния корпоративен контрол (Vitali, 2011). Авторите моделират структурата на глобалната корпоративна система като са анализирали връзките между 43 000 транснационални корпорации сред 37 милиона инвеститори по целия свят. Изследователите построяват модел на разпределението на икономическото влияние на ТНК като контрол на една компания над другите чрез притежаваните фондове и активи, участие в печалбата и пр. Като резултат е открито ядро от 1318 компании, контролиращи по един или друг начин останалите. Впоследствие във всяка

от тези компании са открити тесни връзки с две или няколко други компании, като кръгът се свива до 147 компании (повечето банки), които контролират 60 % от световните доходи и богатства. Списъкът на тези компании не е секретен, той не е и изненадващ<sup>3</sup>.

У нас процесите на концентрация не са изключение и потвърждават посочената по-горе глобална тенденция (Тодоров, 2015). Един от най-достъпните и системни статистически източници по отношение на концентрацията на производството, е класацията на в. Капитал за 100-те най-големи фирми у нас, годишните отчети на БТПП (Българска търговско промишлена палата) „Топ 100 – водещи фирми и холдинги в България“ и др.. В настоящото изложение използваме информацията на БТПП за период от 10 години (2009 – 2018). През годините процесът на концентрация има устойчив характер без изявена динамика, Таблица 1.

*Таблица 1. Приходи и относителен дял на 100 най-големи компании в БВП на България (2009 – 2018)*

Година	Приходи <sup>1</sup>	БВП <sup>2</sup>	Приходи/БВП %
2009	55934	73183	76,43
2010	60664	74435	81,5
2011	62102	80715	76,94
2012	62939	82241	76,53
2013	67244	81955	82,05
2014	68391	83885	81,53
2015	75718	89364	84,73
2016	78464	95131	82,48
2017	85173	102347	83,22
2018	86292	109745	78,63

*Забележка: (1) Нетни приходи от продажби млн. лв., изчислено по данни на БТПП; (2) БВП по пазарни (текущи) цени млн. лв., НСИ*

От данните става ясно, че процесът на концентрация е достигнал много високи нива. Средно над 80% от производството за периода е реализирано от 100 компании. От регистрираните към 2019 година около 420 000 фирми 0,02% произвеждат 80% от БВП на страната. С други думи, развитието на пазарната икономика у нас предполага висока степен на концентрация, и като следствие значително неравенство в доходите.

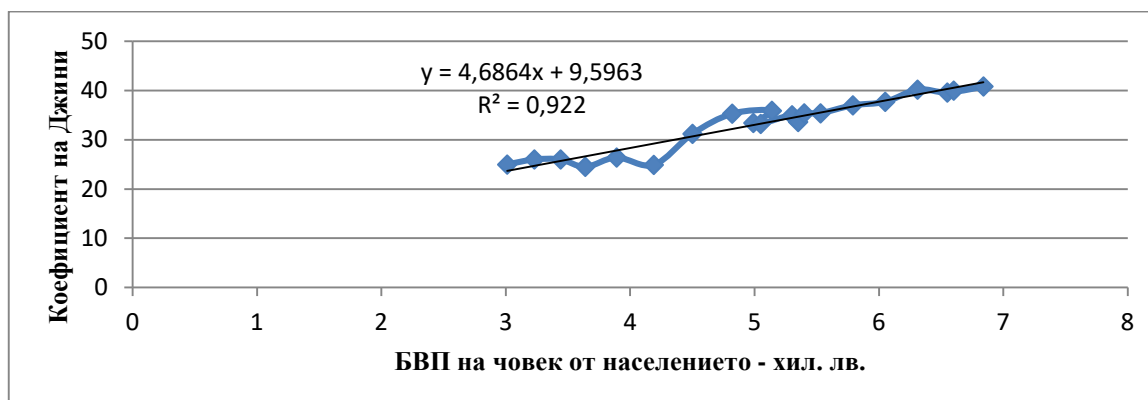
### **3. Доходно неравенство**

От гледна точка на изказаната по-горе позиция, а именно: доходното неравенство е естествен процес и не застрашава икономическото благосъстояние в обществото, може да отбележим все пак някои рискови и гранични стойности на неравенството, които могат наистина да поколебаят обществе-

<sup>3</sup> Цит. съч., с. 33.

ния мир и дори да разрушат икономическата система. В тази връзка ще припомним мнението на норвежкия социолог Йохан Галтунг относно факторите и предпоставките, които могат да доведат до това (Galtung, 2004). Ще приведем само 2 от общо 15 противоречия или причини, според него, водещи до колапс на икономическата система: (1) противоречието между икономическия растеж и разпределението на богатата (все по-голяма концентрация на националното богатство в ръцете на малка група хора); (2) противоречието между финансовия и реалния сектор (угнетяването на реалния от финансовия). В настоящото изложение ще коментираме само първото противоречие с примери от нашата икономическа действителност.

Прокламираните икономически реформи и програми, много често обвързват темповете на икономически растеж с преодоляването на доходното неравенство. Предполага се търпение и упорит труд, и след n-брой години, но във всеки случай много скоро, стандарта на живот у нас ще се изравни с другите европейски икономики. Какви са фактите? Спомага ли икономическият растеж за намаляване на доходното неравенство, или напротив, икономическият растеж задълбочава доходното неравенство. Коя от двете тенденции „работи“ в наши условия ще установим на базата на анализа на коефициента на Джини, като показател, характеризиращ доходното неравенство и БВП на човек от населението, като показател, характеризиращ икономическия растеж. Освен коефициента на Джини, от анализаторите се прилагат успешно, в зависимост от целите на изследването, и други показатели, като коефициентите на Тейл и Аткинсон, вариация на логаритмите и децилните отношения (Цанов и др., 2012). Използваме коефициента на Джини, като показател исторически получил най-голямо приложение в националните статистики, както и за сравнения в международните изследвания. Като резултат получаваме следната тенденция за периода 2000-2020 години, Фигура 1.



Фигура 1. Доходно неравенство в България за периода 2000 – 2020 гг.  
Източник: НСИ, Евростат Labour Force Survey, EU-SILC

Анализираните променливи демонстрират изключително силна връзка помежду си (коефициента на корелация 0,92) и доказват нарастващо неравенство, като следствие от реализирания икономически растеж. Очакванията относно разпределението на резултатите от икономическия растеж да обхване широки слоеве от населението не се оправдават, поради концентрацията на производството в ограничени групи (малцинства). Именно за това предупреждават Д. Аджемоглу и Дж. Робинсън, като предполагат че, причината за доходното неравенство се крие в съществуващите институции и тяхната неспособност да гарантират справедливо (ефективно) функциониране на икономическата система. Те различават екстрактивни и инклузивни икономически и политически институции. Инклузивните институции налагат спазването на правата на собственост, „...създават условия за честна конкуренция и насърчават инвестирането в нови технологии и умения“, докато при екстрактивните институции „...малцинствата присвояват ресурсите от мнозинството, и не успяват да защитят правата на собственост или да осигурят стимули за икономическа активност“ (Аджемоглу и др., 2013). Проблема е в системата и правилата на играта. Ако държавата само наблюдава за случващото се, резултата ще бъде такъв или дори по-лош. Ако обществото прояви интерес и воля за по-справедлив достъп до ресурсите и разсредоточаване на производството сред по-голям брой хора (средна класа) икономическата система би придобила по-голяма устойчивост и перспективи за развитие.<sup>4</sup>

### **Заклучение**

Предложената хипотеза в доклада, за възможната зависимост на доходното неравенство от концентрацията на производството у нас в голяма степен се потвърди от емпиричните данни за разглеждания период. Това може да се дължи и на много други фактори и причини, но фактите свидетелстват за отсъствието на решителна държавна намеса, при което се допуска акумулирането на ресурсите и богатата на обществото в елитни групи. Проблемът се задълбочава и по причина на изнасянето на тези натрупани активи в офшорни зони и други задгранични институции, като тази практика и възможност допълнително отлага решаването на проблема с неравенството в доходите. С други думи проблемът с неравенството не е изключително икономически, а по-скоро институционален. И като всяка институция, която има ръкотворен характер, така и пазарната система може да бъде приведена в състояние на равновесие, съчетавайки личния интерес с общественото начало благодарение на правилното разбиране на процесите които протичат в нея.

---

<sup>4</sup> В Япония близо 90% от населението се самоопределя като средна класа. Затова една партия с малки прекъсвания управлява страната от Втората световна война до днес.

### **Използвани източници**

- Аджемоглу, Д. Робинсън, Д. (2013). *Защо нациите се провалят*. Изток – Запад, с. 497
- Смит, А. (2010). *Богатството на народите*. Рата-София, с. 98
- Тодоров, А. (2015). *Икономическата концентрация на най-големите български фирми (2006 – 2014)*. Conference: *Развитието на българската икономика - 25 години между очакванията и реалностите* At: Стопанска академия „Д.А. Ценов“ – Свищов, 2015.
- Galbraith, J. (1997). *The good society: The human agenda*. НМН, р. 22
- Galtung, J. (2004). *On the Coming Decline and Fall of the US Empire*. TFF associate, January 28.
- Hassett, K., and Aparna Mathur.(2012). *A New Measure of Consumption Inequality*. AEI Economic Studies. , No. 2
- Mankiw, G. (2013). *Defending the One Percent*. *Journal of Economic Perspectives*: vol. 27, №3, 21-34.
- Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge: Harvard University Press, 299P.
- Stiglitz, J. (2013). *The Price of Inequality: How Today’s Divided Society Endangers our Future*. W. W. Norton & Company, New York , 234P.;
- Tzanov, V. and Bogdanov, B. (2012). *Evolution of inequality as a challenge to social policy*. *Statistics 3-4*, pp. 45-78.
- Vitali, S. Glattfelder, J. Battiston, S. (2011). *The network of global corporate control*. [http:// \(PDF\) The Network of Global Corporate Control \(researchgate.net\)](http://www.researchgate.net/publication/228111111) (Accessed 9.08.2021)
- Watson, William. 2015. *The Inequality Trap: Fighting Capitalism Instead of Poverty*. Toronto: University of Toronto Press, 218 P.

# ПОВЕДЕНЧЕСКИ ПОДХОД КЪМ ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ - ВЪЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Доц. д-р Калоян Колев<sup>1</sup>

**Резюме:** Докладът изследва възможностите за прилагане идеи от поведенческия икономикс към теорията на развитието. Представена е различната гледна точка към проблема за развитието, а именно - ограничената рационалност и нейният ефект върху решенията на индивида, както и възможностите за адаптиране на публичните политики на развитието с цел повишаване на тяхната ефективност.

**Ключови думи:** поведенческа икономика, икономика на развитието, икономическа политика

**JEL:** D9, O1, O2

## BEHAVIORAL APPROACH TO ECONOMIC DEVELOPMENT - OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS

Assoc. Prof. Kaloyan Kolev, PhD

**Abstract:** The paper explores the possibilities for applying ideas from Behavioral Economics to development theory. The different point of view to the problem of development is presented, namely - the bounded rationality and its effect on the decisions making of the individuals, as well as the possibilities for adapting the public development policies in order to increase their efficiency.

**Key words:** Behavioral Economics, Development Economics, Economic policy

**JEL:** D9, O1, O2

### 1. Въведение.

Ограниченията на неокласическата теория и разочарованието от нейните провали, отвориха място за търсенето на нови подходи в анализа на социално-икономическите отношения. Днес на своеобразен „ренесанс“ се радват относително пренебрегвани в близкото минало направления като не-оинституционализъм, бихевиоризъм и др., като техни идеи постепенно се интегрират, бавно променят и адаптират към реалността основните модели, с които отделните направления в икономическата теория боравят. Този процес е особено осезаем за икономиката на развитието. Свидетелство за това е фактът, че през последното десетилетие поведенческите модели намират място както в учебните програми, така и в повечето от новите издания най-често използваните учебници. Например Taylor и Lybbert (2020) разглеждат човешкото развитие през призмата на поведенческия икономикс, а Janvry и

---

<sup>1</sup> kolevk@ue-varna.bg, Икономически университет - Варна

Sadoulet (2021) отделят самостоятелна глава на методиката на „рандомизираните контролирани проучвания“ (РКП), като бихевиористките модели присъстват в повечето теми за бедността, земеделието и др.

Заради нарастваща роля на поведенческите модели Световният институт за икономика на развитието към Университета на ООН (UNU-WIDER) организира през м. септември, 2011 г. в Хелзинки конференция, която събра всички водещи изследователи, посветили се на този нов подход в развитието, а докладите са публикувани в специално издание на списание *Review of Income and Wealth*. Четири години по-късно поведенческият подход получи признание и от другата голямата международна институция. Публикуваният от Световната банка доклад за развитието за 2015 г. - „Мислене, общество и поведение“ за първи път приложи изцяло поведенчески модели в търсене на обяснение на проблемите на бедността, ролята на обществата, дизайна на политиките и др. Може би най-значимо признание това ново направление получи през 2019 г., когато А. Банерджи, Е. Дюфло и М. Кремар получиха Нобелова награда за въвеждането на експерименталния поход в икономиката на развитието и използването на идеи от поведенческия икономикс при създаването на ефективни политики за подобряване условията на живот (образование, здравеопазване, спестявания, развитие на селските райони и др.) в най-бедните страни, което дава изцяло нов тласък в изследванията и значително подобрява ефективността на прилаганите политики.

Въпросите, на които настоящият доклад търси аргументирани отговори са до каква степен бихевиористките идеи са проникнали днес в икономиката на развитието? Колко прогресивни са те и с какви ограничения се сблъскват? Могат ли да променят изцяло икономиката на развитието или по-скоро я водят в грешна посока без изход?

## **2. Възникване и методология на поведенческия подход в теорията на развитието.**

Счита се, че икономиката на развитието се обособява като самостоятелен дял в икономическата теория в средата на ХХ век, благодарение работата на автори като Розенщайн-Родан, Кузнец, Мирдал, Люис и Хиршман. Изследванията са фокусирани върху търсенето на чисто теоретични обяснения на причините за изостаналостта на отделни страни и региони, както и търсенето на подходящи политики за ускоряване на развитието им, и евентуална конвергенция с останалия свят. Осланяйки се единствено на идеята за пазарните провали, икономиката на развитието постепенно губи своята тежест и значение. Съществен тласък в нейната еволюция дава инкорпорирането през 80-те години на ХХ век на моделите на ендегенния растеж, информационната асиметрия, несъвършената конкуренция, провалите на икономическата политика и други. Въпреки това, направлението остава силно теоретично, изследванията са предимно сравнителни макроикономически, а еднозначните отговори относно ефективността на предлаганите политики

спрямо развиващите се държави са по-скоро изключение. В началото на ХХІ век икономиката на развитието претърпява цялостна трансформация (McKenzie & Paffhausen, 2017). На първо място, теоретичните търсения отстъпват място на нов тип емпиричните изследвания, т.нар. рандомизирани контролирани проучвания (РКП), чиято методология е заимствана от медицината и фармацията. Второ, заедно с традиционните теми за икономическия растеж и бедността, се появяват нови, извън сферата на позитивния икономикс като институциите, управлението, околната среда и др. И трето, постепенно се прокрадва и идеята, че анализът трябва да бъде преместен на микроравнище, чрез предефиниране на основния въпрос от „какво прави бедните държави различни“ в „какво отличава бедните хора от останалите“ (Banerjee & Duflo, 2011). Последното позволява декомпозирането на големия проблем за бедността в редица малки и конкретни въпроси, чиито отговори могат да бъдат намерени лесно чрез РКП. Заедно с това отваря широко вратите на поведенческия подход към теорията на развитието и възникването на т.нар. поведенческа икономика на развитието. Тя изучава проблемите на икономическото развитие, използвайки психологически реалистични модели както на вземане на решения, така и на формиране на предпочитания (Demeritt & Hoff, 2018), като игнорира абсолютната рационалност и разглежда индивидуалните решения в контекста на когнитивните ограничения, социалните отношения, натрупания опит.

От методологическа гледна точка, макар да използва много идеи от неоинституционализма, социологията, експерименталния икономикс и дори неврологията, основният инструментариум на поведенческата икономика на развитието е заимстван от когнитивната психология. Важно е да се отбележи, че тя не предлага нова обща „теория на всичко“. Нейната цел не е пълна подмяна на настоящите модели, а постигане на по-висока реалистичност и приложимост, извън ограниченията на абсолютната рационалност, характерна за неокласическата теория. Освен това, тя отразява промените в икономическата дисциплина като цяло, със значителен превес на емпиричните изследвания върху малки частни проблеми, за сметка на теоретичните анализи.

Разбира се, поведенческият подход не е приложим към всички проблеми, с които се сблъскват развиващите се икономики. Неговата истинска „сила“ е в сферите, пряко свързани с формирането на предпочитанията и избора на отделния индивид, а именно: благосъстояние (щастие), бедност, безработица, здравеопазване, образование, производителност, селско стопанство, финанси, осигуряване на обществеността услуги, дефиниране на ефективни политики. В следващия параграф ще разгледаме само три от тях като ярка демонстрация на техния съществен принос към теорията на развитието.



### **3. Приложение на поведенческия подход към икономиката на развитието.**

#### *3.1. Благосъстояние, щастие и икономическо развитие.*

Поведенческият подход възобновява дискусията относно измерителите на развитието и дефектите на показатели като БВП (в т.ч. и неговите производни), дохода на домакинствата и др. Нещо повече, отваря се едно ново поле на дебати извън чисто материалните, здравословни и битови аспекти от ежедневието на хората, като в центъра е поставен индивидът и неговото субективно възприятие. Един от поводите е т.нар. парадокс на Ййстърлин (Easterlin, 1995) според който към даден момент щастието варира пряко в зависимост от доходите, както в сравнителен план между нациите, така и вътре в тях, но с течение на времето дългосрочните темпове на растеж на щастието и дохода не са свързани помежду си.

Десетилетия наред субективното усещане за удовлетвореност и благосъстояние на индивида, обобщено в композитната категория „щастие“ е обект на изследване само и единствено от психологията. Причина за това беше и все още е обективизацията и крайната формализация на неокласическата теория. Както Амартя Сен (Sen, 1995) отбелязва, за съвременния икономически анализ е присъща обесивна увереност, че експлицитния избор е единственият човешки аспект, който може да се наблюдава и изследва. Според застъпниците на поведенческия подход, съществуват поне три причини, поради които икономистите трябва да се интересуват и от субективното усещане на индивидите (Frey & Stutzer, 2002). На първо място, това е икономическата политика. Докато на макроравнище при прилагането на отделните мерки лесно може да бъде използван подхода „полза-разход“, то на микроравнище всяко решение е неоптимално по Парето, тъй като води до разходи за много от индивидите. В този смисъл е необходима оценка на индивидуалната полезност, а от там и на ефективността на избраната политика. Второ, ефектът на институционалните условия и развитието на социалните отношения (социалната тъкан), чиито ефекти се оказват по-значими от тези, произтичащи от материалното благосъстояние. И не на последно място, необходимостта от ясното разбиране за това, кое определя субективното благосъстояние, възприятието за удовлетвореност и „щастие“.

В поредица изследвания, проведени от Даниел Канеман (Kahneman & Deaton, 2010) става ясно, че високият доход „купува“ удовлетворение от живота, но не и щастие, а ниският доход е свързан както с ниска оценка на живота, така и с ниско емоционално благополучие. Нещо повече, позитивният ефект на дохода върху удовлетвореността от живота изчезва над известно ниво на дохода. За да обясни този парадокс, поведенческият икономикс въвежда разграничението между „преживяна (изпитана) полезност“ и „запомнена полезност“, а на тази основа „преживяващият АЗ“ и „помнещият АЗ“. Възприятията за благосъстоянието и щастието от двете гледни точки

са коренно различни. Субективното възприятие за „щастие“ е винаги резултат от оценката на „помнещия АЗ“. Последната е силно изкривена от тенденцията да помним предимно силно негативните или позитивни събития, но не и цялостното преживяване. Разликата с реалността възниква и от други поведенчески феномени като например приспособяването - свойството на хората да привикват към дадено състояние и да не оценяват неговото значение както преди. Не на последно място, оценката на индивида за благосъстоянието не е абсолютна, а по-скоро относителна, спрямо т.нар. „референтни точки“. В този случай те са това, което другите имат и това, което човек е имал преди (Cartwright, 2011).

### 3.2. Бедност.

Традиционно ортодоксалния неокласически подход анализира факторите на бедността като външни и ограничаващи развитието на индивида. Основният въпрос е, как те се използват в ситуация на остра оскъдица и каква политика на подпомагане би помогнала за преодоляване капана на бедността. Поведенческият подход има коренно различна гледна точка. Дългият несполучлив опит с помощи, които не водят до по-малко бедност в дългосрочен период ясно подсказва, че домакинствата в бедност не следват рационалните модели на поведение. По тази причина, поведенческият подход изследва, как се формират техните предпочитания и какво мотивира решенията им, държащи ги в бедност. Изучавайки жителите на мексиканските бедняшки квартали Lewis (1959) стига до заключението, че бедните хора развиват „култура на бедността“, изразяваща се в набор от ценности, които са адаптивни към тяхната бедност, но в крайна сметка ограничават развитието им, а Banerjee (2000) твърди, че бедността може да промени поведението или като направи бедни отчаяни, или уязвими. Проведените през последните десетилетия изследвания показват, че стресът, ограничените когнитивни ресурси, високият риск и несигурност, краткосрочният хоризонт на вземане на решения са сред причините бедните домакинства да проявяват много по-често и по-изявено типичните за всички поведенчески отклонения (Bertrand, 2004), сред които най-честите са:

- *Евристични решения* – в ситуации на висока неопределеност, домакинствата взимат решения не чрез съпоставка на ползи и разходи, а чрез психологически пряк път, който им помага бързо да правят преценка и избират. Тя е причината за афективното поведение, ирационалните страхове или заблуди, грешна интерпретация на случайността, вярване в наличието на връзки между независими събития и др. (Tversky & Kahneman, 1974)

- *Хиперболично дисконтиране* – нееднаквото възприемане на ползите и разходите, разположени в различни моменти във времето е причината за неплащането на пенсионни и здравни осигуровки, спестяване на средства за обучение и др. Дисконтирането ражда и проблеми като невъзможност за самоконтрол, отлагане във времето и пр. (Frederick, 2002)

- *Ментално сметководство* – склонността условно да се групират доходите и разходите в зависимост от техния източник или предназначение, без възможност за взаимозаменяемост, е много по-силна в случаите, в които бюджетът на домакинството е крайно оскъден и се планира за кратък период от време (седмица или най-много месец) (Thaler, 1999). Третирането им по различен начин е едно от обясненията, защо еднократните помощи или неочаквани постъпления се харчат за хедонистично потребление, а не се спестява или използват за погасяване на кредити, лечение и др.

Извън посочените, решенията на бедните домакинства са моделирани от още два фактора: социалната среда и менталните модели. Когато хората разсъждават, те обикновено използват категории, идентичности, стереотипи, и мирогледи, извлечени от техните общности. Това са т. нар. ментални модели. Те влияят върху това, което хората възприемат и как го интерпретират. Менталните модели произтичат от когнитивната страна на социалните взаимодействия, които хората често наричат култура. Много от тях са полезни, но други допринасят за предаването на бедността между поколенията. Културата влияе върху вземането на индивидуални решения, тъй като служи като набор от взаимосвързани схеми, които хората използват, когато правят избор. Каноничен пример за ментален модел са стереотипите. Те влияят върху възможностите, с които разполагат хората и оформят процесите на социално включване и изключване. В резултат на стереотипите хората от групите в неравностойно положение са склонни да подценяват способностите си и дори могат да се представят по-зле в социални ситуации, когато им се напомни за членството им в групата. По този начин стереотипите могат да се „самоизпълнят“ и да засилят икономическите различия между хората и така да възпроизвеждат и задълбочават бедността (World Bank Group, 2015).

### *3.3. Поведенчески интервенции и политики.*

Най-силен отпечатък поведенческият подход има върху политиките. Към момента повечето от 70 организации (експертни съвети, мрежи или отдели към правителства и международни организации) в целия свят създават ново поколение публичните политики, внедрявайки в тях идеи от поведенческия икономикс (John, 2018). В свой доклад през 2017 г. ОИСР стига до заключението, че поведенческите подходи в публичната политика са нещо повече от модерен тренд. Те са се „вкоренили“ по различни начини в много страни и се прилагат в широк спектър от сектори и области на политиката (OECD, 2017).

Поведенческата икономика влияе върху дизайна на политиките в три насоки. Първо, променя начина, по който се диагностицират проблемите. Допуска се, че хората желаят да вземат рационални решения, но когнитивните ограничения и външната среда са причината те да не го правят. Следователно, цел на предварителния етап е да се идентифицират параметрите на

архитектурата на избора (напр. какво възпира хората от имунизация, защо взимат грешни финансови решения и др.). Това става винаги чрез лабораторни или полеви експерименти, на базата на които се тестват различни хипотези и инструменти за въздействие. Крайната цел е създаване на нова модифицирана архитектура на избора, която да насърчи хората да предприемат дадено действие (напр. да внасят здравни осигуровки, да спестяват за образование на децата си и др.). Второ, поведенческият подход променя начина, по който се проектират решения на проблемите. Сърцевината на тези политики е т.нар. либертариански патернализъм. Той представлява система от интервенции, които поддържат или увеличават правото на избор на хората, и заедно с това ги „побутват“ с помощта на малки, меки и сравнително евтини мерки и решения към оптималният за тях избор (коригират дефектите в поведението). Това може да са допълнителна информация и обучение, напомняния, малки финансови или друг род стимули, създаване на референтни точки, социални стимули и др. Трето, поведенческите политики не предлагат генерални решения (подобно на принципите на фискалната политика, международната помощ и др.), а адаптирани към конкретен проблем, място, група от хора идеи и инструменти за въздействие. Това ги прави много по-успешни и ефективни. Нещо повече, техният дизайн може да се променя благодарения на систематичния подход и непрекъснатата обратна връзка преди и в процеса на тяхната реализация.

#### **4. Ограничения и недостатъци на поведенческият подход в икономиката на развитието.**

Приложението на поведенческите идеи към икономиката на развитието съвсем не е лишено от критики. На първо място, те се доказват като сравнително успешни в сфери като здравеопазването, финансовото планиране на домакинствалата, екологичното поведение, образованието, но практически неизползваеми към макроикономически проблеми или такива, обхващащи големи групи от хора. В този смисъл, създават се два своеобразни дяла в икономиката на развитието, следващи различни траектории и темпове на еволюция, което разединява цялостното познание за проблемите на развиващите се държави. Второ, голяма част от идеите на поведенческата икономика са изведени на база наблюдения на индивиди в развитите икономики и тяхното автоматично пренасяне към предпочитанията и поведението на хора с коренно различна култура, религия, социална среда, традиции и т.н. не винаги дава очакваните резултати. Трето, макар да следват доказала се в медицината методика, контролираните поведенчески изследвания далеч не се характеризират със същата точност на резултатите, изолация на случайни фактори, рандомизация на субектите и т.н. В този смисъл, доверието в получените от тях резултатите остава проблематично (Bédécarrats, 2019).

Четвърто, няма съмнение, че авторите на поведенческите изследвания проявяват същите поведенчески отклонения като хората, които изследват (напр. самопотвърждаване на идеи, тунелно виждане, свръхувереност и др.). (Straßheim, 2020). В този смисъл, нищо не може да гарантира, че създадените от тях политики ще имат най-ефективният дизайн и ще адресират правилните проблеми. Пето, съществуват реални опасения, че хората могат да бъдат подложени на патерналистични манипулации (Канев, 2017). Не случайно тематиката се превръща в сериозна тема за дебати и публикации в последните няколко години.

## 5. Заключение

Внасянето на идеи от поведенческия икономикс представлява един нов етап в еволюцията на икономиката на развитието. Поведенческият „завой“ вероятно ще вдъхнови още фундаментални промени в обясненията на микро- и макроструктурите на развитието и ще даде един нов облик на икономиката като поведенческа и морална наука. Това изглежда обещаваща стъпка към по-богато разбиране на някои фундаментални пресечни точки между факти и ценности в икономиката на развитието.

### Използвани източници

- Канев, Д., Терзиев, В. (2017). „Поведенческата икономика: развитие, състояние и перспективи,“ Годишник на СА „Д.А.Ценов“, Свищов, Том СХХ, с. 7-32.
- Banerjee, A., and E. Duflo (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: Public Affairs.
- Banerjee, A. (2000). The Two Poverties. *Nordic Journal of Political Economy*, 26(3): 129–41.
- Bédécarrats F., Guérin I., Roubaud F. (2019), All That Glitters Is Not Gold. The Political Economy of Randomized Evaluations in Development, *Development and Change*, 50(3), pp.735-762.
- Bertrand, M., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2004). A Behavioral-Economics View of Poverty. *The American Economic Review*, 94(2), 419-423.
- Cartwright, Edward (2011). *Behavioral economics*. London, UK: Routledge.
- Demeritt, A., Hoff, K. (2018). The Making of Behavioral Development Economics. Policy Research Working Paper; No.8317. World Bank, Washington
- Easterlin, R. (1995). Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 27 (1): 35–48
- Frederick, S., Loewenstein, G., and O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40 (2): 351-401.

- Frey, B. & Stutzer, A. (2002). What Can Economists Learn From Happiness Research?. *Journal of Economic Literature* 40 (2)
- Janvry, A., Sadoulet, E. (2021) *Development Economics: Theory and Practice* (2nd edition), Routledge
- John, P. (2018). *How Far to Nudge? Assessing Behavioural Public Policy* Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar.
- Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Sep 2010, 107 (38), 16489-16493
- Lewis, O. (1959). *Five Families*, New York: Basic.
- McKenzie, D, and Paffhausen, A. (2017). Anna What Is Considered Development Economics? Commonalities and Differences in University Courses around the Developing World, *The World Bank Economic Review*, Volume 31, Issue 3, October 2017, Pages 595–610
- OECD. (2017). *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*. Paris: OECD Publishing.
- Sen, K. (1995). Rationality and Social Choice. *American Economic Review* 85(1): 1-24.
- Straßheim, H. (2020) The Rise and Spread of Behavioral Public Policy: An Opportunity for Critical Research and Self-Reflection, *International Review of Public Policy* [Online], 2:1
- Taylor, E., Travis J. Lybbert (2020) *Essentials of Development Economics* (3rd edition), University of California Press
- Thaler, R.H. (1999), Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12: 183-206.
- Tversky, A.; Kahneman, D. (1974). „Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases“. *Science*. 185 (4157): 1124–1131
- World Bank Group (2015). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. Washington, DC: World Bank.

# ПРОБЛЕМИ НА ЛОЯЛНОСТТА В БАНКОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ ПРИ СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

Доц. д-р Катя Личева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Съвременните тенденции и предизвикателства в развитието на обществата и икономиката налагат холистичен подход към проблемите. Разработката се фокусира върху лоялността на банковите институции при взаимоотношенията с клиентите. Изясняват се ключови ценности, морални стандарти, отговорности, подходи за повишаване потребителската удовлетвореност и лоялност.*

**Ключови думи:** *отговорност, лоялност, сигурност, банки, взаимоотношения с клиенти*

**JEL:** G29

## PROBLEMS OF LOYALTY IN BANKING INSTITUTIONS THROUGH MODERN CONDITIONS

Assoc. Prof. Katya Licheva, PhD

**Summary:** *Current trends and challenges in the development of societies and the economy require a holistic approach to the problems. The development focuses on the loyalty of banking institutions in customer relations. Key values, moral standards, responsibilities, approaches to increase customer satisfaction and loyalty are clarified.*

**Key words:** *responsibility, loyalty, security, banks, customer relations*

**JEL:** G29

### Въведение

Тенденциите и предизвикателствата в развитието на обществата и икономиката през 21-ви век налагат подчертано внимание към проблемите от хуманитарно естество. Лансира се идеята за устойчиво развитие във всички сфери и усилията се насочват към нейното практическо претворяване. В условията на засилваща се конкуренция в сферата на финансите това изисква да се изведе напред проблемът за принципите на изграждане на взаимоотношенията с клиентите. Водещите банки в света разработват своя стратегия на взаимоотношенията с клиентите, като анализират многопосочно влияещите върху тях фактори. В духа на приоритетите се изготвят стандарти за обслужване, свързани с поемането на сериозни социални и морални отговорности. (Личева, Проблеми на финансовата етика, 2012, стр. 83). Очертава се една нова организационна философия в инвестиционната

---

<sup>1</sup> K.licheva@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов

индустрия, атрибут на която е *холистичният подход*. Стремешът е да се отчетат всички аспекти и взаимозависимости, да се обхванат най-пълно дейностите по привличането на клиенти, поддържането и подобряването на връзките в дългосрочен план, да се осигури оптималното комплексно обслужване, засилване степента на удовлетвореност от ползването на финансовите продукти и услуги. Разгръща се борбата за доверие, а маркетингът на взаимоотношенията се концентрира върху управление на удовлетвореността на клиентите посредством повишаване качеството на обслужване.

## **1. Лоялността**

Лоялността е изключително сложно, многоизмерно и трудно обяснимо явление в обществото. То е свързано с попадането на човека в система от взаимозависимости. В деловия живот лоялността е важно качество и особена ценност. Тя е преди всичко *ангажираност към определена общност, особен тип отношение на доверие и преданост*.

Лоялност идва от фр. „loyal“ - законност, почтеност, верноподанност. Най-общото разбиране за лоялността е „вярност, преданост“, но не въобще, а „към някого или нещо“.

Сред най-често срещаните разбирания за лоялността са: (Григоров, 2011, стр. 47): 1/Лоялен е онзи, „който спазва установените в дадено място и време закони и обществени норми“. 2/Лоялен – „верен, почтен, добросъвестен към някого“. 3/Лоялността се тълкува като почтеност, чест и безукорност при спазването на правила, договорености и отношения между хората. „Лоялност“ се налага в българския език сравнително късно (през последните десетилетия) и до голяма степен чрез бизнес-терминологията, идваща от Запада. В буквален смисъл се асоциира с „вярност“.

Измеренията на лоялността в широк план засягат съзнанието на личността. Параметрите на лоялността на хората в една общност се определят от нейните правила, утвърдения начин на мислене и поведение.

Личността е своеобразна пресечна точка на морални противоречия, средоточие на интереси и мотиви. Тя се намира в положение на вътрешно раздвояване между различни по характера си ценности. (Личева, Ценности, морал и сигурност в обществото г., Т. 5, 2017, р. 30). Не е еднопосочна. Тя не се ограничава до отношенията към една организация, а представлява „широка и многообразна мрежа от отношения, която конституира ценността и качеството на живота на всеки индивид“. (Сотирова, 1995)

## **2. Лоялността, банковите институции и задържането на клиенти**

Съвременните банки са сложни образувания, в които се пресичат икономически, социални и други взаимоотношения. Те взаимодействат с институции и среди в областта на икономиката, политиката, науката, технологиите, правото, здравеопазването; взаимодействат помежду си и с всеки отделен гражданин; взаимодействат с държавата и са включени в обхвата на



държавната политика по отношение на икономиката. Оттук произтича подчертаната отговорност към въпросите на лоялността, а също и на сигурността.

В банково-кредитното дело основни „стратегически пунктове“ на лоялността като двупосочно явление са: собствените служители, клиентите, партньорите, държавата. Те се определят от насочеността на различните интереси към банката като средоточие на огромно количество финансови ресурси. Комуникациите са интерактивни по характера си.

По отношение на потребителите лоялността се свързва с желанието за привличане и задържане на клиенти, на които институцията може да разчита за успеха си. (Личева, Банките в съвременните условия и изграждане на отношенията с клиентите., 2012)

Много често задържането на клиентите на банката се асоциира с клиентската лоялност. Различните форми на лоялност са ответни реакции на проявената загриженост, всеотдайност, коректност, компетентност и професионализъм в общуването. Стремещт е у клиента да се култивира усещането, че бъдещето на двете страни е общо – основано на дългосрочни и общи интереси и взаимно изгодни отношения. Постулатът, че „клиентът винаги е прав“ е израз на възприемането на *отворена нагласа* към него, на доброжелателност и деклариране на уважение.

Във връзка с формите на потребителската лоялност се сочат (Тим Кепитал Консул Хюмън България, 2010):

1/ Потенциален клиент, изискващ активен консултантски подход.

2/ Клиент - индивид, купуващ стока/услуга, но не задължително с формирана лоялност, мобилен и загубван при неудовлетворяване на очакванията.

3/ Редовен клиент - на базата на достатъчно ниво на удовлетвореност поддържащ последващи покупки/транзакции и обвързан с институцията.

4/ Поддръжник- клиент, склонен към толерантност и разбиране при наличие на проблем, относително лоялен.

5/ „Адвокат“. Адвокатстването се счита за висша форма в „стълбичката“ на клиентска лоялност. Толерантността към организацията е максимална, клиентът вярва в институцията, застава зад нея, активно я препоръчва.

Целта на взаимоотношенията с потребителите е да се програмира потребителската лоялност като те бъдат превърнати от потенциални клиенти в клиенти, впоследствие – в поддръжници и нейни адвокати. Определящо е развиването на положително отношение към банката, чрез разгръщане на удовлетворяващи взаимоотношения.

На базата на практиката могат да се разграничават „истинска лоялност“ и „разделена лоялност“. При истинската лоялност потребителят купува от една и съща марка. Разделената („полигамна“) лоялност е лоялност към няколко компании едновременно. Откроява се и категория потребители,

предпочитащи „безразборните контакти“. (Блэкуэлл, Миниард, & Энджел, 2010).

Изследователите на лоялността в бизнеса се опитват да установят връзката между отношението, основано на по-висока или по-ниска привързаност на клиентите и повтаряемостта на покупките. Привързаността е най-висока, когато потребителят проявява определено предпочитание към продуктите и услугите на съответната институция и ясно ги разграничава от тези на други подобни институции. Това може да е свързано с: истинска лоялност, латентна лоялност, фалшива лоялност или лоялността въобще да отсъства. Понякога се наблюдава „инертна“ лоялност, кореняща се във високата степен на консервативност на някои хора, навиците, липсата на вяра в останалите доставчици. Отсъства истинско недоволство и е възможно тя да прерасне в по-висока форма на лоялност при адекватен подход за повишаване нивото на удовлетвореност.

### **3. Проблеми с лоялността и загуба на клиенти**

Клиентите напускат по различни причини, но развиването на лоялността би могло чувствително да ограничи този процес. Появата на проблем е достатъчна за загубата на клиент с ниска степен на привързаност и лоялност. Част от клиентите са склонни да положат усилия за намиране решение на своите проблеми и биват задържани ако отговорът на институцията е удовлетворителен. Активно се включва емоционалната сфера на клиентите. Степента на застъпването на емоциите обаче силно варира при различните психологически типове и ситуации – в диапазона между разочарованието, нервността, явното разстройване, бурно изразеният гняв и други афекти. Предизвикани първоначално от конкретен проблем, емоционалните реакции могат да се засилват или затихват в зависимост от реакциите на институцията. Те са в основни линии производни на изградената политика и стандарти за влизане в отношения. Дори и при сравнително толерантни към грешките клиенти, с течение на времето се очакват прояви на все по-ниска толерантност към неадекватни и особено неетични реакции на банката.

Клиентът оценява своите отношения с институцията отчитайки: проблемите, реакциите на банката, нивото на очакванията си и наличните алтернативи. Напускането е следствие от неоткриване задоволително решение, натрупани отрицателни емоции и загуба на доверие. (Харисън, 2004, стр. 51)

Стоун и Удкок приемат, че процесът на развитие на взаимоотношенията се изгражда от осем отделни фази:

1. *Набиране* на потенциални клиенти. 2. *Посрещане*. 3. *Опознаване*. (От тази фаза зависи еволюцията на взаимоотношенията и затова е необходимо да се отдели достатъчно време и внимание – банките да се съсредоточат върху нуждите на клиентите, а не толкова върху това, какво самите те биха

искали да продават). 4. *Управление на взаимоотношенията* (свързано с текущо задоволяване на нуждите, с развитие на положителното отношение към институцията и превръщане на клиентите в активни поддръжници. 5. *Интензивна грижа*. 6. Раздяла. 7. Обратен спечелване. (Stone, Stone, & Woodcock, 1997)

На практика се проявяват чести симптоми за неправилно управление на взаимоотношенията, за неадекватни подходи, за проблеми с комуникациите, даващи силно отражение върху клиентската лоялност.

В плановете на банковите институции за „управление на лоялността“ и задържане на клиентите фигурират следните моменти: Измерване задържането на клиенти; установяване на мотивите за напускане; анализиране на оплакванията и данните от пазарни проучвания; идентифициране на бариерите пред смяната на доставчика. (DeSouza, 1992, pp. 24-31) Ключовият момент според нас е свързан с идентифицирането на причините за загуба на клиентите. Сред тях се сочат стандартни мотиви като: продуктите, пазарът, технологиите, но все повече като значими мотиви намират място: обслужването и организацията. Недоволството от обслужването се явява втори по важност мотив за напускане.

### **Заключение**

Клиентите могат да бъдат: доволни, безразлични, неудовлетворени. При своевременно коригиране на причините за недоволството неудовлетворените клиенти закономерно преминават в групата на доволните, впоследствие – на доволните и лоялни клиенти. В обратния случай се очаква движение в противоположната посока - отлив на клиенти.

Банковите институции трябва да бъдат по-ангажирани по отношение общите интереси на клиентите. В този дух стремежът на водещите банки е да изградят лоялна клиентска база от хора със сходни възгледи, основаващи се на тяхната обща етика, ценности, морални стандарти.

Необходимо е специално да се подчертае, че просперитетът в условията на глобални предизвикателства в съвременните общества и трансформации на финансовите пазари налага специално отношение към изискванията на морала. Така ще бъде възможно очертаването на пътица за позитивни промени. Финансовата етика е алтернатива на общоприети разбирания и представи, предлагаща подход за адаптация към променените потребности и очаквания на клиентите. Тя изисква от банковите институции да развият цивилизован начин на мислене, поведение и встъпване в отношения, обединявайки морал, ценности, култура и стратегия.

### **Използвани източници**

Бауман, З. (2001). Постмодерната етика. София.

Блэкуелл, Р., Миниард, П., & Енджел, Д. (2010). Поведение потребителите. Москва.

- Григоров, В. (2011). Лоялност и сигурност. София.
- Дубровин, И. (2012). Поведение потребителите. Москва.
- Консул Тим Кепитал Хюмън България. (2010).
- Личева, К. (2012). Банките в съвременните условия и изграждане на отношенията с клиентите. 20 години инвестиции в бъдещето: Юбилейна международна научно-практическа конференция - 18-19 май В. Търново.
- Личева, К. (2012). Проблеми на финансовата етика. Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката: Международна научна конференция, - Варна, 83.
- Личева, К. (2017). Ценности, морал и сигурност в обществото г., Т. 5. Актуални проблеми на сигурността: Научна конференция - В. Търново, 26-27 октомври 2017, 30.
- Прайснер, А. (2011). Мениджмънт на клиентите. София: 56-61.
- Сотирова, Д. (1995). Бизнес етика. София.
- Харисън, Т. (2004). Маркетинг на финансовите услуги. София.
- Aaker, D., Kumar, V., Day, G., & Robert, L. (2010). *Marketing Research*. Wiley.
- Bergler, L. (2007). *Consumer Behavior*. L.A.
- Christopher, M., Payne, A., & Ballantyne, D. (1991). *Relationship Marketing: bringing quality customer Service and Marketing together*. Oxford.
- DeSouza, G. (March/April 1992 r.). Designing a Customer Retention Plan. *Journal of Business Strategy*, стр. 24-31.
- Freud, Z. (2014). *Psychology of the unconscious*. Sofia.
- Griffin, J. (1995). *Customer Loyalty: How to Earn in, Now to Keep it*. Lexington.
- Safeer, A., Yuanqiong, H., Abrar, M., Shabbir, H., & Rasheed, H. (Vol 6 2021 r.). Role of Brand Experience in Predicting Consumer Loyalty. *International Journal of Bank Marketing*,.
- Stone, M. a., Stone, M., & Woodcock, N. (1997). *Winning New Customers in Financial Services Using Relationship Marketing and Information Technology in Customer Services, Pitman in association with IBM*, London.

# ЦЕЛЕСЪОБРАЗНОСТ И ЕФЕКТИ НА МЕЖДУРЕГИОНАЛНАТА ДАНЪЧНА КОНКУРЕНЦИЯ

Доц. д-р Людмил Найденов<sup>1</sup>

**Резюме:** *Ролята на междурегионалната конкуренция е самостоятелен и широко дискутиран проблем в теорията и практиката на фискалния федерализъм. Данъчната конкуренция между подцентралните нива на публичния сектор може да се разглежда като процес по прилагане на местна данъчна политика с цел привличане и задържане на облагаема база. В този смисъл, анализираната политика се осъществява чрез промяна на данъчните ставки и/или на данъчните преференции. По принцип тя се аргументира от необходимостта да се повиши приходната обезпеченост на юрисдикцията и да се подобри благосъстоянието на нейните жители. Обективно следва да се признае обаче, че сходен резултат може да се реализира и чрез прилагането на неданъчни механизми. Следователно обект на изследване в настоящата разработка е междурегионалната данъчна конкуренция, а предмет са потенциалните и реални негативи на процеса.*

**Ключови думи:** *междурегионална данъчна конкуренция, ефект на изтласкване, местни финанси, фискален федерализъм, централни данъци, местни данъци.*

**JEL:** H12, H61, H68

## EXPEDIENCY AND EFFECTS OF INTERREGIONAL TAX COMPETITION

Assoc. Prof. Lyudmil Naydenov, PhD

**Abstract:** *The role of interregional competition is an independent and widely discussed issue in the theory and practice of fiscal federalism. Tax competition between the sub-central levels of the public sector can be viewed as a process of implementing local tax policy in order to attract and retain a tax base. In this sense, the analyzed policy is implemented by changing tax rates and/or tax preferences. In principle, it is justified by the need to increase the revenue security of the jurisdiction and to improve the welfare of its residents. However, it should be objectively acknowledged that a similar result can also be achieved by applying non-tax mechanisms. Therefore, the object of study in this paper is the interregional tax competition, and the subject of study is the potential and real negatives of this process.*

**Keywords:** *interregional tax competition, crowding-out effect, local finances, fiscal federalism, central taxes, local taxes.*

**JEL:** H12, H61, H68.

### Въведение

Основните проблемни моменти, свързани с регионалната данъчна самостоятелност могат да се систематизират в три направления:

---

<sup>1</sup> lnaydenov@ue-varna.bg; Икономически университет - Варна

- Фактори на междурегионалната фискална конкуренция;
- Потенциални негативи поради ефект на изтласкване на централните от местните данъци;
- Потенциални негативи от междурегионална конкуренция.

### **1. Фактори на междурегионалната фискална конкуренция**

В условията на глобализация, фискална децентрализация и свободно движение на работна сила, капитал и услуги, корпорациите лесно променят локацията на производството си, избирайки по-благоприятна (от гледна точка на данъчното бреме – ставки, облекчения, административни процедури, стабилност на нормативната уредба) държава или юрисдикция. Физическите лица, от своя страна, сравняват размера на заплатените данъци и такси с количеството и качеството на осигуряваните местни публични блага и избират да живеят на територията на държави и/или региони, които осигуряват по-тясна връзка между цитираните променливи. В рамките на подобна логика заключението, че данъчната конкуренция се отнася приоритетно до манипулация на данъчните ставки и/или данъчните преференции по повод облагането на доходите (и по рядко - потреблението), може да се определи като обосновано. Така местният избор относно прилагането на политика на конкуренция се поставя в зависимост от наличието/липсата на регионални данъчни правомощия<sup>2</sup>.

С висока степен на увереност може да се твърде, че *местната данъчна автономия определя рамката, в която политиката за прилагане на конкуренция е възможна*. Едновременно с това следва да се отчитат и няколко обстоятелства, които усложняват анализа. От една страна, регионалните власти имат възможност да привлекат данъчна база и чрез съсредоточаване на усилия в посока подобрене на бизнессредата. Последното означава, че промените в данъчните размери и предоставяните преференции не са единственият инструмент на регионалната икономическа политика. От друга страна, тезата относно мобилността на облагаемата база не отчита факта, че релокацията на фирмената дейност и промяната на местоживеене са свързани с разходи. Размерът на тези разходи (преки, трансакционни и свързани с репутацията) може да бъде висок и да ограничава успеха на политиката на данъчна конкуренция. На трето място, реалистично е да се приеме, че мобилността на физическите лица не винаги се мотивира от чисто фискални фактори.

*Географската и стопанска значимост на юрисдикциите* има пряко отношение към избора на политики за повишаване благосъстоянието на резидентите. По правило, големите териториални единици са в по-ниска степен засегнати от мобилността на данъчната база и поради тази причина

---

<sup>2</sup> За подробен анализ на собствените приходи на общинските бюджети (в т.ч. данъчни) в нашата страна вж. Ненкова, Пр. (2021). Фискална децентрализация в България, София: Издателски комплекс УНСС.

те рядко прибъгват до съкращаване на данъчните размери и/или разширяване обхвата на предоставяните облекчения (базовия инструментариум на данъчната конкуренция). Анализираният региони генерират конкурентни предимства чрез поддържане на по-високо ниво (едновременно в количествен и качествен аспект) на предлаганите публични блага, в т.ч. инфраструктура, образование, здравеопазване, административно управление. В този случай междурегионалната конкуренция се осъществява не чрез данъчни инструменти и изменения в приходната част на бюджета, а чрез ефективно изразходване на акумулираните ресурси. За малките юрисдикции задържането на капитал и доходи е жизненоважно и това е факторът, обуславящ тяхната склонност към прилагане на механизми за данъчна конкуренция.

Практиката показва, че свързаните географски или икономически региони по-често използват данъчна конкуренция като инструмент за привличане на облагаема база, в сравнение юрисдикциите, при които липсва посочената корелация. Обяснение на този факт може да се търси в три посоки. От една страна, локалната близост е благоприятна среда за опериране на трансгранични купувачи и следователно създава стимули за изменения в косвените данъци с цел тяхното привличане. На второ място, свързаните географски или икономически региони позволяват проявление на ефектите на т.н. сравнителна данъчна конкуренция.

Държавата (в лицето на централното правителство) чрез използваните от нейния политически апарат *механизми за фискални изравнявания и хармонизиране на данъчните основи* е важен фактор при избора относно прилагането на междурегионална данъчна конкуренция. Изравнителните субсидии, получавани от подцентралните нива на публичната власт, осигуряват относителна независимост на местния бюджет от собствените приходи. Така фискалните изравнявания понижават или напълно елиминират необходимостта от данъчна конкуренция и следователно се явяват алтернатива на подобен тип политика. Разбира се, централните субсидии, освен алтернатива на конкуренцията, често се явяват и алтернатива на местната ефективност. Политиката на централното правителство в областта на фискалната децентрализация и данъчната автономност оказва въздействие върху общинската конкуренция и в друг аспект. Практиката показва, че в държави със значителни вертикални фискални дисбаланси, местната приходна самостоятелност има за резултат широко използване на конкурентни схеми за привличане на данъчна база. Обяснението на този факт е просто – липсата на достатъчен обем собствени приходи (за покриване на разходни нужди, които надвишават постъпленията) принуждава регионите да търсят алтернативи за тяхното нарастване. Често в подобни условия данъчната конкуренция няма за резултат повишаване на ефективността или на дългосрочните собствени приходи, поради използване на нелоялни механизми.

## 2. Ефект на изтласкване на централните от местните данъци

Класически аргумент в полза на децентрализирана фискална система е предположението, че финансовата децентрализация и местната данъчна самостоятелност повишават готовността (или намаляват съпротивата) за плащане на данъци и това резултира в нарастване на общия обем постъпления както в местните, така и в централния бюджет. Подобна гледна точка почива на разбирането, че наличието на фискална еквивалентност е стимул за коректно поведение на данъкоплатците. Друга и вероятно по-реалистична причина за позитивна връзка между данъчната автономност и общите бюджетни постъпления е обстоятелството, че местните власти разполагат с по-адекватна информация и следователно обхващат по-пълноценно регионалната данъчна база. На практика обаче, разширяването на локалните данъчни правомощия може да има за резултат съкращаване на постъпленията на централното правителство. Подобен *ефект на изтласкване* е възможен при няколко сценария. Така например, при вече високо равнище на ставките, наложени от местните власти, гласоподавателите (данъкоплатци) биха настоявали за съкращаване размера на националните данъци или биха отказали подкрепа за нарастване размерите на централните налози. При равни други условия, това има за резултат субституция на централни с местни данъчни приходи. От друга страна, въвеждането на практика на споделени данъци (поради стремеж към налагане принципите на фискалната децентрализация и данъчната автономност) пряко рефлектира върху разполагаемата за централното правителство база и следователно (отново при равни други условия) намалява постъпленията в националния бюджет<sup>3</sup>.

Категоричен отговор на въпроса относно нетния ефект от разширяване на данъчната автономност на регионите не може да се даде, но за практически цели трябва да се има предвид фактът, че гласоподавателите (данъкоплатците) са „много по-загрижени за общата данъчна тежест, отколкото за тежестта, наложена от всяко равнище на публичния сектор“ (Bahl and Swan, 2010, p. 19). Имайки предвид този факт и отстоявайки балансирана позиция по въпроса за регионалната данъчна автономност, се налага виждането, че евентуалното наличие на изтласкващ ефект не е достатъчен аргумент за налагане практиката на централизирано облагане. *Няма логична и обоснована причина, поради която централното правителство да разполага с повече данъчни постъпления в сравнение с общините.* За пореден път трябва да се подчертае фактът, че финансирането следва функцията и следователно при широки разходни отговорности, регионите

---

<sup>3</sup> Относно възможностите и потенциалните ефекти от преотстъпването на данъка върху доходите на физическите лица в полза на българските общини вж.: Павлова-Бънова, М. (2021). Фискална позиция на общините в условията на децентрализация в публичния сектор – актуални проблеми и възможности за растеж, Алманах „Научни изследвания“, бр. 29, 2021, АИ „Ценов“, с. 369 – 405.



трябва да разполагат с широки данъчни правомощия (вкл. за сметка приходите на централната власт)<sup>4</sup>.

### 3. Потенциални негативи от междурегионалната фискална конкуренция

Съществуват и други потенциални негативи от междурегионалната фискална конкуренция. Така например, *свободното движение на работна сила и капитал* може да се разглежда като стимул за разточителна политика, насочена към привличане и задържане на данъчна база. Потенциално вредните ефекти от мобилността на работната сила (свободното движение на фактора труд) се разглеждат детайлно от Х. Зин. Цитираният автор категорично отбелязва, че „ако правителството се намеси, където частните пазари са се провалили, навлизането на тези пазари чрез въвеждането на системи за конкуренция отново ще доведе до пазарен неуспех“ (Sinn, 1997, р. 248)<sup>5</sup>. Всъщност, хоризонталното съперничество между юрисдикциите често има за резултат намаление на количеството на произвежданите местни публични блага под равнището, което осигуряват конкурентните пазари. В специализираната литература подобен резултат се представя като следствие от т.н. „*състезание към дъното*“ – ефект, при който местните власти масово съкращават данъчните размери и поради липса на средства не осигуряват желаните от потребителите публични блага.

Негативните ефекти, обаче, не се изчерпват единствено с неадекватно задоволяване на местните предпочитания. Междурегионалната конкуренция може да мотивира провеждане на *политики, които застрашават благосъстоянието на съседни региони*<sup>6</sup> (например при преференциално

---

<sup>4</sup> В специализираната литература липсват достатъчно емпирични изследвания относно реалистичността на хипотезата за изтласкване на централните от местните данъчни приходи. Р. Бал и М. Сиан предлагат подобен модел и стигат до следните изводи: 1) не е възможно да се изведе общовалидно заключение относно ефекта на данъчната автономност върху мобилизацията на приходите в публичния сектор; 2) при ниски нива на местните данъчни приходи (под 8,63% или под 8,29% спрямо БВП) съществува пренебрежимо малка вероятност от изтласкващ ефект; 3) наличието на ефект на изтласкване и силата на реакция на централните приходи към нарастване на местните данъчни постъпления силно зависи от степента на прозрачност на данъчната система – при наличие на прозрачност и при значителна тежест на местните данъци (подобно на ситуацията в страните от Скандинавския полуостров) съществува силна вероятност от изтласкване. Вж. Vahl, R. and M. Cyan, 2010.

<sup>5</sup> В подкрепа на своето становище Зин анализира три модела на провал: 1) претоварване на пазара, което застрашава предлаганите обществени блага; 2) проблеми при разпределение на данъчното бреме, резултиращи в неблагоприятен подбор; 3) проблеми при регулация на фискалната конкуренция, които имат за последствие ниски стандарти за качество.

<sup>6</sup> Данъчната конкуренция, макар да повишава (поне в кратък период) благосъстоянието на жителите на дадена юрисдикция, най-вероятно намалява благосъстоянието на граждани в други региони, защото производствените ресурси са ограничени. Подоб-

облагане на резиденти) или да има за резултат неоптимални инвестиционни решения (например при предоставяне на възможности за избягване на централни регулации). В цитираните случаи „ползите за отделната местна единица могат да костват загуба на ефективност в национален мащаб“ (Musgrave, 1997, p. 70).

Въпросът относно влиянието на междурегионалната данъчна конкуренция в условията на рецесия и следователно – при наличие на принудителна безработица, е от особена важност.<sup>7</sup> При подобно състояние на икономическата конюнктура негативното влияние на хоризонталното съперничество намира израз в *нарушаване на алокативната ефективност и допълнително съкращаване на доходите от труд*. Така разходите по администрирането и изграждането на политики за данъчна конкуренция се оказват необосновани, а ефективността от тяхното прилагане се поставя под въпрос.

Обективният анализ на проблема следва да отчита и друго обстоятелство – *субектите на облагане не винаги реагират на измененията в данъчната политика с миграция*. Физическите и юридически лица могат да променят икономическото си поведение и да се приспособят към новата данъчна реалност, без да променят физическата си локация. При ограничена мобилност, регионалната политика въздейства върху избора между труд и свободно време и избора между спестявания и инвестиции. Последиците могат да бъдат както положителни, така и негативни. Пример за отрицателен ефект е възможността от възникване на двойно данъчно облагане за фирмите, развиващи дейност в повече от един регион. Наличието на широка данъчна автономия позволява на подцентралните органи на власт да определят независимо ставките и вида данъци. Подобни правомощия, обаче, повишават вероятността елементите, формиращи данъчна база да бъдат обект на облагане в две или повече юрисдикции.

Откритите негативи на междурегионалната данъчна конкуренция (реални и потенциални) логично предполагат два алтернативни варианта за решение:

- Фискална централизация;
- Налагане на единни стандарти в ключови за националната ефективност области.

Втората възможност има това преимущество, че *не засяга пряко местната автономия при решаване на въпроси от регионално естество*. От тези позиции възприемането на общи стандарти в ограничен брой об-

---

на теза не е нова. Същата се аргументира в: Wildasin, D. (1988). Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition, *Journal of Public Economics*, Vol. 35, №2, p. 229-240; Wildasin, D. (1989). Interjurisdictional Capital Mobility: Fiscal Externality and a Corrective Subsidy, *Journal of Urban Economics*, Vol. 25, №2, p. 193-212.

<sup>7</sup> Вж. Huang, Y. (1992). Tax Competition with Involuntary Unemployment, Indiana University.

ласти (в т.ч. по отношение на регионалната данъчна политика) е оправдано<sup>8</sup>. Подобни стандарти следва да включват правила за изграждане на облагаемата база (на данъците върху доходите и потреблението, които са инструмент на политиката на регионална конкуренция). Едновременно с това е препоръчително да се изгради гъвкав инструментариум за наблюдение, координация и контрол на основните фискални функции на юрисдикциите с цел своевременно предотвратяване на нелоялни данъчни практики. От позициите на фискалната децентрализация и данъчната автономност и с цел реализация на потенциалните ползи от местното самоуправление не е препоръчително да се налагат ограничения върху ставките на типично местните данъци.

#### 4. Заключение

Всичко посочено по-горе във връзка с целесъобразността и ефектите на регионалната данъчна конкуренция позволява да се изведат следните по-важни изводи и обобщения:

*Първо*, движещите сили на процеса към разширяване на местните данъчни правомощия и ползите от него не следва да се ограничават единствено до икономическата сфера. Политическите мотиви и последствия, намиращи израз в утвърждаване принципа на субсидиарно и отговорно към местните предпочитания управление, са не по-малко важни и не трябва да се подценяват. Разширяването на местните данъчни правомощия обаче, не е универсален подход за решаване на проблема относно ефективното функциониране на публичния сектор и/или проблемите с прозрачността на политическия процес. Нещо повече, регионалната автономност и данъчната конкуренция създават условия за задълбочаване на хоризонталните фискални дисбаланси и често затрудняват провеждането на единна регионална политика или национална политика на доходите.

*Второ*, успехът на политиката за предоставяне на данъчни правомощия на регионалните власти не е гарантиран. Отчитайки нейните безспорни преимущества и потенциални рискове, крайният ефект от разширяването на местните правомощия следва да се обвърже с начина на решаване на два конкретни въпроса. *Първият* от тях касае границите на местните решения в областта на данъчната политика. Тук по-специално трябва да се аргументират оптималните регионални правомощия по отношение налагането на данъци, дефинирането на базата за облагане, определянето на данъчната ставка и администрирането на постъпленията. *Вторият въпрос* е

---

<sup>8</sup> Изрично следва да се отбележи, че при определени обстоятелства спорът относно ефектите на данъчната конкуренция е безпредметен. Това заключение е валидно в случаите когато конкуренцията е затруднена - например при ограничения върху потребителската мобилност, при наличие на високи разходи за набавяне на информация относно политиката на съседните региони, при силно регулирани фискални системи и др.

свързан с избора на местни данъци. В тази посока е необходимо да се изведат критерии за отнасяне на даден налог към местните или националните източници на приходи и да се анализира възможността за използване на данъците върху собствеността, върху доходите и върху потреблението в качеството на местен приходоизточник.

### **Използвани източници**

- Захариев, А. (2017). *Фискална децентрализация и финансово управление на общините в България*.
- Найденов, Л. (2012). *Данъчна автономност на местните власти*. Варна: Стено.
- Ненкова, Пр. (2021). *Фискална децентрализация в България*. София: Издателски комплекс УНСС.
- Павлова-Бънова, М. (2021). Фискална позиция на общините в условията на децентрализация в публичния сектор – актуални проблеми и възможности за растеж, *Алманах „Научни изследвания“*, бр. 29, 2021, Свищов: АИ „Ценов“.
- Bahl, R. and M. Cyan. (2010). *Tax Assignment: Does the Practice Match the Theory*, International Studies Working Papers 10-04, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Atlanta.
- Huang, Y. (1992). *Tax Competition with Involuntary Unemployment*, Indiana University.
- Musgrave, R. (1997). *Devolution, Grants, and Fiscal Competition*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, №4.
- Prodanov, S. and L. Naydenov. 2020. (Theoretical, Qualitative and Quantitative Aspects of Municipal Fiscal Autonomy in Bulgaria). *Economic Studies journal*, Bulgarian Academy of Sciences - Economic Research Institute, 29, issue 2, p. 126-150.
- Sinn, H. (1997). *The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition*, Journal of Public Economics, Vol. 66, № 2, p. 247-274.
- Wildasin, D. (1988). *Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition*, Journal of Public Economics, Vol. 35, №2, p. 229-240.
- Wildasin, D. (1989). *Interjurisdictional Capital Mobility: Fiscal Externality and a Corrective Subsidy*, Journal of Urban Economics, Vol. 25, №2, p. 193-212.

# ВЪЗМОЖНИ ГРЕШКИ ПРИ ВЪЗЛАГАНЕТО НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРСКАТА ПРАКТИКА

Доц. д-р Марин Маринов  
Красимир Парашкевов<sup>1</sup>

**Резюме:** Финансовото управление на публичните ресурси е необходимо да бъде подчинено на принципите за законност, публичност и прозрачност. Покупката на стоки и услуги от българските институции, чрез възлагането на обществени поръчки, поражда съмнения относно ефективното и добросъвестно разходване на обществените ресурси. Допускането на грешки в процедурите по тяхната организация и изпълнение е често срещано явление в българската практика.

**Ключови думи:** публични финанси, обществени поръчки

**JEL:** G30; H10

## POSSIBLE ERRORS IN THE AWARD OF PUBLIC PROCUREMENT IN BULGARIAN PRACTICE

Assoc. Prof. Marin Marinov, PhD  
Krasimir Parashkevov

**Abstract:** *The financial management of public resources needs to be subject to the principles of legality, publicity and transparency. The purchase of goods and services by Bulgarian institutions, through the award of public contracts, raises doubts about the efficient and conscientious spending of public resources. Making mistakes in the procedures for their organization and implementation is a common phenomenon in Bulgarian practice.*

**Key words:** public finance, public procurement

**JEL:** G30; H10

### Въведение

Организацията и провеждането на обществените поръчки в България е процес, при който е възможно допускане на грешки. Случайно или умишлено допуснати, те са сериозно нарушение, често в интерес на конкретно определен участник. Към настоящия момент чрез електронната платформа ЦАЙС ЕОП се тези „лоши практики“ се ограничиха. Обект на изследване в настоящия доклад е процедурата по възлагане на обществените поръчки в България. Предметът на разработката фокусира вниманието върху допускането на грешки при нейната организация, провеждане и контрол. Анализът

---

<sup>1</sup> E-mail: m.marinov@uni-svishtov.bg СА „Д. А. Ценов“;  
e-mail: k.parashkevov@uni-svishtov.bg СА „Д. А. Ценов“.

на ситуацията в нашата страна показва, че грешките, които възложителите допускат могат да се обособят в няколко аспекта.

### **1. Грешки и неточности при подготовката на процедурите**

Законодателството и практиката в нашата страна позволява да бъдат очертани някои слабости в този процес. Нормативната уредба дава яснота за това, но всеки „възложител“ прилага подхода, съобразно срока за изпълнение, периодичността на повтарящите се поръчки, предмета и обекта на обществената поръчка и др.<sup>2</sup> Едни от най-често допусканите грешки се свеждат до факта, че при определяне на прогнозната стойност не участват лица „специалисти“ по предмета на поръчката и липсва проучване на цените на пазара за конкретните стоки или услуги. В допълнение е игнорирането на резултатите от приключил договор за обществена поръчка, както и непредвидените фактори, които биха повлияли при бъдещото изпълнение на такъв, което може да се яви като предпоставка за бъдеща промяна на ценовите параметри или прекратяването му.

От съществено значение е срока на действие на бъдещия договор. При сегашното икономическо състояние на страната, икономиките в Европейския съюз и в световен мащаб, породени от глобалната пандемия от COVID-19, са допълнително затрудняващ фактор, като сключването на договори за периодични доставки или услуги за по-дълъг период, биха довели до затруднение при изпълнението им.

Закона за обществените поръчки регламентира, че техническите спецификации определят необходимите характеристики на предмета на поръчката (ЗОП, 2021). Едни от най-често допусканите грешки при тяхното подготвяне е посочването на конкретни марки, модели или параметри, водещи към конкретен изпълнител. Това нарушава принципа на „равнопоставеност“ между отделните участници в бъдещата процедура. В случай че „възложителят“, поради спецификата на предмета на конкретната обществена поръчка, е в невъзможност да избегне посочването им в техническата спецификация, е длъжен да добави пояснението „и/или еквивалент“, което много често се пропуска. Това уточнение е необходимо условие, че търговската марка, модел или параметър на офериранията стока ще има сходни характеристики с желаната и ще може да се използва по първоначално предназначение, без това да повлияе на крайния резултат. В този смисъл „възложителят“ трябва ясно да посочи конкретно своето изискване, да е проверил, че описанието което помещава в техническото задание ще съвпада и с други продукти, а да не „преписва“ основните характеристики предлагани от конкретен потенциален изпълнител<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> „Чл. 21 дава яснота за изчисляване на прогнозната стойност на обществената поръчка“.

<sup>3</sup> Това би било в нарушение на разпоредбите на чл. 49 от ЗОП, според които „Техническата спецификация трябва да осигурява равен достъп на кандидатите или участниците до процедурата за възлагане на обществена поръчка и да не създават необосновани пречки пред възлагането на обществената поръчка в условията на конкуренция“.

Законодателството в Република България регламентира вида на решенията и етапа на процедурите, които „възложителят“ следва да издава, както и тяхното съдържание<sup>4</sup>. С обявленията се оповестява откриването на процедурата в определените от закона случаи, а с документацията за участие - съдържащите се документи, които участника следва да представи в своята оферта. Информацията, която следва да бъде оповестена в обявлението и решението е с ограничен брой символи и много често тя е непълна и неточна. В задължителните полета на реквизитите за попълване е възможно тя да се преповтаря без да се прецизира. Освен това може да липсва обосновано заключение кое налага избора на конкретен вид процедура или защо е невъзможно разделянето ѝ на обособени позиции. Липсата на информация за размера на гаранцията за изпълнение на договор за обществена поръчка, която в документацията е застъпена в различните и форми, е друго недопустимо обстоятелство.

Често допускана грешка в практиката е при изготвяне на документация за обществена поръчка да се включват ограничителни условия. Това може да цели подаването на оферти или заявление за участие от определен брой участници. Не са редки случаите, в които документацията се „прецизира“ до възможностите на един участник, който след това да бъде избран и с него да бъде сключен договор за обществена поръчка. Действията на възложителя в тази насока са многостранни и „прозират“ в разработване на изискване за финансово-икономическото състояние на кандидата, техническите му възможности и професионалната квалификация. Възможно е, в зависимост от предмета на обществената поръчка, да се постави изискване за наличие на оторизирани сервиси или материална база в място близо до местоизпълнението ѝ. Това е предпоставка, че договорът може да бъде изпълнен от местен/регионален изпълнител и предварително ограничава равнопоставеността между останалите кандидати. Като пропуск се счита и когато обществената поръчка съдържа обективно делими части, някои от които са включени в списъка по чл. 12, ал. 1, т. 1 от ЗОП, възложителят да не отдели тези части, които може да запази за участие на специализирани предприятия или кооперации на хора с увреждания<sup>5</sup>. Освен това при подготовката на процедурите съществуват практики, при които не се привличат външни експерти, които възложителите могат да използват при подготовката и възлагането на поръчките (ЗОП, 2021). Това е характерно за възложители, които рядко в своята практика организират обществени поръчки със специфичен предмет и сложност на подготовка и провеждане.

---

<sup>4</sup> В Глава пета „Публичност и прозрачност“ Раздел I Решения и обявление и Раздел II Документи за обществена поръчка.

<sup>5</sup> Съгласно Решение №591/от 18 юли 2016 г. на МС за определяне на Списъка на стоките и услугите по чл. 12, ал. 1, т. 1 от ЗОП публикуван в официалния сайт на АОП.

## **2. Слабости и пропуски при работата на комисиите**

Съществуват практики, при изготвянето на офертите, в които участниците допускат различни грешки (ППЗОП, 2021). Нормативната уредба в нашата страна дава възможност на комисията при установяване липса, непълнота или несъответствие на информацията, включително нередовност или фактическа грешка с изискванията за лично състояние или критериите за подбор, да бъде посочена в протокол. Той е задължителен реквизит и се изпраща до всички участници, като същевременно е необходимо публикуването му в профила на купувача (ППЗОП, 2021). В срок до 5 работни дни от получаването му, участниците спрямо които е констатирано несъответствието или липсата на информация могат да предоставят нов ЕЕДОП или други документи, които съдържат променената и/или допълнена информация (ППЗОП, 2021). Освен това законодателят регламентира, че техническите предложения, за които е установено, че не отговарят на изискванията за лично състояние и критериите за подбор и ценовото предложение на участник, чиято оферта не отговаря на изискванията на възложителя, не се отварят (ППЗОП, 2021). В много случаи комисиите не прилагат разпоредбата на чл. 54, ал. 8 от ППЗОП, като не предоставят възможност на участниците грешките и пропуските в офертите им да бъдат отстранени в срока по ал.9, а ги приемат като непоправими. Тези грешки позволяват отстраняването на кандидат или участник с мотива, че съществува несъответствие с предварително заложените от „възложителя“ критерии за подбор. Наличието на компетентно лице в състава на комисията е от съществено значение за извършване на проверка относно наличието на оторизационни писма от производителя или от официалните им представителства на територията на Република България, сертификати, внедрена система за управление на качеството по стандарт ISO 9001 или еквивалент в област сходна с предмета на поръчката, ако такива условия са поставени от възложителя.

Оценяването на офертите в случаите, когато комисията не прилага чл. 72, ал. 1 от ЗОП е друга възможна слабост. Членовете ѝ могат да следят за писмена обосновка от участника, който да я представи в 5 дневен срок, ако неговото предложение представлява цена или разходи с двадесет процента по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател, както и тогава, когато комисията е приела недостатъчно аргументирано обяснение от участника, вследствие на което мотивите за присъждане на оценките в протокола са неубедителни.

Друга лоша практика е подменяната на документите в офертата на кандидата тогава, когато той е допуснат до отваряне на техническото или ценово предложение при констатиране на грешки. Като такива могат да се посочат неправилно попълнен или пропуснат реквизит, дата на документа, липса на подпис и печат и др. Тъй като тези документи не попадат в обхвата на чл. 54, ал. 8 и 9 на ППЗОП, участникът трябва да бъде отстранен. Недо-



пустимо е комисията да подменя сгрешените предложения, след като е установила контакт с него и го е информирала как предварително да бъде отстранена грешката. Тези случаи са характерни за възлагане на обществена поръчка чрез събиране на оферти с обява по реда на чл. 20, ал. 3, както и на поръчки по чл.18, ал.1, т. 12 от ЗОП. При тях много от участниците не изпращат упълномощени представители да присъстват на публичната част на заседанието на комисията. Това е грубо погазване на ЗОП и е една от причините да се премине към възлагане на обществени поръчки през електронната платформа ЦАЙС ЕОП, където офертата на кандидата, след като е подадена с ключовете за декриптиране, не може да бъде променяна и допълвана.

Комисията може да отстрани определен кандидат чрез изискването на документи за доказване на критерии за подбор извън тези, които са задължителни и изрично упоменати в документацията за участие. Такива документи съдържат информация за икономическо и финансово състояние, годност (правоспособност) за упражняване на професионална дейност, изисквания за технически и професионални способности както и всякакви отклонения от тях (ЗОП, 2021).

### **3. Неточности при сключване и контрол на изпълнението на договори за обществени поръчки**

Фактическото сключване на един договор може да породви появата на грешки. Една от тях е промяната на основните му параметри преди той да е влязъл в сила и противоречие с разпоредбата на чл.116, ал.1 от ЗОП.

Друга грешка при сключването и изпълнението е замяна на доставените артикули от първоначално офериранияте, с които кандидата е спечелил обществената поръчка, с такива, които са били заложиени в офертата на друг кандидат, който в хода на процедурата е отстранен с мотиви, че не отговарят на изискванията на възложителя.

Липсата на контрол върху изпълнението на сключените договори е често срещана практика, която се дискутира в общественото пространство. Ефективното провеждане на тази процедура се регламентира с указания във вътрешната нормативна уредба на „възложителя“. Въпреки това, контролът по изпълнението е възможно да липсва. Задължително е неговото осъществяване по сключените договори, както и прилагането му по отношение на всички случаи на поети договорни отношения. Това ще гарантира и удовлетвори потребностите на звената. Така този непрекъснат многоаспектен процес с комплексен характер, насочен към установяване степента на съответствие на параметрите на осъществяваните доставки, ползвани услуги или извършени строителни работи е основание за извършване на съответните плащания. Контролът трябва да съпътства всеки етап от изпълнението на обществената поръчка и да следи за отклонения от поетите договорни задължения.

#### **4. Заключение**

В заключение може да обобщим, че представените „възможни грешки“ в процедурата на обществените поръчки, са често срещани в българската практика. Наличието им в процеса на възлагане (*при формулиране на предмета, критериите за подбор, технически спецификации, прилагането на методиката за оценка*), „съзнателните“ или „несъзнателни“ действия или бездействия на „възложителите“ при тяхното провеждане, в съчетание с общественото недоволство в национален мащаб от т.нар „нагласени“ оферти, са причините за измененията и допълненията в ЗОП. Направените промени намериха изражение в създаването и разработването на платформата ЦАИС ЕОП.

#### **Използвани източници**

Илиева, А., П. Станкулов. Правен режим на обществените поръчки по ЗОП. София, Сиела 2019, ISBN 9789542830290.

Лилова, Р. и колектив. Финанси. АИ „Ценов“, Свищов 2015. ISBN 978-954-23-1092-1.

Станкулов, П. Защита на възложителите по закона за обществените поръчки. София 2017, ISBN 9786199093603.

Обществени поръчки – сборник нормативни актове. София, Издателство „Сиби“, 2021 г., ISBN 9786192261788.

[www2.aop.bg](http://www2.aop.bg)

# ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ГРИЖИ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Николай Нинов<sup>1</sup>

**Резюме:** Протичащите реформи на социалните услуги и в частност на дългосрочните грижи у нас, целят едновременно подобряване на достъпността, качеството и ефективността им, както и довеждането до успешен край на деинституционализацията на същите. Целта на разработката е да бъдат конкретизирани ключовите предизвикателства пред дългосрочните грижи и на тази основа да се посочат възможностите за минимизиране на тяхното влияние.

**Ключови думи:** дългосрочни грижи, социални услуги, достъпност, качество, ефективност, деинституционализация

**JEL:** I11, I18, I38, J14

## CHALLENGES IN LONG-TERM CARE IN BULGARIA

Assoc. Prof. Nikolay Ninov, PhD

**Abstract:** *The ongoing reforms of social services, and in particular of long-term care in our country, aim to simultaneously improve their accessibility, quality and efficiency, as well as to bring to a successful end the deinstitutionalisation of the same. The aim of the research is to specify the key challenges in long-term care and on this basis to identify opportunities to minimise their impact.*

**Key words:** *long-term care, social services, accessibility, quality, efficiency, deinstitutionalisation*

**JEL:** I11, I18, I38, J14

### 1. Въведение

2021 година е ключова за развитието на системата за предоставяне на дългосрочни грижи (Европейска комисия, 2012) в България поради кумулативното натрупване на важни фактори, които неизбежно ще окажат съществено влияние върху нея. Един от тези фактори е дефинираният в текстовете на преходните и допълнителни разпоредби на влезлия в сила от 01.07.2020 год. – Закон за социалните услуги (ЗАКОН ЗА СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ, В сила от 01.07.2020 г., Обн. ДВ. бр.24 от 22 Март 2019 г., 2019)– срок за окончателното закриване на всички медицински и социални домове за грижи за деца. Последният, заедно с ангажимента по окончателно закриване на всички действащи домове за възрастни с увреждания (което следва да се случи до 2035 г.), ще се превърне във своеобразен тест, както за новосъздадената и функционираща в момента система на социалните услуги у нас,

---

<sup>1</sup> n.ninov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

така и на „сериозността“ на заявеното още през далечната 2003 г.<sup>2</sup> от държавата намерение – процесът на деинституционализация на социалните услуги да бъде доведен до успешен край. Друг ключов фактор е изтичането на Плана за действие за периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа, в който освен, че са разписани основните мерки<sup>3</sup> и дейности, касаещи дългосрочните грижи, са посочени и конкретни срокове за тяхната реализация. Останалите фактори, които също заслужават внимание са: силният натиск, който оказва заболяването от COVID-19 (с акцент основно към възрастните хора /65+/ и хронично болните лица) (Нинов Н. Н., 2021) и задълбочаването на острия демографски проблем, свързан с прогресивното застаряване на населението, а от тук и повишаване на необходимостта от дългосрочни грижи за възрастните лица.

Точно тук е мястото да направим уточнението, че освен липса на наша – българска законова дефиниция за дългосрочни грижи (използва се приетата от Европейската комисия), се очертават и други техни специфики в следствие от тяхната многокомпонентност и динамично развитие, а именно:

✓ системите за предоставяне на дългосрочните грижи за възрастните хора и за лицата с увреждания в България са две – системата на социалните услуги (до 2020 г. от системата на социалното подпомагане) и здравната система, чиято дейност се регламентира от различно законодателство<sup>4</sup> и се управлява от различни институции<sup>5</sup>;

✓ съгласно начина на организация и предоставяне, дългосрочните грижи могат да бъдат класифицирани на формални и неформални; общодостъпни и специализирани; организирани и индивидуални и т.н.

---

<sup>2</sup> С измененията в Закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 120 от 29.12.2002 г. и са в сила от 01.01.2003 г., както и тези в Правилника за прилагане на закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 40 29.04.2003 г., се очертаха новата философия на държавната политика в областта на социалните услуги, като поставиха основите на тяхната децентрализация и деинституционализация. Виж. Социалните услуги в България. Въпроси и отговори, Български център за нестопанско право (BCNL), 2004 г., с. 2

<sup>3</sup> Мерките заложи в Националния план се свеждат до четири : 1) осигуряване на подкрепа в домашна среда и в общността на лица с увреждания и възрастни хора, зависими от грижа; 2) осигуряване на качествени социални услуги в общността за лица, настанени в специализирани институции с недобри условия на живот и качество на грижа и поетапно закриване на институции; 3) мерки за повишаване на ефективността на системата за дългосрочна грижа; и 4) осигуряване на необходимата инфраструктура за предоставяне на социални и интегрирани здравносоциални услуги за лица с увреждания и възрастни хора, зависими от грижа.

<sup>4</sup> За социалните услуги това е Закона за социалните услуги, а здравните услуги се регламентират в Закона за лечебните заведения

<sup>5</sup> За социалните услуги това е новосъздадената към министъра на труда и социалната политика - Агенция за качеството на социалните услуги; за здравните услуги това са НЗОК и МЗ, а предоставянето им на практика става в болници: специализирана болница за продължително лечение и рехабилитация, специализирани болници за рехабилитация, хосписи и др.

✓ концепцията за трансформация на доскоро действащия модел на предоставяне на институционална грижа в предлагани в общността и семейна среда услуги, се осъществява посредством използването на индивидуален подход и с помощта на разширяване на портфолиото от услуги предоставяни от дневни центрове, центрове за социална рехабилитация и интеграция, защитени жилища, в домашна среда (в т.ч. - домашен помощник, домашен социален патронаж, личен асистент, социален асистент);

✓ независимо, че с приетите Национална стратегия за дългосрочна грижа (2014 г.) и План за действие за периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа, случващото се в системата е продиктувано до голяма степен от настъпилите промени в следствие приемането на Закона за социалните услуги. Основните цели на същия са осъвременяване на регулаторната рамка в социалните услуги и подобряване на планирането, достъпността, управлението, финансирането, качеството, ефективността и мониторинга им.

## **2. Основни фактори, оказващи влияние върху развитието на дългосрочните грижи в България**

### *2.1. Реформа в областта на дългосрочните грижи за възрастни хора и лица с увреждания*

С приемането на Националната стратегия за дългосрочна грижа и План за действие за изпълнение ѝ, беше поставено началото на реформата в областта на дългосрочните грижи. Ключов момент за реформата на услугите за възрастни лица и хора с увреждания, остава процесът на деинституционализация. Последната има двойко значение: от една страна следва да се закрийт и преобразуват съществуващите до момента публични институции, предлагащи тази социална услуга, а от друга страна е необходимо да бъдат разкрити услуги в общността, които да са алтернатива на институционалната грижа. В тази връзка, смисълът от деинституционализацията на грижата за възрастни хора и лица с увреждания е в изграждането на рационално планивана и въведена в действие, съобразно реалната нужда от потребности, мрежа от услуги, както в общността, така и в домашна среда. Същите имат за цел – обезпечаване на потребностите от независим и достоен живот за възрастни хора и лицата с увреждания и тяхното пълноценно включване в обществения живот. Новооткриващите се социални услуги в общността, освен че изпълняват заместваща роля по отношение на закриваните институции, но на тях се вмениява и превантивната функция по отношение на съществуващия риск за индивидите, от настаняване в институции. В тази връзка се налага и повишаването на капацитета на заетите в сферата на социалните услуги, развитието на интегрирани междусекторни услуги и разписване на стандарти за качеството на предоставяните услуги. По данни, публикувани в Плана за действие за периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа (План за действие за периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа, стр. 3,

2018), към края на 2019 г. общият брой на специализираните институции у нас е 161, с капацитет от 10 881 места. За настаняване в тях чакат 3600 лица, в това число – 2 200 са лицата с психични разстройства, умствена изостаналост и деменция. Приблизително 900 са лицата, които чакат за настаняване в социални услуги в общността от резидентен тип, от които над 750 са чакащите за настаняване лица с психични разстройства, умствена изостаналост и деменция. През същата година бяха създадени допълнително 30 нови социални услуги в общността за възрастни, включително тип – резидентни грижи, с общ капацитет от 506 места. Към септември 2020 г. е налице капацитет от 9503 местата при 511 броя общностни социални услуги за възрастни хора и хора с увреждания. За сравнение, през 2012 г. капацитетът на местата е 6887 при предлагани 335 общностни социални услуги за възрастни хора и хора с увреждания, което показва нарастване на услугите със 176 броя, а на капацитета им с 2616 места.

Реформирането на социалните услуги в България, в това число и на дългосрочните грижи, е в основата на изпълнението на Проект BG05M9OP001-3.005 „Нови стандарти за социални услуги“, който стартира през 2016 г. Този проект има за цел подобряване на достъпността, ефективността и качеството на социалните услуги, както и на независимия живот на деца и възрастни, които се нуждаят от грижи, включително хора с увреждания, чрез разработване на съвременни стандарти за качество и финансиране в съответствие с нуждите на получателите.

Изпълнението на Проект BG05M9OP001-2.038 „Нова дългосрочна грижа за възрастните и хората с увреждания“ също подпомогна цялостната реформа в сектора на социалните услуги у нас. Посредством неговото реализиране започва подготовката за пилотно извеждане на възрастни и хора с увреждания от специализирани институции, въз основа на оценка на техните потребности. С изпълнението на процедурата по проекта, ще стане възможна подготовката за предоставяне на новите услуги в общността на територията на цялата страна, за които е изградена подходяща инфраструктура със средства от Оперативна програма „Региони в растеж“ (Европейски съюз Европейски социален фонд, 2019). Общият бюджет на проекта е 4 млн. лева.

## *2.2. Влияние на пандемията от COVID-19 върху дългосрочните грижи*

Добре известен факт, е че възрастни хора и лицата с увреждания са измежду най-уязвимите групи в текущата пандемия от COVID-19. Отчита се високо ниво на случаи на COVID-19 сред възрастните хора настанени в институции, както и на персонала в тези домове. В отговор на появилите се огнища на зараза, изпълнителната власт, прибегна към преместване на хората, нуждаещи се от дългосрочни грижи, с доказани положителни тестове за COVID-19 в болници и други жилищни домове в цялата страна. Към ав-

густ 2020 г. общият брой на заразените домакущи, ползваци се от дългосрочни грижи е 186 и 70 служители, а броя на починалите лица в специализирани институции е 22 души. Имено с цел овладяване на критичната ситуация, правителството преустанови настаняването в социални институции, включително и в старческите домове до края на извънредното положение. В първостепенна задача се превърна установяване наличието на инфектирани домакущи и персонал с COVID-19, като до края на август 2020 г. бяха извършени PCR тестове на 9245 души в резидентни грижи и 7120 служители. Към 14 юни 2021 г. данните сочат, че едва 7380 лица от персонала на социалните домове у нас са ваксинирани срещу COVID-19, от които с поставена втора доза са 3422. От лицата, настанените в домовете са ваксинирани 10086 души, като 4632 от тях са със завършен ваксинационен цикъл. Същевременно продължава регистрирането на нови епидемични взривове от COVID-19 в тези места, а проведените епидемиологични проучвания недвусмислено показват, че инфекцията най-често се внася от неваксинирания персонал.

От месец юни 2021 г. бе възобновено настаняването на нови потребители в специализираните институции и в социалните услуги от резидентен тип. С цел опазване живота и здравето, както на потребителите на социални услуги, така и на персонала в тях е целесъобразно потребителите да бъдат настанявани след задължително представяне на отрицателен резултат от проведено до 48 часа преди приема изследване по метода на полимеразна верижна реакция за доказване на COVID-19 (РСК тест) или документ за завършена ваксинационна схема срещу COVID-19.

Лицата, желаещи да станат потребители на социални услуги в общността като например – дневни центрове, центрове за обществена подкрепа и центрове за социална рехабилитация и интеграция, ползват услугите при наличие на свободни места за съответната услуга и при стриктно съблюдаване на препоръките на здравните органи и на необходимите противоепидемични мерки. Организацията на работата в посочените е ангажимент на кметовете на общините и съгласно решенията на местните кризисни щабове.

### *2.3. Релацията дългосрочни грижи-демографска криза*

Към края на 2019 г. населението на нашата страна е 7 млн. души, докато само година по-късно (в края на 2020 г.) наброява 6 916 548 души (НСИ, 2021). В сравнение с базовата 2008 г., се отбелязва спад от 0.6 милиона души, което категорично индикира за скоростта и остротата на демографския проблем. Продължава процесът на застаряване на населението. В края на 2020 г. лицата на възраст 65 и повече навършени години са 1 504 048 души, или 21.8% от населението на страната. В сравнение с 2019 г. делът на населението в тази възрастова група нараства с 0.2 %. Процесът на застаряване у нас, е по-силно изразен сред жените отколкото сред мъжете. Относителният дял на жените на възраст над 65 години е 25.3%, а на мъжете -

17.9%. Тази разлика се дължи на отчетената по-висока смъртност сред мъжете и като следствие от нея – на по-ниската средна продължителност на живота при тях. Коефициентът на зависимост на лицата в напреднала възраст е 34,1 % (за 2020 г.) което означава увеличение от 8,3% спрямо 2008 г., при средна стойност от 31.4 % за ЕС-27. През 2019 г. населението на България, което е на възраст 65 и повече навършени години наброява 1,5 млн. души (с превес на жените - 0,9 млн., спрямо мъжете - 0,6 млн. души), като се отбелязва ръст от 0,2 млн. души спрямо 2008 г.. През 2019 г., делът на лицата на възраст 65 и повече навършени години, от населението е бил 21,3 % (при средни стойности от 20,3 % за ЕС за 2019 г.) и отбелязва увеличение от 3,5% в сравнение с стойността от 2008 г. Същата тенденция – на ръст от 1,2%, се забелязва и при дела на лицата на възраст 75 и повече навършени години, достигайки 8,8 % от населението през 2019 г., спрямо 7,6 % през 2008 г., при средна стойност за ЕС от 9,7 %. По отношение на продължителността на живота на възраст на лицата на 65 години (в години), данните показват положителен ръст от 0,7 години, като броят им се увеличава както за жените, така и за мъжете между 2008 и 2019 г. и достига стойност от 16,3 години (общо за мъжете и жените). На фона на средната продължителност на живота в години за ЕС - 20,2 години, стойността у нас остава значително по-ниска. Сходна тенденция се наблюдава и при измерването на годините в здравословен живот на лицата на възраст 65 и повече навършени години, при която се отбелязва увеличение с 0,4 години, т.е. 9,8 години към 2019 г., спрямо 9,4 години за 2010 година, при средна стойност за ЕС от 9,9 години.

Таблица 1. Демографски показатели на българското население на 65+ год.

Показатели	2008	текущи данни	2030	2050
Население (в млн.), 2020 г.	7,5	6,9	6,5	5,7
Коефициент на зависимост в напреднала възраст, 2020г.	25,8	34,1	39,0	55,0
Население на 65+ (в млн.), 2019 г.				
Общо	1,3	1,5	1,6	1,8
Жени	0,8	0,9	0,9	1,0
Мъже	0,5	0,6	0,7	0,8
Дял на лицата на 65+ от населението (%), 2019 г.	17,8	21,3	24,3	30,7
Дял на лицата 75+ от населението (%), 2019 г.	7,6	8,8	11,8	16,0
Продължителност на живота на лицата на 65 години (в години), 2019 г.				
Общо	15,6*	16,3		
Жени	17,1*	18,1	19,6	22,3
Мъже	13,8*	14,2	15,9	18,8
Години в здравословен живот на лицата на 65 години, 2018 г.				
Общо	9,4*	9,8		
Жени	9,9*	10,2		
Мъже	8,9*	9,2		

Източник: Long term care report – Trends, challenges and opportunities in an ageing society, vol.2, 2021, European Commission, Country profiles, Bulgaria, p.35

\*Информацията е за 2010 г.



Статистическите данни от 2019 година, сочат че потенциално зависимите хора в България наброяват 258 500 души (Вж. Табл. 2.). Делът на същите от общото население у нас през 2019 г. е 3,7 %, което е значително по-ниска стойност, спрямо средната за ЕС от 7,0 %. През 2019 г. делът на населението на 65 и повече години, които имат нужда от дългосрочна грижа е 27,9 %. Прогнозата за населението на страната в дългосрочен план до 2050 година сочи, че населението ни ще се „стопа“ до 5,7 млн. души, спрямо сегашната му стойност от почти 7 млн. души. В този ред на мисли, съществува значителна вероятност коефициентът на зависимост на лицата в напреднала възраст също да отбележи ръст, съответно 39,0 % през 2030 г., достигайки до 55,0 % през 2050 г., което е с 3 % по-висока от средната стойност от 52,0 % за ЕС. Прогнозните стойности, затвърждават нарастващата потребност от дългосрочна грижа, която в близко бъдеще ще става още по-осезаема. В подкрепа на тази перспектива ще посочим и прогнозното увеличение на броя на потенциално зависимите лица до 268 100 до 2050 г. Паралелно с това прогнозите сочат увеличаване и на дела на потенциално зависимите лица в общо население. Очакванията са той да нарасне от 3,7 % през 2019 г. през 4,1 % през 2030 г. и да достигне 4,8 % през 2050 г.

Таблица 2. Лица в нужда от дългосрочни грижи

Показатели	2014	текущи данни	2030	2050
Броя на потенциално зависимите (в хил.), 2019 г.		258,5	264,1	268,1
Броя на потенциално зависимите лица на 65+ (в хил.), 2019 г.				
Общо		162,3	177,4	205,2
Жени		104,0	114,7	125,8
Мъже		58,3	62,7	79,3
Дял на потенциално зависимите лица от общото население (%), 2019 г.		3,7	4,1	4,8
Дял на потенциално зависимите лица на 65+ години от населението на 65+ години (%), 2019 г.		10,8	11,3	11,8
Дял на населението на 65+ години в нужда от дългосрочни грижи (%), 2019 г.	35,4	27,9		

Източник: Източник: *Long term care report – Trends, challenges and opportunities in an ageing society, vol.2, 2021, European Commission, Country profiles, Bulgaria, p.35*

### 3. Заключение

Описаните предизвикателства пред дългосрочните грижи у нас, макар и без претенции за изчерпателност, следва да бъдат взети под внимание от социалната и здравната ни системи, които трябва да намерят иновативни и устойчиви начини за справяне с демографската промяна. Макар в рамките на този доклад, въпросът за финансирането им да бе засегнат незначително, то от поднесените данни става ясно, че държавата ни неизбежно ще се сблъска с увеличени разходи за дългосрочни грижи, при това в най-близко

бъдеще. Това неминуемо поставя на преден план въпроса за механизмите и схемите, които могат да насърчат елементите за предварително финансиране. Това от друга страна предполага заделяне на определен обем средства за изплащане на бъдещи задължения и проучване на потенциала на идеята за включване на дългосрочната грижа в кръга на социалните рискове, за които се осигуряват лицата в държавното обществено осигуряване или под формата на частна застраховка за дългосрочни грижи (Нинов Н. , 2013), добри примери за които има в практиките на социално-защитните системи на развитите държави-членки на ЕС.

### **Използвани източници**

- Европейска комисия. (2012). [http://ec.europa.eu/health-eu/care\\_for\\_me/long\\_term\\_care/index\\_bg.htm](http://ec.europa.eu/health-eu/care_for_me/long_term_care/index_bg.htm). Извлечено от <http://ec.europa.eu>: [http://ec.europa.eu/health-eu/care\\_for\\_me/long\\_term\\_care/index\\_bg.htm](http://ec.europa.eu/health-eu/care_for_me/long_term_care/index_bg.htm)
- Европейски съюз Европейски социален фонд. (1 януари 2019 г.). <https://esf.bg/procedures/nova-dalgosrochna-grizha-za-vazrastnite-i-horata-s-uvrezhdanija/>. Извлечено от <https://esf.bg>: <https://esf.bg/procedures/nova-dalgosrochna-grizha-za-vazrastnite-i-horata-s-uvrezhdanija/>
- ЗАКОН ЗА СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ, В сила от 01.07.2020 г., Обн. ДВ. бр.24 от 22 Март 2019 г. (22 Март 2019 г.). **ЗАКОН ЗА СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ**. България.
- Закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 120 от 29.12.2002 г. и са в сила от 01.01.2003 г. (2002). *Закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 120 от 29.12.2002 г. и са в сила от 01.01.2003 г.*
- Нинов, Н. (2013). Дългосрочните социални грижи в Република България – състояние, проблеми и перспективи. *Дългосрочните социални грижи в Република България – състояние, проблеми и перспективи.*, 158. АИ Ценов.
- Нинов, Н. Н. (2021). Специфики и особености на застраховките с покритие заболяване от COVID-19 предлагани на българския застрахователен пазар. *Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция : Научно направление „Социални, стопански и правни науки“* (стр. 322-328). Велико Търно: НВУ - Изд. комплекс.
- НСИ. (12 Април 2021 г.). <https://www.nsi.bg/bg/content/2975/население-по-области-общини-местоживееене-и-пол>. Извлечено от <https://www.nsi.bg>: <https://www.nsi.bg/bg/content/2975/население-по-области-общини-местоживееене-и-пол>
- План за действие за периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа, стр. 3. (2018). *План за действие за*

*периода 2018-2021 г. за изпълнение на Националната стратегия за дългосрочна грижа, стр. 3.*

Правилника за прилагане на закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 40 29.04.2003 г. (2003). *Правилника за прилагане на закона за социално подпомагане, обнародвани в ДВ, бр. 40 29.04.2003 г.*

Социалните услуги в България. Въпроси и отговори, Български център за нестопанско право (BCNL), 2004 г., с. 2. (2004). *Социалните услуги в България. Въпроси и отговори, Български център за нестопанско право (BCNL), 2004 г., с. 2.*

Spasova, S. (2021). Long term care report – Trends, challenges and opportunities in an ageing society, vol.2, Country profiles. *Long term care report – Trends, challenges and opportunities in an ageing society, vol.2, Country profiles, 20-35.* European Commission.

# ЕФЕКТИ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID ВЪРХУ ЗДРАВНИТЕ РАЗХОДИ

Доц. д-р Николай Атанасов<sup>1</sup>

**Резюме:** Настоящото изследване има за цел да установи наличието на значими промени (структурни изменения) в хода на развитие и динамика на здравните разходи у нас, причинени от Covid пандемията. В тази връзка се подлага на анализ влиянието на пандемията върху най-значимите по своя дял във финансиране на здравеопазването разходи, каквито са тези за осигурителни плащания на НЗОК.

За реализирането на поставената цел се решават следните изследователски задачи: построява се динамичен ред на разходите в рамките на периода - януари 2018 г. до юли 2021 г. ( $n=43$ ), който съдържа техни месечни наблюдения; разделя се условно построения ред на два подпериода – до налагането на първите ограничения през м. март на 2020 г. и след това; изследва се за наличие на структурни промени с използване на двата подпериода.

Научните методи на анализ са документарен анализ, дескриптивен анализ, регресионен анализ по МНК на динамични редове с независима променлива времето, тест на Чоу за наличие на структурни промени и др.

Резултатите показват ясно изразена тенденция на повишаване на здравноосигурителните плащания, определени на месечна база. Въпреки този процес статистическите тестове не потвърждават хипотезата за наличие на структурни промени, причинени от налагането на епидемиологичните ограничения.

**Ключови думи:** здравни разходи, Covid-19, здравноосигурителни плащания, структурни изменения.

**JEL:** I13, I18.

## EFFECTS OF THE COVID PANDEMIC ON HEALTH EXPENDITURE

Assoc. Prof. Nikolay Atanasov, PhD

**Abstract:** The present study aims to explore the presence of significant changes (structural changes) in the course of development and dynamics of health care expenditure in Bulgaria caused by the Covid pandemic. In this regard, the impact of the pandemic on the most significant in its share in financing health care expenditure, such as those for social security payments of the NHIF, is analyzed.

The following research tasks are solved for the realization of the set goal: a dynamic row of expenditure is built within the period - January 2018 to July 2021 ( $n = 43$ ), which contains monthly observations; the conditionally constructed row is divided into two subperiods - until the introduction of the first restrictions in March 2020 and after; examined for structural changes using both subsets.

---

<sup>1</sup> nik.atanasov@abv.bg, Медицински университет Пловдив, катедра по Здравен мениджмънт и икономика на здравеопазването.

*The scientific methods of analysis are document analysis, descriptive analysis, regression analysis by OLS of time series with independent time variable, Chow test for the presence of structural changes and others.*

*The results show a clear tendency to increase the health insurance payments, determined monthly. Despite this process, statistical tests do not confirm the hypothesis of structural changes caused by the epidemiological restrictions.*

**Key words:** *health expenditure, Covid-19 pandemic, health care insurance payments, structural changes.*

**JEL:** I13, I18.

## 1. Въведение

Продължаващата вече повече от една година и половина Covid пандемия, с четири отчетливо видими вълни на заболяемост, доведе до нарастване на публичните разходи през изтеклата 2020 г. Очакванията са за запазването на този ръст и в близък бъдещ план. През 2020 г. бяха направени две промени, а през настоящата е в ход ново обсъждане за актуализация на държавния бюджет, а така също и тези на НОИ и НЗОК. В предходно изследване се потвърди наличието на ясно изразена тенденция на нарастване на темпа на растеж на публичните разходи, като при тези от групата на социалните разходи, в т.ч. и осигурителните плащания са налице структурни изменения в периода след въвеждане на първите пандемични ограничения (Атанасов, 2021).

Понятието здравни разходи се свързва със сумата на всички плащания, които правят икономическите субекти в сектор „Здравеопазване“. В потесен смисъл тези плащания могат да бъдат разделени условно в две големи групи – първата е диагностика, лечение и рехабилитация, а втората – защитата или превенцията на общественото здраве.

По правило първата група от разходи се заплащат изцяло или частично от специализирани институции, каквито са публичните осигурители и застрахователните компании. В процеса на финансиране на разходите за здравни услуги участват пациентите (домакинствата), в случаите на доплащане на тяхната стойност, когато осигурителят и/или застрахователят не поемат, по реда на сключените договори, цялата стойност на лечението.

Процесът на финансиране на здравните разходи трябва да създава условия за извършване на здравните услуги при съответното качество в рамките на съществуващите стандарти, да се осигурят стимули и възможности за разширяване на дейността на извършителите на здравна помощ (т.нар. лечебни заведения) и поддържането им в добро финансово състояние. Непосредствен ефект от начина на финансиране на здравните разходи е достъпността до потребление на здравните блага.

Разходите по защита на здравето се посрещат обикновено изцяло от правителството чрез Министерство на здравеопазването, на което е поверено и цялостното администриране и контрол върху системата.

На базата на механизмите на финансиране на здравните разходи би могло да се предположи как би се отразила пандемията от Covid-19. Увеличаването на броя хоспитализираните пациенти с типичните симптоми рефлектира върху нарастване най-вече на преките текущи болнични разходи. Освен тях болниците извършиха и допълнителни и непредвидени капиталови разходи, поради нуждата от реорганизации и придобиване на дълготрайни активи. Покриването на тези разходи става по линия на клиничните пътеки, но и поради извънредния характер на пандемичната ситуация, чрез допълнителни трансфери от бюджета на Министерство на здравеопазването и на НЗОК.

Във времевите интервали на пика на първите три пандемични вълни, поради спиране на плановия прием в болничните лечебни заведения, оперативните разходи на някои отделения търпят свиване. Т.е., от една страна, ако растат разходи, породени от разкриването на нови болнични легла и хоспитализирането на повече пациенти в инфекциозните отделения или в специализираните, временно откривани, Covid отделения, то от друга, намаляват оперативните разходи на някои отделения, заради забрана на плановия прием. Общият ефект от тези процеси намира своя обобщен израз в сумата на здравноосигурителните плащания на НЗОК. С положителен знак към нарастване на разходите на болниците са и хоспитализациите или престоя, направени в резултат на усложнения, причинени от вируса (т.нар. дългосрочен Covid). В тази посока са допълнителните разходи, породени от лечението на пациенти в тежко състояние, причинено от вируса.

На лекарите, медицинските сестри и останалия медицински персонал в болничните лечебни заведения, както и на извършителите на медицинска помощ от доболничната сфера бяха приети за изплащане допълнителни месечни възнаграждения. През 2020 г. тези плащания са за сметка на бюджета на НЗОК, като чрез вътрешно преразпределение и запазване на общия баланс те се определяха с решения на Надзорния съвет. От 2021 г. те са предвидени за заплащане по реда на годишния закон на бюджета на НЗОК. За сметка на държавния бюджет и като част от здравните разходи са разходите за придобиване на ваксини, както и тяхната промоция и поставяне.

За сметка на домакинските бюджети остават таксите, заплащани за болничен престой в случаите на хоспитализация, изследвания за антитела в определени случаи и др., като например медикаменти за домашно лечение.

Следователно в резултат на пандемията от Covid-19 нарастват всички групи от разходи, според техния източник:

- на публичния осигурител с величината на разходите за нови хоспитализации и лекуване на нараснал брой пациенти с усложнения и в тежко състояние;
- на държавния бюджет с придобиването на ваксини, тяхната промоция и поставяне, антигенни тестове, нови дълготрайни активи и др.;

- на домакинските бюджети с таксите за болничен престой, медикаменти за домашно и амбулаторно лечение, медицински тестове и др.

Целта на настоящото изследване е да се анализира динамиката на здравноосигурителните плащания за сметка на НЗОК, като бъде проверена хипотезата за наличие на статистически значими промени (структурни изменения) в хода на развитие на техния динамичен ред в периода на пандемията от Covid-19.

За постигането на целта се решават следните изследователски задачи:

- проучват се документи, свързани с промени в разходите на платеца на здравни услуги, произтичащи от пандемията;
- съставя се динамичен ред на здравноосигурителните плащания на НЗОК на месечна база за периода от м. януари 2018 г. до м. юли 2020 г., който се разделя условно на два подпериода до м. март 2020 г. и след това;
- изследват се трендовите функции на общия динамичен ред и на редовете от двата подпериода;
- изследва се за наличие на структурни изменения в построените динамични редове.

## **2. Материал и методи**

Използваните аналитични методи са документен анализ, дескриптивен и регресионен анализи, тест на Чоу за структурни изменения. Всички статистически тестове са проведени при 5 % - но равнище на значимост.

Проучват се документи, като:

- Законите за бюджетите на НЗОК за 2018 г., 2019 г., 2020 г. и 2021 г.;
- месечните и тримесечните отчети за касовото изпълнение на бюджета на НЗОК;
- Законите за държавните бюджети за 2020 г. и 2021 г.;
- Подзаконовни нормативни документи - Постановления на Министерски съвет и др.

## **3. Резултати и дискусия**

През 2020 г. бяха направени три изменения и допълнения на годишния закон за държавния бюджет. Те касаеха размера на приходите, разходите и на бюджетното салдо, както и някои клаузи за управлението на държавния дълг. Прави впечатление факта, че промените от 2020 г. в частта за стойността на разходите и трансферите не засягат първоначално приетите, преди пандемията, средства, предназначени за бюджета на НЗОК. Те остават на стойност от 1,62 млрд. лв. през цялата година (ЗДБ на Р България за 2020 г., чл. 1, ал. 2). Промените в частта на разходите, касаят трансферите към НОИ, като увеличението е с близо 1,5 млрд. лв. над първоначалното предвидените

средства. Една част от последните допълнения в годишния закон за държавния бюджет, от м. ноември 2020 г., се отнасят пряко до финансиране на дейностите, свързани с превенция на разпространението на Covid-19, лечението на заразените лица или ограничаване на последствията от Covid-19 (чл. 68, ал.2 и чл. 102). В тази връзка се дава възможността на Министерски съвет да разрешава допълнителни разходи на първостепенните разпоредители с бюджет, в т.ч. и на НЗОК за сметка на икономии по бюджетите на други първостепенни разпоредители.

В рамките на 2020 г. с отделни актове на МС са извършени допълнителни разходи по бюджета на Министерство на здравеопазването за закупуване и предоставяне на държавните болнични лечебни заведения на дълготрайни активи, използвани в лечението и диагностичната им дейност (ПМС № 210 и ПМС № 212 от 13.08.2020 г.). Одобряват се разходи за допълнителни възнаграждения за работа в неблагоприятни условия (за медицинския персонал на първа линия) с ежемесечни решения на Надзорния съвет на НЗОК, което става от м. октомври 2020 г. С упражнявания в настоящия момент бюджет на НЗОК са регламентирани допълнителните трудови възнаграждения по категории персонал на засегнатите групи (ЗБНЗОК за 2020 г., чл. 5).

С три нормативни акта на Министерски съвет са определени средства в размер на 244 млн. лв. за придобиване на ваксини и лекарствени продукти за превенция и лечение на ковид инфекцията (ПМС № 401 от 22.12.2020 г., ПМС № 409 от 30.12.2020 г., ПМС № 342 от 4.12.2020 г.). Тези разходи са за сметка на бюджета на Министерство на здравеопазването в рамките на неговата програма по Профилактика и надзор на заразните болести.

На таблица 1 могат да бъдат видени субсидиите за осъществяване на медицинска помощ (средства, получавани от лечебните заведения), като част от субсидиите от консолидирания бюджет в периода на пандемията.

*Таблица 1. Субсидии на консолидирана база, в т.ч. за здравни дейности и медицинска помощ по тримесечия за периода януари 2020 – март 2021 г.*

<b>Показател от консолидираната фискална програма</b>	<b>Q1 - 2020</b>	<b>Q2 - 2020</b>	<b>Q3 - 2020</b>	<b>Q4 - 2020</b>	<b>Q1 - 2021</b>
Субсидии, в т.ч.:	417,1	1 058,4	1 198,4	2 358,9	978,6
- за нефинансови предприятия и организации с нестопанска цел	375,8	1 016,3	1 158,7	2 192,4	941,3
- за осъществ. на здравна дейност и мед. помощ	41,3	42,0	39,6	166,4	37,3

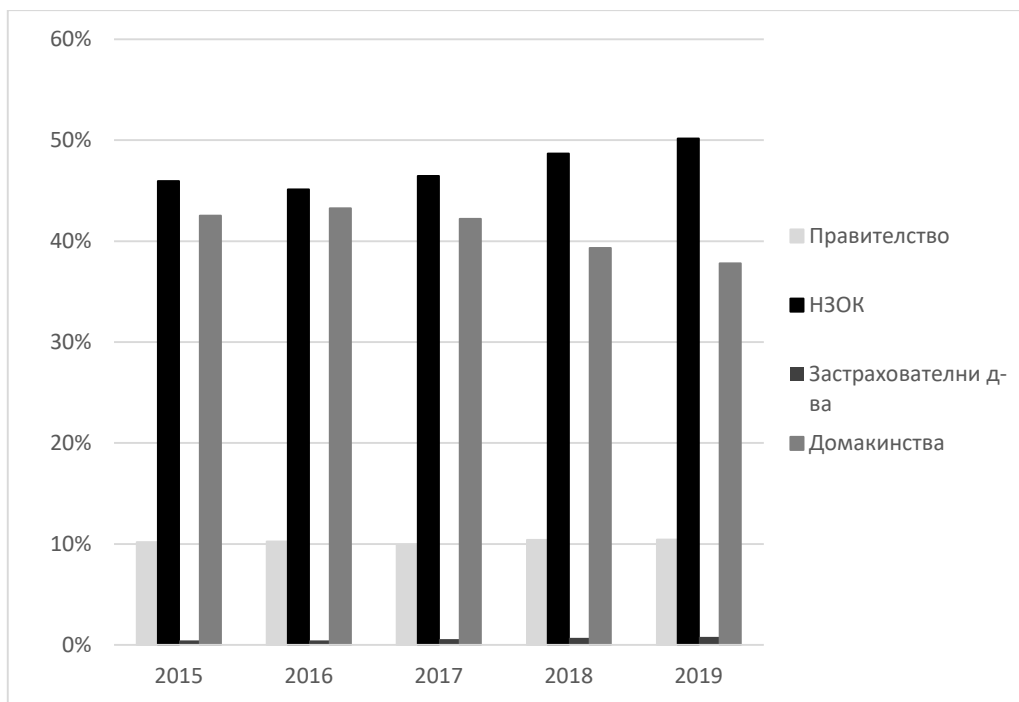


Субсидиите за здравни дейности и медицинска помощ са относително постоянни по тримесечия. Прави впечатление необичайно високата сума през четвъртото тримесечие на 2020 г. Ако бъде пренебрегната стойността от предпоследното наблюдение, средната тримесечна стойност на допълнителните публични здравни разходи под формата на субсидии, произтичащи от пандемичната обстановка на консолидирана база е 40,1 млн. лв., което е средно 4,2 % от всички субсидии.

Разходите за допълнителни възнаграждения на медицинския персонал в болничните лечебни заведения, както и тези за извършителите на медицински услуги в извънболничната система се определят с решения от Надзорния съвет на касата, като са за сметка на компенсирани промени в рамките на годишния ѝ бюджет (<https://www.nhif.bg/page/75>). От отчетите на здравната каса за разходите за допълнителни трудови възнаграждения за работа в неблагоприятна среда на медицинския персонал от болничните лечебни заведения към края на м. юли на 2021 г. възлизат на 107,7 млн. лв., което е средно месечно по 15,4 млн. лв. (<https://www.nhif.bg/search?search=1&sKey=%D0%B2%D1%8A%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F&dateFrom=01.04.2020&dateTo=01.09.2021&searchType=1>).

В съвременната структура на общите здравни разходи на България тези на НЗОК, в качеството ѝ на публичен осигурител и платец на извършителите на медицинска помощ заемат най-голям дял, колебаещ се между 46 % и 52 %. На фигура 1 може да бъде видяна структурата на здравните разходи на България за последните пет години с публично достъпни данни от информационния портал на Евростат.

Втори по тегло са разходите на домакинствата за здравеопазване или т.нар. директни плащания. Техният дял е един от високите за страните от ЕС, като достига до 43,3 % през 2016 г. Това състояние на структурата на разходите за здравеопазване с доста висок дял на директни плащания и незначително тегло на доброволното осигуряване, т.е. участие на застрахователните дружества, предопределя солидно финансово бреме за домакинствата и осезаемо затруднява финансово в определени случаи достъпът до потребление на здравни блага. Все пак в предпандемичната 2019 г. е налице благоприятна тенденция на свиване на директните плащания в относителен план, като в същото време расте дялът на плащанията на НЗОК в общата сума на разходите в отрасъла.

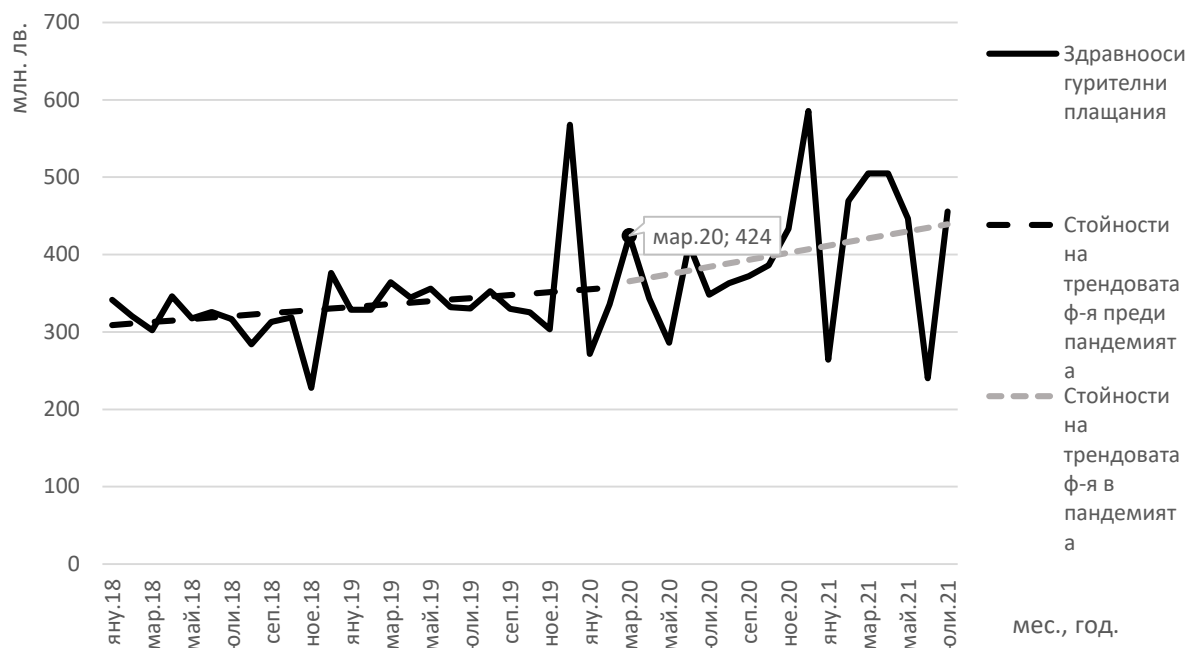


*Фигура. 1. Финансов микс на здравните разходи на Р България за периода 2015 г. – 2019 г. според схема на финансирането им.*

*Диаграмата е съставена от автора по данни от източник: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/HLTH\\_SHA11\\_HF\\_\\_custom\\_1272444/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/HLTH_SHA11_HF__custom_1272444/default/table?lang=en)*

Поради значително доминиращия финансов дял на публичния осигурител за оценка на количественото въздействие на пандемията върху разходите в здравната система бе построен динамичен ред с 43 месечни наблюдения на здравноосигурителните плащания. Последните са посочени в обобщен вид на база на отчитаните плащания по разходни параграфи от ЕБК – „39-00 Здравно-осигурителни плащания“, „42-00 Текущи трансфери, обезщетения и помощи за домакинствата“ и „42-19 Други текущи трансфери за домакинствата“. За решаването на тази задача бе осъществено наблюдение върху месечните и тримесечните отчети за касовото изпълнение на бюджета на НЗОК за периода януари 2018 г. – юли 2021 г. (<https://www.nhif.bg/page/235>). На фигура 2 е представен графично динамичният ред на месечните осигурителни плащания.

В рамките на целия период (n=43) съществува добре изразен процес на нарастване на сумата на здравноосигурителните плащания. Тази тенденция се дължи на номиналния растеж на доходите и на БВП. Но след м. март на 2020 г. влиза в действие и нов, неочакван фактор, какъвто е пандемията, пряка последица от която е нуждата от поемане на нови, допълнителни разходи. На таблица 2 са представени показатели от дескриптивната статистика за целия период, както и на двата подпериода – преди и по време на действие на пандемията.



Фигура. 2. Динамичен ред на месечните здравноосигурителни плащания от бюджета на НЗОК за периода – януари 2018 г.-юли 2021 г. и двете трендови линии, съответно в подпериодите преди и по време на пандемията.

Таблица 2. Показатели от дескриптивната статистика на целия наблюдаван период и на двата подпериода – преди и по време на пандемията

Показател	Период		
	януари 2018 - юли 2021	януари 2018 - февруари 2020	март 2020 - юли 2021
Брой наблюдения, n	43	26	17
Средна аритметична	360 498 590,84	333 119 750,69	402 372 111,06
Стандартна грешка на средната	12 059 875,27	11 079 142,56	22 161 059,55
Стандартно отклонение	79 081 890,68	56 492 764,10	91 372 389,30
Размах	357 848 284,00	339 868 790,00	345 468 724,00
Минимална стойност	227 842 611,00	227 842 611,00	240 222 171,00
Максимална стойност	585 690 895,00	567 711 401,00	585 690 895,00

Очерталата се тенденция е ясно видима и от данните от таблица 2. От нея също така става ясен и друг важен за изследването резултат – чувствително е нарастването на средната месечна стойност на плащанията, в периода на пандемията от 331,1 млн. лв. на 402,4 млн. лв. Едновременно с нарастването на средната е налице и процес на повишаване на колебанията на месечните здравноосигурителни плащания, като стандартното отклонение и размахът в периода на пандемията са почти два пъти по-високи в сравнение с времето преди първите мерки.

Трендовите линии в рамките на двата подпериода притежават характеристики, които потвърждават гореописаната тенденция. На фигура 2 се вижда, че линията на регресионните значения на времевата функция в периода на пандемията е по-стръмна от тази в периода преди налагането на първите мерки през м. март на 2020 г. Т.е. с навлизане в подпериода на пандемията е налице видимо пречупване на трендовата линия на здравноосигурителните плащания към повишаване на нейния наклон. На таблица 3 могат да бъдат видени някои показатели от регресионния анализ на времевите функции на плащанията за целия период и двата подпериода.

*Таблица 3. Показатели от регресионния анализ на времевите функции на целия наблюдаван период и на двата подпериода – преди и по време на пандемията.*

Показател	Период		
	януари 2018-юли 2021	януари 2018-февруари 2020	март 2020-юли 2021
Регресионен коефициент	3 022 486,21	1 933 202,87	4 614 761,86
Равнище на значимост на оценката, (p-value)	0,00113	0,19649	0,32319
Сума от квадратите на остатъците, RSS	2,02171E+17	7,432E+16	1,24894E+17

Оценката на регресионния коефициент на времевата функция в подпериода на пандемията, макар и да е статистически незначима ( $p\text{-value} > 0,05$ ), е повече от два пъти по-висока от тази в предходния период. С други думи, ако бъде пренебрегнат свободният член от времевите функции, средно месечното нарастване на здравноосигурителните плащания е в размер на 4,61 млн. лв. след м. март на 2020 г. при 1,93 млн. лв. за времето преди това. За всичките 43 наблюдения оценката на регресионния коефициент е достоверна и показва средномесечен ръст на плащанията на касата към извършителите на здравна помощ в размер на 3,02 млн. лв.

При наложилите се процеси на установено нарастване на здравните разходи (в наблюдавания случай на публичните такива) интерес представлява въпросът каква е количествената оценка и каква е силата на настъпилите промени след м. март на 2020 г.?

В търсене на отговор на въпроса може да бъде приложен тестът на Чоу (Chow, 1960) за структурни изменения или стабилност на динамичния ред от януари 2018 г. до юли 2021 г. Нулевата хипотеза в случая гласи, че не съществуват статистически достоверни различия между регресионните коефициенти и свободните членове в подпериодите. За проверка се използва таблицата на F-разпределението, като тестовата статистика се определя чрез следната зависимост при наличие на две подсъвкупности (Dougherty, 2011):

$$F(k; n - 2k) = \frac{\frac{RSS_p - RSS_A - RSS_B}{k}}{\frac{RSS_A + RSS_B}{n - 2k}}, \quad (1)$$

където:

$n$  – брой наблюдения в общата съвкупност;

$k$  – брой на оценяваните параметри в регресионното уравнение;

$RSS_p$  – сума от квадратите на остатъците на регресионната функция на общата съвкупност;

$RSS_A$  – сума от квадратите на остатъците на регресионната функция на първата съвкупност;

$RSS_B$  – сума от квадратите на остатъците на регресионната функция на втората съвкупност.

Нулевата хипотеза се отхвърля, ако е изпълнена следната зависимост  $F(2; n-2k) > F_{\text{табл}}$ . При два оценявани параметъра във всеки от подпериодите, т.е. при  $k=2$  и  $n=43$ , емпиричната характеристика от формула 1 приема стойност  $F(2; 39) = 0,289$ . Критичната стойност при степени на свобода 2 и 39 от таблицата на F-разпределението е 3,238, което не позволява да бъде отхвърлена нулевата хипотеза за равенство между регресионните оценки на коефициентите на наклона и на секателните.

Въпреки ясно видимата тенденция на увеличаване на здравните разходи на публичното стопанство в периода на пандемията, при така формираният динамичен ред и проведено наблюдение, не се доказват статистически достоверни различия между коефициентите на наклона на времевите функции преди и след първите ограничителни мерки. Този резултат още означава, че разделянето на две части – преди и след пандемията, съответно с 26 и 17 на брой наблюдения, не осигурява по-добри оценки на регресионния коефициент и на свободния член, от колкото тези от обединения динамичен ред.

#### 4. Заключение

Възникналата епидемиологична, а и в следствие пандемична обстановка, генерира несигурност, затрудни значително икономическото развитие и доведе до свиване на публичните приходи. Правителството реагира, като увеличи публичните разходи с цената на бюджетен дефицит, придържайки се към критериите за не надвишаване на 3%-ното му ограничение спрямо БВП. По отношение на подпомагане на извършителите на здравна помощ, на подобряване на достъпна до лечение на пациентите бяха увеличавани трансферите към НЗОК, при условия за запазване на общия баланс на консолидирана основа. По подобен начин бяха преразпределяни средства през 2020 г. за допълнителни възнаграждения на медицински персонал и на извършителите на медицинска помощ в извънболничния сектор, а в бюджета на касата за 2021 такива суми бяха планирани и законово приети.

Финансовата подкрепа на общественото здраве доведе до отчетливо изразена тенденция на нарастване на разходите на НЗОК, но тестът за структурни изменения не потвърждава наличието на статистически значими промени. В тази насока бъдещи изследвания с отчитане на разходите и мерките през четвъртата корона вирусна вълна и евентуално последващи такива, е твърде вероятно да потвърдят по-значимо нарастване на разходите за здравеопазване с източник публични осигурителни плащания.

#### **Използвани източници**

- Атанасов, Н. (2021). Ранни въздействия на COVID върху консолидирания държавен бюджет. *Управление и образование*, 17 (1), 60-66.
- Chow, G. (1960). Tests of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions. *Econometrica*, 28(3), 591-605. doi:10.2307/1910133
- Dougherty, C. (2011). Introduction to Econometrics. Fourth Edition, Oxford University Press. 245-247
- Закон за държавния бюджет на Р България за 2020 г., ДВ, бр. 100 от 20.12.2019 г., изм., бр. 28 от 24.03.2020 г., изм. и доп., бр. 34 от 9.04.2020 г., бр. 60 от 7.07.2020 г., доп., бр. 98 от 17.11.2020 г.
- ПМС № 210 от 13.08.2020 г. за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за 2020 г., ДВ, бр.73 от 18.8.2020 г.
- ПМС № 212 от 13.08.2020 г. за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за 2020 г., ДВ, бр.73 от 18.8.2020 г.
- Закон за бюджета на НЗОК за 2021 г., ДВ, бр. 103, 4.12.2020 г.
- ПМС № 401 от 22.12.2020 г. за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за 2020 г., ДВ брой: 110, 29.12.2020 г.
- ПМС № 409 от 30.12.2020 г. за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за 2020 г., ДВ брой: 2, 08.01.2021 г.
- ПМС № 342 от 4.12.2020 г. за одобряване на допълнителни разходи по бюджета на Министерството на здравеопазването за сметка на икономии на разходи и/или трансфери по бюджетите на други първостепенни разпоредители с бюджет по държавния бюджет за 2020 г. ДВ 104, 08.12.2020 г.
- <https://www.nhif.bg/page/75> - последно видяно на 07.08.2021 г.
- <https://www.nhif.bg/search?search=1&sKey=%D0%B2%D1%8A%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F&dateFrom=01.04.2020&dateTo=01.09.2021&searchType=1> – последно видяно на 07.08.2021 г.
- <https://www.nhif.bg/page/235> - последно видяно на 08.09.2021 г.

# ПОДХОДИ И ПРАКТИКА НА ДЪРЖАВНОТО ФИНАНСИРАНЕ НА ПУБЛИЧНОТО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ

Доц. д-р Пламен Йорданов<sup>1</sup>  
Гл. ас. д-р Маргарита Николова<sup>2</sup>

**Резюме:** Финансовата организация на публичното пенсионно осигуряване е немислима без участието на държавата. Цел на настоящия доклад е да бъдат представени подходи и съпоставени практики на държавно финансиране на пенсионноосигурителните системи в контекста на демографските и икономически предизвикателства и социалната адекватност на отпусканите плащания.

**Ключови думи:** социално осигуряване, финансиране на социалното осигуряване, системи за финансиране на социалното осигуряване, държавно финансиране на социалното осигуряване

**JEL:** H55

## APPROACHES AND PRACTICE OF STATE FINANCING OF PUBLIC PENSION INSURANCE

**Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD**  
**Head Assist. Prof. Margarita Nikolova, PhD**

**Abstract:** *The financial organisation of the public pension insurance is unthinkable without the state's participation. The purpose of the paper is to present approaches and compare practices of state financing of pension systems in the context of demographic and economic challenges and the social adequacy of payments.*

**Key words:** *social security, social security financing, social security financing systems, state social security financing*

**JEL:** H55

### 1. Въведение

Финансовата организация на публичното пенсионно осигуряване се свързва с конкретните решения, регламентиращи формирането, управлението и разпределението на осигурителния фонд (Йорданов, 2017). Тя, особено в условията на ограничени възможности за акумулиране на текущи постъпления от осигурителни вноски в обем, достатъчен за гарантиране на поеманите ангажименти за извършване на осигурителни плащания, се оказва немислима без участието на държавата.

---

<sup>1</sup> p.yordanov@uni-svishtov.bg , СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

<sup>2</sup> m.i.nikolova@uni-svishtov.bg , СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Участието на държавата при финансиране на публичното пенсионно осигуряване може да се осъществява в различни форми и по различен начин, което, дори и мотивирано с постигането на желан социален ефект, не следва да бъде в разрез с икономическия фундамент на осигурителните отношения. Цел на разработката е да бъдат представени подходи и съпоставени практики на държавно финансиране на пенсионноосигурителните системи в контекста на демографските и икономически предизвикателства и социалната адекватност на отпусканите плащания.

## **2. Подходи към финансовата организация на публичното пенсионно осигуряване**

Финансовата организация на публичното пенсионно осигуряване, обвързвана с процесите на формиране, управление и разпределение на осигурителния фонд, е своеобразната икономическа конкретизация на изравняването на риска в условията на променящи се численост и състав на осигурителната съвкупност и параметри на социално-икономическо развитие. Тя е свързващото звено между приходите и разходите на осигурителната система, насочено към постигане на необходимия компромис между икономически възможното и социално желаното равнище на отпусканите пенсии, гарантиращо еквивалентността на насрещните плащания в хода на функциониране на осигурителните отношения. Свидетелство за коректността на организационните решения е липсата на трайни дефицити на осигурителната система.

Появата на дефицити в осигурителната система могат да бъдат обяснени както с допуснати неточности при осигурителнотехническата аргументация на функционалните зависимости между размера на събираните осигурителни вноски и поеманите задължения за извършване на осигурителни плащания, в т.ч. и поради възприемане на твърде оптимистични допускания относно промените в числеността и състава на осигурителната съвкупност и/или параметрите на социално-икономическо развитие, така и с налагането на организационни решения, несъобразени с икономическите логика и механизъм на осигурителната защита, свързани с размерите на осигурителната вноска и режима на осигурителните плащания.

Възможните решения за гарантиране на трайната и устойчива способност на публичното пенсионно осигуряване да покрива вменените му задължения по извършване на осигурителни плащания, като функция от неговата финансова организация, могат да бъдат представени по следния начин:

- текущите разходи по извършване на осигурителни плащания да бъдат за сметка на текущите собствени приходи на системата през съответния период, което изисква размерът на събираната през въпросния период осигурителна вноска да бъде обвързан най-малкото с коефициентите на зависимост и заместване (Актюерски доклад. 2019 г., стр. 47 - 48);



- текущите разходи по извършване на осигурителни плащания да бъдат за сметка на предварително събран, обособен и управляван за тази цел ресурс;

- текущите разходи по извършване на осигурителни плащания да бъдат покривани както от текущите собствени приходи на системата, така и от предварително събран, обособен и управляван за тази цел ресурс.

Първият от посочените варианти следва логиката на т.нар. разходо-покривно финансиране (плащане в движение), кореспондиращо с текущото изравняване на риска в осигурителната съвкупност по осигурени лица, по осигурители и по място, вторият от посочените варианти следва логиката на т.нар. капиталопокривно финансиране, кореспондиращо с дългосрочното изравняване на риска по време, а третият е комбинация от първите два. Така представени, вариантите на финансова организация на публичното пенсионно осигуряване не само не изключват, а дори изискват гарантиращото пряко (с финансов ресурс) или косвено (чрез многообразието от регулативни механизми за въздействие) участие на държавата при финансиране на публичното пенсионно осигуряване.

### **3. Практика на участието на държавата при финансиране на публичното пенсионно осигуряване в някои страни от ЕС**

Показателни за възприетите на национално равнище решения относно финансовата организация и държавното финансиране на публичното пенсионно осигуряване в конкретните демографски и социално-икономически условия са последните обобщени и оповестени от Евростат към средата на 2021 г. данни за състоянието на системите за социална защита през 2018 г. (виж Таблица 1):

- Италия е страната от ЕС с най-голям относителен дял на населението на възраст 65 и повече навършени години от общата численост на населението на страната – 22,6%. Делът на лицата с пенсия, отпусната без преценка на нуждата, в общата численост на населението на страната е 29,7%, средният размер на изплащаните пенсии при старост представлява 58,84% от средната брутна работна заплата. Приходите от осигурителни вноски представляват 15,2% от произведения Брутен вътрешен продукт и 51,13% от общите приходи на системата за социална защита. Те са и основният приходоизточник на пенсионноосигурителната система в страната, като ангажиментите на държавата са свързани с покриване на евентуален дефицит. (Comparative tables, n.d.);

- Дания е страната с най-голям относителен дял на лицата с пенсия, отпусната без преценка на нуждата, в общата численост на населението – 36,0%, при дял на населението на възраст 65 и повече навършени години в общата численост на населението 19,3%. Основен елемент на пенсионната система на страната е системата на т.нар. народни пенсии, организирана

като обезпечаване и финансирана с общи данъчни постъпления. Тя е допълвана от система за пенсии, свързани с трудова дейност, организирана на осигурителен принцип и финансирана с вноски. Държавата участва във финансирането на системата на пенсиите за трудова дейност като поема осигурителните вноски през периодите на получаване на социални плащания от подлежащи на задължително осигуряване лица (Comparative tables, n.d.);

- Нидерландия е страната, която заема второ място по дял на лицата с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в общата численост на населението (33,2%) и дял на приходите от осигурителни вноски в произведения Брутен вътрешен продукт (20,5%). При дял на лицата на възраст 65 и повече навършени години в общата численост на населението 18,9%, средният размер на една пенсия за старост, отпусната без преценка на нуждата представлява 41,22% от средната брутна работна заплата за страната. Публичното пенсионно осигуряване се финансира предимно с вноски, събирани от всички лица с доходи, които подлежат на облагане в страната. Държавата покрива евентуален дефицит (Comparative tables, n.d.);

- Испания е страната с най-голямо равнище на средния размер на пенсията за старост, отпусната без преценка на нуждата спрямо средната брутна работна заплата в страната (58,56%), с дял на лицата на възраст 65 и повече навършени години и с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в общата численост на населението, съответно, 19,2% и 22,5%. Общият размер на приходите от осигурителни вноски в страната представляват 13,3% от произведения Брутен вътрешен продукт и 59,06% от общите приходи на системата за социална защита. Публичното пенсионно осигуряване се финансира предимно чрез вноски, а държавата покрива изплащането на пенсии в гарантираните минимални размери (Comparative tables, n.d.);

- Германия е страната с най-голям дял (20,7%) на приходите от осигурителни вноски в произведения Брутен вътрешен продукт. Средният размер на пенсиите при старост, отпуснани без преценка на нуждата, представлява 30,95% от средния размер на брутната работна заплата. Типичен и основен приходоизточник на публичното пенсионно осигуряване в страната са събираните осигурителни вноски, които покриват приблизително 2/3 от общите разходи на публичното пенсионно осигуряване. Държавното финансиране покрива останалата приблизително 1/3 част от разходите и се осъществява под формата на обща държавна субсидия, определяна съобразно динамиката на брутните работни заплати и размера на осигурителните вноски, еднократни държавни субсидии за покриване на вноските на осигурени лица през периоди на отглеждане на деца и пряко финансиране на част от плащанията, отпуснани по германското пенсионно законодателство (Comparative tables, n.d.);

Таблица 1. Дял на лицата на възраст 65+ години и с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в числеността на населението, равнище на пенсия при старост (без преценка на нуждата) спрямо средната брутна заплата и приходи за социална защита в страните от ЕС през 2018 г.

	Лица на възраст 65+ год. в числен. на насел. (%)	Лица с пенсия в числ. на насел. (%)	Равнище на пенс. при старост* спрямо ср. БРЗ	Приходи на системата за социална защита				
				от осигурителни вноски				От държ. в % от прих. за соц. заш.
				Мил. Евро	Евро на жител	В % от БВП	В % от прих. за соц. защита	
Белгия	18,7	29,3	41,03	79 926,36	6 994,48	17,4	59,37	38,77
България	21,0	18,1	29,34	5 906,61	840,79	10,5	58,04	40,16
Чехия	19,2	19,9	38,51	31 685,49	2 980,78	15,0	75,51	23,29
Дания	19,3	36,0	18,55	20 301,66	3 504,13	6,7	18,62	75,61
Германия	21,4	31,6	30,95	695 514,54	8 389,22	20,7	65,59	32,88
Естония	19,6	16,0	34,7	3 085,32	2 333,87	11,9	74,60	25,29
Ирландия	13,8	15,8	52,39	20 090,19	4 127,57	6,1	38,64	57,81
Гърция	21,8	27,8	54,35	27 117,86	2 526,61	15,1	54,33	40,68
Испания	19,2	22,5	58,56	159 663,60	3 411,78	13,3	59,06	39,77
Франция	19,7	34,2	44,56	469 395,95	7 009,48	19,9	58,17	38,78
Хърватия	20,1	23,3	32,52	7 213,50	1 763,32	13,9	59,77	36,74
Италия	22,6	29,7	58,84	268 937,00	4 451,00	15,2	51,13	47,01
Кипър	15,9	20,3	50,38	2 083,21	2 394,31	9,7	47,68	46,48
Латвия	20,1	15,4	34,15	2 658,32	1 379,39	9,1	59,08	40,40
Литва	19,6	16,8	32,86	5 615,76	2 004,52	12,3	73,24	25,67
Люксембург	14,3	23,1	48,14	7 265,35	11 950,57	12,1	52,44	46,60
Унгария	18,9	17,2	34,28	15 802,97	1 616,58	11,6	67,58	32,15
Малта	18,8	15,2	43,04	692,78	1 429,51	5,5	36,10	61,94
Нидерландия	18,9	33,2	41,22	158 807,00	9 216,02	20,5	61,76	22,88
Австрия	18,7	28,9	45,98	70 100,61	7 929,47	18,2	62,92	35,65
Полша	17,1	19,7	46,66	69 335,36	1 825,83	13,9	70,64	17,65
Португалия	21,5	25,6	53,06	25 073,04	2 438,10	12,2	47,64	44,15
Румъния	18,2	15,2	31,83	25 006,36	1 284,19	12,2	80,27	19,09
Словения	19,4	21,9	38,08	7 171,71	3 458,09	15,6	71,17	27,14
Словакия	15,5	18,3	40,97	11 531,36	2 117,10	12,9	70,50	26,36
Финландия	21,4	30,8	42,85	32 294,57	5 855,21	13,8	44,83	49,18
Швеция	19,8	30,9	46,34	69 653,45	6 845,40	14,8	47,82	49,93
Об. кралство	18,2	28,6	39,23	268 584,61	4 041,28	11,1	38,78	48,86

\* Отпусната без преценка на нуждата.

Източник – Евростат: (Indikatoren zur Bevölkerungsstruktur auf nationaler Ebene [DEMO\_PJANIND\_custom\_1217821]); (Bevölkerung am 1. Januar nach Alter und Geschlecht [DEMO\_PJAN\_custom\_1217797]); (Einnahmen nach Typen [SPR\_REC\_SUMT\_custom\_1154991], 2021); (Rentenempfänger am 31. Dezember [SPR\_PNS\_BEN\_custom\_1201632], n.d.); (Nettojahresverdienste [EARN\_NT\_NET\_custom\_1201678], n.d.); (Renten [SPR\_EXP\_PENS\_custom\_1201639], n.d.)

- Люксембург е страната с най-голям абсолютен размер на приходите от осигурителни вноски на жител от населението (11950,57 Евро), при дял на населението на възраст 65 и повече навършени години и на лицата с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в общата численост на населението, съответно, 14,3% и 23,1%. Средният размер на пенсията за старост, отпускана без преценка на нуждата представлява 48,14% от средния размер на brutната работна заплата в страната. Публичното пенсионно осигуряване, като цяло, се финансира с осигурителни вноски, определяни в размер 24,0% (2021 г.) върху brutната работна заплата и всички доплащания в пари и в натура (с изключение на плащанията за извънреден труд), с граници, съответно, не по-малко от 2201,93 Евро и не повече от 11009,65 Евро на месец (2021 г.), поемани поравно от лицата, работодателите и държавата. Извън това държавата поема изцяло осигурителните вноски за определени категории лица, както и покриването на евентуален дефицит на публичната пенсионноосигурителна система (Comparative tables, n.d.);

- Румъния е страната с най-голям дял на приходите от осигурителни вноски в общите приходи на системата за социална защита – 80,27%. С дял на лицата на възраст 65 и повече навършени години и с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в общата численост на населението, съответно, 19,2% и 22,5%, равнището на средния размер на пенсията при старост, отпусната без преценка на нуждата, спрямо средната brutна работна заплата е 31,83%. Публичното пенсионно осигуряване се финансира предимно с вноски. Държавата покрива евентуален дефицит и поема осигурителните вноски за определени категории лица, подлежащи на осигуряване, през периодите на получаване на обезщетения при безработица или неработоспособност (Comparative tables, н.д.);

- Малта е страната с най-нисък дял на приходите от осигурителни вноски в произведения Брутен вътрешен продукт (5,5%) и в общите приходи за социална защита (36,10%). При дял на лицата на възраст 65 и повече навършени години и с пенсия, отпусната без преценка на нуждата в общата численост на населението, съответно, 18,8% и 15,2%, равнището на средния размер на пенсията за старост, отпусната без преценка на нуждата, спрямо средната brutна работна заплата е 43,04%. Публичното социално осигуряване се финансира с вноски, като Държавата покрива разликата между приходите и разходите на осигурителната система (Comparative tables, н.д.).

#### **4. Участие на държавата при финансиране на публичното пенсионно осигуряване в България**

Освен като платец на осигурителни вноски за осигуряването на определени категории осигурени лица и за признаване на определени периоди за осигурителен стаж, държавата покрива недостига на собствени приходи на публичната пенсионноосигурителна система. Технологично това се осъщес-

твява с утвърждаването на целеви трансфери и суми за провеждане на осигуряването на определени категории лица по бюджета на съответните фондове и допълнителни трансфери от централния/държавния бюджет за покриване на недостига от средства по бюджета на Националния осигурителния осигурителен институт, който е част от консолидирания бюджет на Държавното обществено осигуряване.

Показателни за състоянието и трайната невъзможност на публичното пенсионно осигуряване в България да акумулира текущ приход от осигурителни вноски, достатъчен за покриване на разходите за пенсии, са официално оповестяваните статистическите данни. Средният основен размер на една пенсия за осигурителен стаж и възраст, отпусната като първа лична пенсия към 31.12.2020 г. е 437,99 лв. (Статистически годишник пенсии 2020 г., стр. 123), което е 29,84% от обявената от Националния статистически институт (Наети лица и средна брутна работна заплата през второто тримесечие на 2021 година) средна брутна работна заплата в страната през м. декември 2020 г. (1468 лв.)= През 2020 г. приходите от осигурителни вноски на фонд „Пенсии“ покриват 52,7% от изплащаните пенсии и добавки (Държавното обществено осигуряване през 2020 г., стр. 118).

## **5. Заключение**

Параметрите на финансовата организация на публичното пенсионно осигуряване в България предопределят и внушителното участие на държавата като гарант на платежоспособността на осигурителната система при текущото финансиране на публичните пенсии за трудова дейност. Логичното обяснение е дадено от експерти на НОИ – обявеният действителен размер на събираната осигурителна вноска за пенсия, по разчети за 2020 г., е 16,4% и представлява 57,54% от необходимите 28,5% (Актьорски доклад. 2019 г., стр. 48).

Дискутираните и очаквани продължаващи промени в минималните и основните размери на пенсиите за трудова дейност, дори и за сметка на ресурси на държавния бюджет, особено ако са свързани с допълнително преразпределение, налагано по административен път, разрушава фундаменталната еквивалентна обвързаност между осигурителния принос и насрещната престация и обуславя постепенното обезличаване и трансформиране на публичното пенсионно осигуряване в обезпечаване. Показателна в това отношение е и оповестената информация за нарастване дела на лицата, наети на минимална работна заплата от 17,7% през 2017 г. до 20,1% през 2020 г. и 21,8% към м. юни на 2021 г. (Основни резултати от наблюдението на потребителските цени и заплата за издръжка, юни 2021., ИССИ на КНСБ), което може да бъде възприемано и като своеобразна ответна реакция (в сфери и дейности, където това е възможно) на осигурените лица и бизнеса.

Очевидно е, че държавното финансиране на публичното пенсионно осигуряване се превръща в негов неотменен атрибут, наложен в хода на естественото му развитие. Отпусканите пенсии, като израз на персоналното

безусловно право на иск върху осигурителните плащания, изискват необходимото предварително текущо персонално участие с вноски в достатъчен обем (като част от текущите трудови доходи) и през достатъчно продължителен времеви период. Това позволява необходимото участие на държавата при тяхното текущо финансиране да бъде обвързвано с дългосрочното изравняване на риска по време и възприемано като своеобразен аналог на управлението на акумулирани временно свободни ресурси с доходност, обусловена от развитието на трудовите пазари и динамиката на осигурителния доход (Павлов, 2011, стр. 33), типично за мениджмънта на частните капиталопокривни пенсионни схеми. Подобен подход към проблемите на организацията на държавното финансиране на публичните пенсии за трудова дейност провокира дискусията относно възможностите за неговото персонализиране по логиката и чрез инструментариума на икономическия механизъм на функциониране на публичното пенсионно осигуряване.

#### **Използвани източници**

Йорданов, П. (2017). *Икономика на социалното осигуряване (учебно пособие за дистанционно обучение)*. Свищов: АИ „Ценов“.

Павлов, Н. (2011). *Осигурителни схеми*. Фабер.

*Актюерски доклад. 2019 г.* (н.д.). Извлечено от Национален осигурителен институт:

[https://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/analysis/ActuarialReport\\_2019.PDF](https://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/analysis/ActuarialReport_2019.PDF)

*Държавното обществено осигуряване през 2020 г.* (н.д.). Извлечено от Национален осигурителен институт:

[https://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/analysis/DOO\\_%20prez\\_2020.pdf](https://www.noi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/analysis/DOO_%20prez_2020.pdf)

*Наети лица и средна брутна работна заплата през второто тримесечие на 2021 година.* (н.д.). Извлечено от Национален статистически институт:

[https://nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/EmplySalary2021q2\\_07PI42S.pdf](https://nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/EmplySalary2021q2_07PI42S.pdf)

*Основни резултати от наблюдението на потребителските цени и заплата за издръжка, юни 2021., ИССИ на КНСБ.* (н.д.). Извлечено от КНСБ:

[https://drive.google.com/file/d/1Z2vD\\_LNNm\\_6GIKaEw01ZD78mvlZgzup5/view](https://drive.google.com/file/d/1Z2vD_LNNm_6GIKaEw01ZD78mvlZgzup5/view)

*Статистически годишник пенсии 2020 г.* (н.д.). Извлечено от Национален осигурителен институт:

[https://www.nssi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/statistics/pensii/YEARBOOK\\_Pensions\\_2020.pdf](https://www.nssi.bg/images/bg/about/statisticsandanalysis/statistics/pensii/YEARBOOK_Pensions_2020.pdf)

*Comparative tables.* (н.д.). Извлечено от MISSOC:

<https://www.missoc.org/missoc-database/comparative-tables/>

# ФИСКАЛНИТЕ ОБЛЕКЧЕНИЯ ЗА ЛИЦА С УВРЕЖДЕНИЯ КАТО ПРИКРИТИ СОЦИАЛНИ ПЛАЩАНИЯ ПРИ ИНВАЛИДНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Пламен Йорданов<sup>1</sup>  
Ас. д-р Йордан Йорданов<sup>2</sup>  
Докторант Жанета Ангелова<sup>3</sup>

**Резюме:** В условията на разгръщаща се система за социална защита е необходимо преосмисляне на социалната философия на традиционните плащания при инвалидност в България. Цел на доклада е да бъдат представени фискалните облекчения за лица с увреждания, възприемани като прикрити социални плащания при инвалидност, предоставяни за сметка на публичен ресурс.

**Ключови думи:** социална политика, социална закрила при инвалидност, социални плащания при инвалидност, фискални облекчения за лица с увреждания.

**JEL:** H53; H55; E62

## FISCAL BENEFITS FOR PEOPLE WITH DISABILITIES SUCH AS DISGUISED SOCIAL BENEFITS FOR DISABILITY IN BULGARIA

Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD  
Assist. Prof. Yordan Yordanov, PhD  
Janeta Angelova, PhD Student

**Abstract:** In the conditions of an expanding social protection system, it is necessary to rethink the social philosophy of the traditional disability payments in Bulgaria. The purpose of the paper is to present the fiscal relief for disabled people, perceived as concealment of social disability benefits, used at the expense of public resources.

**Key words:** social policy, social protection for disability, social payments for disability, fiscal relief for disabled people.

**JEL:** H53; H55; E62

---

<sup>1</sup> p.yordanov@uni-svishtov.bg , СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

<sup>2</sup> y.yordanov@uni-svishtov.bg , СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

<sup>3</sup> janetaa90@abv.bg , СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

## **1. Въведение<sup>4</sup>**

Независимо че остават извън обхвата на институционализираните плащания от системата за социална защита, специфичното регламентиране на задълженията на лицата с увреждания в контекста на функционирането на системата на публичните финанси има пряко отношение към техните разполагаеми доходи, респ. – към възможностите за удовлетворяване на техните общи и специфични потребности. Това придава определени социални измерения на предоставяните данъчни облекчения и освобождаването на лицата с увреждания от заплащане на някои такси - обвързвани с основните проблеми пред социализацията на инвалидите в обществото (заетост, образование, мобилност и др.), на практика те допълват институционализираните традиционни плащания (и услуги) при инвалидност, предоставяни в рамките на провежданата социална защита.

Цел на доклада е да бъдат представени фискалните облекчения за лица с увреждания, възприемани като прикрити социални плащания при инвалидност, предоставяни за сметка на публичен ресурс, една част от които са пряко насочени и се ползват от лицата с увреждания, а други са косвени – те стимулират извършването на дейности в подкрепа на нормалното съществуване на инвалидите.

## **2. Данъчни облекчения с пряка насоченост към лица с увреждания в България**

Данъчното законодателство на Република България съдържа редица разпоредби, пряко насочени в подкрепа на лица с увреждания. Като такива могат да бъдат посочени:

1. Възприемането на социалните плащания, в т.ч. и при инвалидност, като необлагаеми доходи, на основание разпоредбите на чл. 13 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица (Закон за данъците върху доходите на физическите лица. ДВ, бр. 95 от 24.11.2006 г.). За целите на данъчното облагане такива са:

- Доходите от задължително осигуряване в България или в чужбина (чл. 13, ал. 1, т. 6);

- Доходите от допълнително доброволно осигуряване, получени след придобиване право на допълнителна пенсия; доходите от инвестиции на техническите резерви, получени по застрахователни договори; доходите от инвестиции на активите на фондовете за допълнително пенсионно осигуря-

---

<sup>4</sup> Настоящият доклад отразява част от резултатите от работата по Научноизследователски проект № 12 – 2020 „Възможности за оптимизиране режима на плащанията от публичното пенсионно осигуряване в контекста на системните връзки между социалните плащания и услуги при инвалидност в България” към Институт за научни изследвания на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.



ване, разпределени по индивидуалните партии на осигурените лица – доколкото имат отношение към формирането на доходи при инвалидност (чл. 13, ал. 1, т. 7);

- Застрахователните обезщетения, когато е настъпило застрахователно събитие – доколкото могат да бъдат обвързвани с настъпила инвалидност (чл. 13, ал. 1, т. 14);

- Помощите и добавките от социално подпомагане, получени на основание на Закона за хората с увреждания, Закона за закрила на детето, Закона за семейни помощи за деца или на друг нормативен акт, както и обезщетенията и помощите при безработица, получени на основание на нормативен акт – доколкото имат отношение към формирането на доходите на лица с увреждания (чл. 13, ал. 1, т. 15);

- Помощи от организации със социална дейност, създадени със закон, и от юридически лица с нестопанска цел, регистрирани за осъществяване на общественополезна дейност – доколкото имат отношение към формирането на доходите на лица с увреждания (чл. 13, ал. 1, т. 16);

- Суми, получени на основание Закона за семейни помощи за деца, както и суми за издръжка, получени от правоимащи лица съгласно разпоредбите на Семейния кодекс – доколкото имат отношение към формирането на доходи при инвалидност (чл. 13, ал. 1, т. 17).

2. Регламентираното право на ползване на данъчно облекчение за лица с намалена работоспособност.

Съгласно чл. 18 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица:

- Сумата от годишните данъчни основи за лица с 50 и с над 50 на сто намалена работоспособност, определена с влязло в сила решение на компетентен орган, се намалява със 7920 лв., включително за годината на настъпване на неработоспособността и за годината на изтичане срока на валидност на решението (ал. 1);

- Месечната данъчна основа за доходи от трудови правоотношения на лица с 50 и с над 50 на сто намалена работоспособност се намалява с 660 лв., включително за месеца на настъпване на неработоспособността и за месеца на изтичане срока на валидност на решението (ал. 2). Съгласно чл. 42, ал. 3 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица, при авансово удържане на данъка за доходи от трудови правоотношения, месечната данъчна основа се намалява с размера на данъчното облекчение.

Съгласно чл. 28, ал. 2 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица, годишната данъчна основа за доходите от стопанска дейност като едноличен търговец се намалява с разликата между 7920 лв. и размера на ползваното облекчение, включително за годината на настъпване на неработоспособността и за годината на изтичане срока на валидност на решението - за лица с 50 и с над 50 на сто намалена работоспособност, определена с влязло в сила решение на компетентен орган.

Съгласно чл. 43, ал. 2 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица, лице с 50 и над 50 на сто намалена работоспособност, придобило доход от стопанска дейност по чл. 29 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица (доходи от дейност на физическите лица, регистрирани като земеделски стопани; доходи от дейност на физическите лица за производство на преработени или непреработени продукти от селско стопанство, включително от продажба на произведена декоративна растителност, доходи от горско стопанство, включително от събиране на диворастящи билки, гъби и плодове, доходи от ловно стопанство и от рибно стопанство; авторски и лицензионни възнаграждения, включително за доходи от продажба на изобретения, произведения на науката, културата и изкуството от техните автори, както и за възнаграждения за изпълнения на артисти-изпълнители; доходи от упражняване на занаят, които не се облагат с патентен данък по реда на Закона за местните данъци и такси; доходи от упражняване на свободна професия или възнаграждения по извънтрудови правоотношения), дължи авансово данък за доходи от стопанска дейност по чл. 29, след като облагаемият доход на лицето от всички източници на доход, придобит от началото на данъчната година и подлежащ на облагане с данък върху общата годишна данъчна основа, намален с удържаните или внесените за сметка на лицето задължителни осигурителни вноски, превиши 7920 лв. Във връзка с това лицето, придобиващо дохода, удостоверява степента на намалена работоспособност с валидно към датата/датите на изплащане на дохода експертно решение на ТЕЛК/НЕЛК, копие от което се представя еднократно пред платеща на дохода, когато той е задължен да удържа и внася данъка.

Съгласно чл. 44, ал. 2 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица, лице с 50 и над 50 на сто намалена работоспособност дължи авансово данък за доходи от наем или от друго възмездно предоставяне за ползване на права или имущество, след като облагаемият доход на лицето от всички източници на доход, придобит от началото на данъчната година и подлежащ на облагане с данък върху общата годишна данъчна основа, намален с удържаните или внесените за сметка на лицето задължителни осигурителни вноски, превиши 7920 лв. Във връзка с това лицето, придобиващо дохода, удостоверява степента на намалена работоспособност с валидно към датата/датите на изплащане на дохода експертно решение на ТЕЛК/НЕЛК, копие от което се представя еднократно пред платеща на дохода, когато той е задължен да удържа и да внася данъка.

Съгласно § 10а от Преходните и заключителни разпоредби на Закона за данъците върху доходите на физическите лица:

- правото на данъчно облекчение се ползва от лицата с определени с валидно решение на компетентен орган 50 и над 50 на сто вид и степен на увреждане (ал. 1, в сила от 01.07.2009 г.);

- Лицата, на които до 31 декември 2009 г. пожизнено е определена степен на трайно намалена работоспособност по реда на Закона за здравето, и лицата, които са с пожизнено определена степен на трайно намалена работоспособност по силата на § 3 от Преходните и заключителните разпоредби на Закона за здравето<sup>5</sup>, се смятат с пожизнено определени вид и степен на увреждане (ал. 2, в сила от 01.07.2009 г.);

- Лицата с намалена работоспособност 50 и над 50 на сто, установена след навършване на възрастта за придобиване право на пенсия за осигурителен стаж и възраст по чл. 68 от Кодекса за социално осигуряване, както и лицата, навършили възраст за придобиване право на пенсия за осигурителен стаж и възраст по чл. 68 от Кодекса за социално осигуряване, в срока на решението на ТЕЛК (НЕЛК), ползват данъчно облекчение за лица с намалена работоспособност независимо от определения в експертното решение срок (ал. 3, в сила от 01.01.2012 г.).

3. Регламентираното право на данъчни облекчения с разпоредби на Закона за местните данъци и такси (Закон за местните данъци и такси. ДВ, бр. 117 от 10.12.1997 г.)

Съгласно чл. 25, ал. 2 от Закона за местните данъци и такси, за имот, който е основно жилище на лице с намалена работоспособност от 50 до 100 на сто, данъкът се дължи със 75 на сто намаление. В случай че е установено деклариране на повече от едно основно жилище, облекчението не се прилага и данъкът се дължи в пълен размер за всяко от жилищата и за периода, в който едновременно те са декларирани като основни жилища

Съгласно чл. 48, ал. 1, т. 2 от Закона за местните данъци и такси, даренията за лечение на граждани на държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, както и на технически помощни средства за хора с увреждания, се освобождават от данък. Във връзка с това е необходимо лицето да представи договор за дарение, от който е видно, че дарението е направено за лечение или за технически помощни средства за хора с увреждания, както и медицински документи, удостоверяващи съответното заболяване.

Съгласно чл. 58, ал. 1, т. 4 от Закона за местните данъци и такси, лекият автомобил - собственост на лице с намалена работоспособност от 50 до 100 на сто, с обем на двигателя до 2000 куб.см и с мощност до 117,64 kW, се освобождава от данък върху превозните средства.

Съгласно чл. 61м, ал. 1, т. 1 от Закона за местните данъци и такси, физическите лица, включително едноличните търговци, с 50 и с над 50 на сто намалена работоспособност, определена с влязло в сила решение на ком-

---

<sup>5</sup> Лицата, на които до 31 декември 2004 г. е определен срок за степен на трайно намалена работоспособност, при навършване на 65-годишна възраст се смятат с пожизнено определена степен на трайно намалена работоспособност (Закон за здравето. ДВ, бр. 70 от 10.08.2004 г., стр. § 3 от ПЗР).

патентен орган, които подлежат на облагане с патентен данък, могат да ползват намаление на патентния данък в размер 50 на сто, ако извършват дейността лично и не наемат работници за тази дейност през цялата данъчна година.

Съгласно § 1 от Допълнителните разпоредби на Закона за местните данъци и такси, при определяне размера на личния доход, като основа за изчисляване размера на дължими данъци и такси, не се има предвид добавката за чужда помощ на лицата с намалена работоспособност или вид и степен на увреждане над 90 на сто.

Съгласно § 4а от Преходните и заключителни разпоредби на Закона за местни данъци и такси, лицата с определени с валидно решение на компетентен орган вид и степен на увреждане от 50 до 100 на сто се ползват с правата на лица с намалена работоспособност от 50 до 100 на сто.

Съгласно § 20 от Заключителните разпоредби към Закона за изменение и допълнение на Закона за местните данъци и такси (Закон за изменение и допълнение на Закона за местните данъци и такси. ДВ, бр. 112 от 2003 г.), лицата с увреждания, трайно намалената работоспособност на които е установена след навършване на възрастта за придобиване право на пенсия за осигурителен стаж и възраст или са навършили тази възраст в срока на решението на ТЕЛК (НЕЛК), ползват правата си по този закон пожизнено независимо от определения в експертното решение срок.

4. Регламентираното право на освобождаване от винетна такса.

Съгласно чл. 10в от Закона за пътищата (Закон за пътищата. ДВ, бр. 26 от 29.03.2000 г.), лице с 50 и над 50 на сто намалена работоспособност или вид и степен на увреждане се освобождава от заплащане на винетна такса за един лек автомобил - негова собственост или съпружеска имуществена общност, с обем на двигателя до 2000 куб. см и мощност до 117,64 kW (160 к.с.). При същите условия от заплащане на винетна такса се освобождават лицата или семействата, отглеждащи деца с трайни увреждания до 18-годишна възраст и до завършване на средното образование, но не по-късно от 20-годишна възраст.

Електронната винетка, издадена при тези условия, не следва пътното превозно средство в случай на прехвърляне на собствеността върху него, като загубва валидност от деня на прехвърлянето. Прехвърлителят е длъжен да уведоми Агенция „Пътна инфраструктура“ за извършеното прехвърляне незабавно, но не по-късно от три работни дни, като в противен случай няма право да му бъде издадена нова безплатна електронна винетка до изтичането на първоначалната валидност на издадената във връзка с прехвърленото пътено превозно средство.

5. Регламентираното право на освобождаване от такси в държавни висши училища.

Съгласно чл. 95, ал. 7, т. 2 от Закона за висшето образование (Закон за висшето образование. ДВ, бр. 112 от 27.12.1995 г.), от заплащане на такси в

държавните висши училища се освобождават лица с трайни увреждания и намалена работоспособност 70 и над 70 на сто.

### **3. Данъчни облекчения с косвена насоченост към лица с увреждания в България**

Като данъчни облекчения с косвено въздействие върху доходите на лицата с увреждания могат да бъдат възприемани предвидени в Закона за данъците върху доходите на физическите лица и в Закона за корпоративното подоходно облагане (Закон за корпоративното подоходно облагане. ДВ, бр. 105 от 22.12.2006 г.) данъчни облекчения за дарения.

Съгласно чл. 22, ал. 1 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица, сумата от годишните данъчни основи се намалява с размера на направените през годината дарения (но не повече от 5% от сумата на годишната данъчна основа) в полза на специализирани предприятия или кооперации на хората с увреждания, вписани в регистъра по чл. 83 от Закона за хората с увреждания<sup>6</sup>, както и в полза на Агенцията за хората с увреждания.

Съгласно чл. 22г, ал. 1 от Закона за данъците върху доходите на физическите, сумата от годишните данъчни основи на местни физически лица и на чуждестранни физически лица, установени за данъчни цели в държава - членка на Европейския съюз, или в друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, се намалява с 2000 лв. за отглеждане на дете с 50 и с над 50 на сто вид и степен на увреждане, определени с влязло в сила решение на компетентен орган. Данъчното облекчение се ползва както за годината, през която са установени видът и степента на увреждане, така и за годината на изтичане срока на валидност на решението.

Съгласно чл. 31, ал. 1, т. 8 от Закона за корпоративното подоходно облагане, за данъчни цели се признават счетоводни разходи за дарения в общ размер до 10 на сто от положителния счетоводен финансов резултат (счетоводната печалба), когато разходите за дарения са направени в полза на хора с увреждания, както и за технически помощни средства за тях.

### **4. Заключение**

През 2012 г., препоръчвайки разширяване обхвата на системите за социална защита и равнището на предоставяните плащания, Международната организация на труда обвързва постигането на желаните завишени минимални стандарти на социална сигурност със специфичните режими на данъчно облагане (предимно с т.нар. отрицателно данъчно облагане) и активната политика по заетостта, като специфично допълнение на традиционно

---

<sup>6</sup> Регистърът на специализираните предприятия и кооперации на и за хора с увреждания се поддържа и е достъпен на сайта на Агенцията за хората с увреждания (Регистър на специализираните предприятия и кооперации на и за хора с увреждания).

попадащите в обхвата на социалнозащитните системи осигуряване, обезпечаване и подпомагане (МОТ. Рекомендация № 202 от 14.06.2012 г. о минималних уровнях социальной защиты). Подобен подход естествено провокира дискусия относно необходимостта и възможностите за оползотворяване потенциала на разгърнатата (и разгръщаща се) система от данъчни преференции в съчетание с подкрепената заетост за лицата с увреждания чрез оптимизиране организационната рамка на традиционните социални плащания при инвалидност в България.

#### **Използвани източници**

- Закон за висшето образование. ДВ, бр. 112 от 27.12.1995 г. (n.d.). Retrieved 2021, from lex.bg: <https://lex.bg/laws/ldoc/2133647361>*
- Закон за данъците върху доходите на физическите лица. ДВ, бр. 95 от 24.11.2006 г. (n.d.). Retrieved from lex.bg: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135538631>*
- Закон за здравето. ДВ, бр. 70 от 10.08.2004 г. (n.d.). Retrieved from <https://www.lex.bg/laws/ldoc%20/2135489147>*
- Закон за изменение и допълнение на Закона за местните данъци и такси. ДВ, бр. 112 от 2003 г. (n.d.). Retrieved 2021, from lex.bg: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2134174720>*
- Закон за корпоративното подоходно облагане. ДВ, бр. 105 от 22.12.2006 г. (n.d.). Retrieved from lex.bg: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135540562>*
- Закон за местните данъци и такси. ДВ, бр. 117 от 10.12.1997 г. (n.d.). Retrieved from lex.bg: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2134174720>*
- Закон за пътищата. ДВ, бр. 26 от 29.03.2000 г. (n.d.). Retrieved 2021, from lex.bg: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2134914560>*
- МОТ. Рекомендация № 202 от 14.06.2012 г. о минималних уровнях социальной защиты. (n.d.). Retrieved from Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов: <https://docs.cntd.ru/document/499076410>*
- Регистър на специализираните предприятия и кооперации на и за хора с увреждания. (n.d.). Retrieved from Агенция за хората с увреждания: <https://ahu.mlsp.government.bg/portal/se/>*

# ОТРАЖЕНИЕ НА КОВИД-19 ВЪРХУ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ПЛАЩАНИЯ ПО ЗАСТРАХОВКА „КАСКО“ НА МПС В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Румен Ерусалимов<sup>1</sup>

**Резюме:** Един от основните показатели за развитието на застраховането в даден раздел, клон или вид е размера на изплатените от застрахователите обезщетения за претърпените от застрахованите щети. В настоящото изследване се прави опит за оценка влиянието на въведените в България мерки за справяне с пандемията, предизвикана от корона вируса SARS-CoV-2, върху застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС.

**Ключови думи:** застраховане, щети, обезщетения, Ковид-19

**JEL:** G22

## IMPACT OF COVID-19 ON MOTOR CASCO INSURANCE INDEMNITIES IN BULGARIA

Assoc. Prof. Rumen Erusalimov, PhD

**Abstract:** One of the main indicators for the development of the insurance in a given section, branch or type is the amount of the indemnities paid by the insurers for the damages suffered by the insured. In this study, an attempt is made to assess the impact of the measures introduced in Bulgaria to deal with the pandemic caused by the coronavirus SARS-CoV-2 on the Motor Casco Insurance indemnities.

**Key words:** insurance, damages, indemnities, Covid-19

**JEL:** G22

### Въведение

Започналата в Азия през 2019 година епидемия, причинена от нов корона вирус SARS-CoV-2, бързо се разпространи и придоби вида на световна пандемия. В резултат, различните държави реагираха по различен начин, но общото между тях беше налагането на ограничения, свързани най-вече с изолацията и социалната дистанция между хората. Пандемията се отрази върху цялата световна икономика. Повечето отрасли бяха засегнати, но като че ли най-осезателно пострадаха секторите транспорт, туризъм, хотелиерство и ресторантьорство.

Целта на настоящото изследване е да се оцени влиянието на въведените у нас мерки за преодоляване на пандемията върху застрахователните плащания по една от най-популярните застраховки в България.

---

<sup>1</sup> R.erusalimov@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

В хода на изследването ще бъдат съпоставени изплатените от застрахователните дружества, опериращи на българския застрахователен пазар, обезщетения по застраховка „Каско“ на МПС през предпандемичната 2019 г. с тези от 2020 година и ще бъдат потърсени причините за евентуално получилите се разлики.

## **1. Фактори, влияещи върху застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС**

Уреждането на щетите в общото застраховане е процес познат в практиката под наименованието „ликвидация на щетите“. Този процес може да се определи като съвкупност от последователни действия, с които се цели да се установи:

- настъпването на застрахователното събитие;
- наличието на застрахователен случай;
- размера на настъпилата щета;
- размера на застрахователното обезщетение, което застрахователят ще изплати.

Процесът започва с оглед и констатация на щетите, след което се преминава към оценка на техния размер. Крайната фаза на ликвидацията на щетите е изплащането на застрахователното обезщетение. Върху размера на изплатените от застрахователите обезщетения влияят, пряко или косвено, редица фактори, на които ще обърнем внимание в следващото изложение.

### *1.1. Основни фактори, влияещи върху застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС*

Върху размера на застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС пряко влияние оказват два основни фактора:

- броя на застрахователните случаи и
- застрахователната сума (поетата от застрахователите отговорност) на застрахованите обекти.

Тези фактори, от своя страна, зависят от:

- броя на застрахованите моторни превозни средства;
- поведението на участниците в пътното движение;
- честотата на проявление на природните рискове;
- стойността на застрахованите автомобили;
- формата на застраховане, прилагана от застрахователите и т.н.

Данните в Таблица 1 (Вж. Табл. 1.) показват увеличаване със 7,29% на броя на застрахованите МПС през 2020 г., спрямо предпандемичната 2019 година, както и нарастване размера на поетата от застрахователите отговорност, изразена чрез застрахователната сума по сключените през текущата



година застраховки. Логично, по-големият брой застраховани обекти и по-голямата по-голяма отговорност би следвало да доведе и до по-голям брой на пострадалите, изразен чрез броя на предявените от застрахованите претенции за изплащане на застрахователно обезщетение. Данните, оповестени на официалната страница на Комисията за финансов надзор обаче, показват противоположен резултат (Комисия за финансов надзор, н.д.). През 2020 година се отчита намаляване с 11,18% на броя на предявените претенции, като те от 296 388, през 2019 година, спадат на 263 194, въпреки увеличения брой на застрахованите обекти. Спад с 4,67 процентни пункта се забелязва и при честотата на предявените през 2020 година претенции. Една от причините за тези противоречиви резултати се дължи на наложените от държавата мерки, във връзка с ограничение разпространението на появилия се в края на 2019 година нов корона вирус.

*Таблица 1. Фактори, влияещи върху застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС за периода 2019-2020 година*

Година	Брой застраховани обекти (бр.)	Брой предявени претенции (бр.)	Честота на предявените претенции (%)	Застрахователна сума по сключени през т. г. застраховки (лв.)
2019	1 093 103	296 388	27,11%	19 748 848 622
2020	1 172 761	263 194	22,44%	20 184 422 817

*Източник: КФН*

### *1.2. Предпоставки за влияние на Ковид кризата върху застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС*

На 13 март 2020 г., само 5 дни след първия доказан случай на заразен български гражданин с вируса SARS-CoV-2, Народното събрание с единодушно гласуване обяви извънредно положение в цялата страна за срок от един месец, което в последствие беше удължено до 13 май същата година. От 14 май 2020 г., с Решение на Министерски съвет, е обявена извънредна епидемична обстановка, която след няколко последователни удължавания е в сила и до днес.<sup>2</sup> През различни периоди от 2020 година движението между отделните областни центрове беше силно ограничено. Въведени бяха контролно пропускателни пунктове на входовете на областните градове. Град Банско беше изцяло блокиран, а жителите и гостите в него поставени под карантина за 14 дни. Столицата също беше почти напълно блокирана за периода 17-21 април 2020 г. (Великденските празници).

В резултат на описаните мерки, придвижването в страната беше затруднено, а трафика на автомобили ограничен. Засилените проверки по пътищата от страна на полицията доведоха и до намаляване на скоростта, с

<sup>2</sup> Към момента на написване на доклада, с Решение на Министерски съвет от 25.08.2021 г., извънредната епидемична обстановка е в сила до 30.11.2021 г.

която обикновено се движат МПС по републиканската ни пътна мрежа и която в повечето случаи е причина за пътно транспортни произшествия (ПТП). Описаните обстоятелства допринесоха за намаляване броя на ПТП, а от там и до намаляване броя на пострадалите.

*Таблица 2. Брой на пътно транспортните произшествия в България за периода 2019-2020 година*

Година	Тежки ПТП	Леки ПТП	Общ брой ПТП	Загинали при ПТП	Ранени при ПТП
2019	6730	28409	35139	628	8499
2020	5710	22393	28103	463	7121

*Източник: МВР- Главна дирекция „Национална полиция“*

Според данните, изнесени от МВР, общият брой на ПТП през 2020 г. намалява с 20,02%, в сравнение с 2019 година. Намалението е както при тежките ПТП, при които има загинали и/или ранени, така и при леките ПТП, при които са налице само материални щети (Министерство на вътрешните работи, н.д.).

Намалелият брой на ПТП в страната, вследствие ограничения трафик, неминуемо доведе и до намаляване както на броя на пострадалите (загинали или ранени), така и на размера на претърпените от гражданите имуществени щети, което е предпоставка и за намаляване на застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС.

## **2. Развитие на застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС**

Един от основните показатели за развитието на застраховането в даден раздел, клон или вид е размера на изплатените от застрахователите обезщетения за претърпените от застрахованите щети. Процесът на уреждане (ликвидация) на щетите е пряко свързан с основната функция на застраховането: възмездяване на вреди (щети), възникнали при настъпване на случайни събития. Във връзка с целите на изследването ще съпоставим застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС

*Таблица 3. Промяна на застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС за периода 2019-2020 година*

Година	Застрахователна сума по сключени през т. г. застраховки (лв.)	Изплатени през т.г. застрахователни обезщетения (лв.)	Показател за ефективност на застрахователната сума (%)
2019	19 748 848 622	230 754 322	1,17
2020	20 184 422 817	222 530 284	1,10

*Източник: КФН и изчисления на автора*

Въпреки коментирания по-горе нараснал брой на застрахованите МПС, данните, изнесени в Таблица 3, показват намаляване с 3,56% на застрахователните плащания по застраховка „Каско“ на МПС за 2020, спрямо 2019 година и то при увеличаване с 2,21% на поетата от застрахователите отговорност. Същото се забелязва и при показателя за оцетимост на застрахователната сума, чрез който е прието да се определя основната вероятност за настъпване на застрахователен случай (Ерусалимов, 2016, стр. 62). Този показател намалява с 0,07 процентни пункта, което рефлектира върху намаляването големината на риска по застраховка „Каско“ на МПС.

### **Заклучение**

Наложеният от държавата ограничения при придвижването през 2020 година, във връзка с разпространението на Ковид-19 не доведоха до намаляване броя на застрахованите моторни превозни средства. Напротив статистиката отбелязва ръст със 7,29% на броя на сключените „Каско“ застраховки и нарастване с 2,21% на поетата от застрахователите отговорност. Обратно на нормалната логика, увеличеният брой на застрахованите обекти и нарасналата отговорност на застрахователите не допринесоха за нарастване на броя на предявените пред застрахователите претенции и съответно до увеличаване размера на изплатените обезщетения. Напротив, при последните два показателя се отбелязва значителен спад. Причините за него могат да се търсят в различни посоки, но основната причина за констатирания спад са наложените мерки по отношение на придвижването в страната, които рефлектираха върху чувствителното намаляване (с 20,02%) на пътно транспортните произшествия, а от там и до намаляване на претърпените от гражданите имуществени и неимуществени вреди.

### **Използвани източници**

Ерусалимов, Р. (2016). *Актюерство. Част трета*. В. Търново: Фабер.

Комисия за финансов надзор. (н.д.). *Статистика/Застрахователен пазар/Общо застраховане*. Изтеглено на 31 август 2021 г. от Комисия за финансов надзор: [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)

Министерство на вътрешните работи. (н.д.). *Полезна информация/Безопасност на пътя/Статистика*. Изтеглено на 31 август 2021 г. от Министерство на вътрешните работи. Пътна полиция: <https://www.mvr.bg/opp>

# ДИГИТАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА СПРАВЕДЛИВОСТ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ

Доц. д-р Силвия Топлева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Дигитализацията и високите технологии променят необратимо съвременния икономически ред и стопанските отношения. Наред с разширените възможности на бизнес пространството на добавената стойност и иновационната проактивност, технологичната революция на Индустрия 4.0 задълбочава социално-икономическите неравенства и обостря проблема за справедливостта.*

**Ключови думи:** *дигитализация, справедливост, добавена стойност, иновации, неравенство*

**JEL:** D20; Q10; O33

## DIGITALIZATION AND SOCIO-ECONOMIC JUSTICE - CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Assoc. Prof. Silviya Topleva, PhD

**Abstract:** *Digitalization and high technology are irreversibly changing the modern economic order and economic relations. Along with the expanded opportunities of the value added business space and innovative proactivity, the technological revolution of Industry 4.0 deepens socio-economic inequalities and exacerbates the problem of justice.*

**Key words:** *digitalization, justice, value added, innovation, inequality*

**JEL:** D20; Q10; O33

### 1. Въведение

Човечеството днес обитава високотехнологичната среда на информационните и комуникационните технологии. Отвъд мултимедийния ефект на високите технологии прозира изграждането на изцяло нова система на обществена и икономическа организация. Тя се основава на революцията на знанието, информацията, алгоритмите и иновациите. Те форматират дигиталната икономика на информационното общество, с неговите противоречия и конфликти.

Непрестанният устрем към иновации и геният на хуманистичното съзидание постепенно отвеждат човечеството в измеренията на Третата и Четвъртата индустриални революции, базирани на производителното приложение на информационните и комуникационни технологии, които еволюират в всеобхватна дигитализация и стремеж към генериране на висока

---

<sup>1</sup> topleva@uft-plovdiv.bg, Университет по хранителни технологии - Пловдив

добавена стойност. Източник на фундаменталната иновационна технологична промяна е Интернет. В световен план потребителите на глобалната мрежа са около 5 168 780 607 (Internet World Stats, 2021). Потреблението на Интернет в ЕС постоянно нараства, като през 2020 г. 85% от европейците сърфират поне веднъж седмично в мрежата. В България, делът на населението в тази категория е 95%. Същевременно намалява делът на хората, които никога не са използвали Интернет – 9% за ЕС. Най-широк набор от онлайн дейност извършват гражданите на Финландия, Швеция, Нидерландия и Дания (Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 Use of internet services).

Съвременните икономически, производствени и обществени системи в различна степен интернализират своята дейност технологичния напредък, свързан с натрупването на знания и по-висшите нива на комплексност на информацията и системите за нейната организация, внедряване и приложение. Информационализмът трансформира стопанската практика, производствените технологии и икономическите отношения, като същевременно обостря проблемите на социално-икономическата справедливост.

Целта на настоящия доклад е да очертае контурите на социално-икономическите неравенства и проблемите на справедливостта в епохата на дигитализацията, добавената стойност и високотехнологичните иновации.

## **2. Ареали на неравенствата и справедливостта в дигиталната среда**

Развитието на информационните и комуникационните технологии е двигател на иновациите, добавената стойност, ефикасността и по-високата ефективност. Дигитализацията на частния и публичния сектор се превръща в източник на нова висококвалифицирана трудова заетост, богатство и растеж. Дигитализацията извежда неравенството в развитието между хората и страните на нова плоскост. Достъпът до нови технологии, внедряването им в производствения процес и тяхното ефективно приложение маркират линията на социалното и глобално разделение.

Ползите на дигиталните технологии са съпътствани с нови вълни на социално разслоение, неравенство и напрежение. В световен план креативната творческа и високотехнологична дейност по разработката и създаването на иновативните продукти е съсредоточена в няколко водещи икономики, като САЩ, Япония, Германия, Китай и Южна Корея. В най-схематичен вид, останалият свят е пазар за високотехнологичните продукти. Качеството на живот се подобрява във всички страни, но разпределението на печалбите се отличава с висока неравномерност. Същевременно, интензифицирането на дигитализацията трансформира професионалната структура на постиндустриалната икономика. Дифузията на приложението на дигиталните технологии съдържа в себе си потенциал да изтласка реди-

ца професии в сферата на услугите (Рос, 2017).<sup>2</sup> От друга страна, високата степен на интеграция чрез информационните и комуникационни технологии, изразена в дигиталните приложения, позволява внедряване на свободата на транзакциите и пазарните принципи в редица държави по света.<sup>3</sup> Неравенството, обусловено от процеса на технологичното новаторство и уменията за производителното внедряване на продуктите му, се компенсира от относително улесненото изграждане на дигиталната инфраструктура. Дигиталните технологии биха могли да преодоляват зависимостта на нейното развитие в стопанския прогрес на човечеството.

Дигитализацията има различни проявления в различните страни в зависимост от историческия път, културата и институциите. В своята класическа статия М. Абрамович (1986) обосновава значението на т.нар. „социална способност“, за постигането на устойчив, висок и равномерен икономически растеж. Социалните способности в контекста на дигиталната среда могат да се идентифицират с технологичната компетентност, която е свързана основно със сферата на образованието, но нейните измерения обхващат и политическите, търговските, индустриалните и финансовите институции (Abramovitz, 1986, p.388).

Технологичният капацитет и способността за генериране на знания са основни конкурентни предимства на фирмите, организациите и страните. В този ред на мисли географията на високите технологии следва да оказва огромно въздействие върху глобалната икономика и нейната мрежова структура. В световен план се наблюдава концентрация на науката и технологиите в няколко държави от ОИСР. Тази структура на технологичното разпределение на познанията и иновациите маркира новото йерархично разделение на труда между отделните страни. Разделителната линия между страните позиционира най-напредналите и иновативни икономики, като създатели на технологично знание, функциониращо в условията на информационна икономика, а останалите страни – като технологично зависими икономики. По този начин, ареалите на неравенството и справедливостта в дигиталната среда обхващат международното разделение на труда, националната поляризация и междугруповото социално разслоение.

Изграждането на адекватна технологична инфраструктура и образователна система интензифицира процесите на глобално разпределение на информационните технологии в селективен модел на включване и изключ-

---

<sup>2</sup> Например, в дигитализацията на банковата сфера, банкоматите, които навлизат през 60-те години на XX в. в развитите индустриални страни, и онлайн банкирането от края на 90-те години на XX в. постепенно изместват банковите касиери. Голяма част от дейността на туристическите агенции се извършва ефективно от популярни ваканционни сайтове за резервации в Интернет.

<sup>3</sup> Широкото разпространение на мобилните телефони позволява на хората от редица изостанали райони в Африка и Югоизточна Азия да получават здравни услуги, да бъдат финансово независими и да бъдат пълноценни граждани (Рос, 2017).

ване. „Накратко, глобалната икономика се характеризира с фундаментална асиметрия между страните от гледна точка на тяхното ниво на интеграция, конкурентен потенциал и дял в печалбите от икономическия растеж“ (Кастелс, 2004, стр. 136). Това е резултат от нарастващата сегментация в технологичната включеност и изключеност на страните в глобалните мрежи и вериги за създаване и доставка на добавена стойност. „Новата икономика засяга всекиго и навсякъде, но тя е едновременно включваща и елиминираща, като границите на включване варират за всяко общество в зависимост от институциите и политиката“ (Кастелс, 2004, стр. 163).

Приложението на дигиталните технологии се простира от търговията през образованието и здравеопазването до политическото участие. В тази среда на преден план излизат дигиталните способности на хората, в основата на които са достъпа и уменията за работа във високотехнологичната информационна среда. В основата на тези умения е технологичната способност. Тя представлява способност за трансформиране на знанията и информационните технологии в полезни продукти и услуги. Технологичната способност е основата на икономическия растеж и неравенството в условията на Индустрия 4.0.

Технологичната способност характеризира организациите и секторите в икономиката, като представлява съвкупен израз на индивидуалните знания, умения и креативност. Тя е свързана с качествените характеристики на човешкия капитал в икономиката, производителното приложение на информационните и комуникационните технологии, ефективно възползване от възможностите на технологичния трансфер, образователните институции, научно-изследователските центрове, състоянието на околната среда, традициите, обичайте и др. В структурата на технологичната способност се преплитат индивидуални умения, обучение, опит и даровитост, институции, които обединяват индивидуалните знания, и общи цели, свързани с мотивацията за съзидание (Enos, 1977). Технологичната способност е свързана с иновационната активност и произтичащата от нея конкурентоспособност и производителност.

В ерата на дигиталната икономика корпоративният растеж се утвърждава като функция от разширяването на технологичните способности на компаниите да предоставят продукти с нарастваща добавена стойност. Икономическият модел на добавената стойност акцентира върху клиента и портфолиото на неговите потребности, което е свързано с трансформации в стратегическата ориентация на компаниите и в процесното и проектното осъществяване на дейността им (Alexieva et al., 2018; Kulova, 2020). Развитието на малките фирми във високотехнологичната иновационна среда на дигиталната икономика е особено зависимо от уменията им за трансформиране на знания чрез участието в различни консорциуми (Vichurova, 2019). Така, стимулирането на технологичната способност на компаниите в дигиталната ера се оказва ключов фактор за растеж и намаляване на структурните и функционални дисбаланси.

Липсата на компетентност и невъзможността за възползване от предимствата на информационните технологии дефинират социалното изключване в ерата на дигитализация. Липсата на дигитални умения лишава индивидите от качествено образование, развитие на потенциала, пълноценна, продуктивна и ефективна професионална реализация. Липсата на дигитални способности очертава линията на бедността в социалната среда на информационната икономика. Дигиталната некомпетентност, съчетана с ниската квалификация, ниските доходи и традиционната социална изключеност, мултиплицира бедността.

Дигитализацията засилва проявите на неравенство. ДиМаджио и Харджитай дефинират пет измерения на дигиталното неравенство, а именно електронно оборудване, самостоятелна употреба, умения, социална подкрепа и цел на използването на Интернет (DiMaggio and Hargittai, 2001). Фактори за наличието на дигитално неравенство са още доверието и позитивното отношение към новите технологии (Poc, 2017). Дефицитите в технологичната способност засягат не само индивидите, но и организациите. Технологичната революция прокарва линията на разделение в бизнес структурите. Фокусът на бедността тук е липсата на достъп и умения за внедряване и прилагане на новите технологии, високи разходи, ниска производителност и неефективност. Дигитализацията преформатира социалната структура на обществото и разширява дела на хората и групите, застрашени от социално-икономическо изключване и бедност.

Може да се обобщи, че ареалите на социално-икономическите неравенства и справедливост в дигиталната среда на иновациите и добавената стойност се простират на международно и национално равнище, като обхващат макро- и микроструктурата на технологичната способност на нациите и групите.

### **3. Възможности за намаляване на неравенствата и повишаване на справедливостта в дигиталната ера**

Съизмерването на социално-икономическата справедливост в епохата на дигитализация със знанията, уменията и възможностите за създаване и прилагане на иновативни технологични решения, я асоциира с развитието на технологичната способност. Това налага усилията на публичните и частните структури да бъдат фокусирани в повишаване на дигиталната грамотност на хората в сферата на производството, търговията, образованието, здравеопазването, банковото дело, културата, личните взаимоотношения, изявата на личността. Достъпът и съзидателната употреба на интернет са първостепенно условие за социално и икономическо развитие в света на дигитализацията. Наред с това, справедливостта се свързва и с повишените изисквания за безопасност и сигурност на прилаганите технологии. Дигиталната безопасност е от особено значение за децата и групите, застрашени от дигитална изключеност.



Дигиталните технологии разширяват възможностите за включване и участие на по-широк кръг хора в социалния и икономически живот на общността. Разпространението на ползите от дигитализацията се затруднява от необходимостта за наличие на високоспециализирани знания и умения. Дигиталната неграмотност е основната бариера пред повишаването на производителността, ефективността и растежа.

Източникът за намаляване на дигиталните неравенства е технологично-ориентираното образование (Grant and Eynon, 2017). Разширяването на достъпа до съвременните информационни и комуникационни технологии приобщава по-широки слоеве от населението към дигиталната среда.

Традиционно се приема, че справедливостта е приоритет на публичния сектор. Постигането на икономическа справедливост в дигиталната среда, обаче, изисква по-засилена роля на частния сектор. Подобряването на производителността, рентабилността и ефективността на бизнес организациите е функция от дигиталните компетенции на обществото. Липсата на специализирани знания и умения възпрепятства иновационната активност на фирмите, ефективността на производствения процес и реализацията на продукта. Частните структури са директно заинтересовани от повишаването на технологичната способност на индивидите и групите. Основната функция на бизнеса е производството и дистрибуцията на полезни продукти, а не обучението и формирането на специализирани знания. Необходимостта от изграждането и усъвършенстването на технологичния капацитет на човешкия капитал стимулира формирането на мрежови и клъстерни партньорства на образователни, научноизследователски, граждански и бизнес структури.

Може да се обобщи, че високотехнологичната дигитална среда, фокусирана върху знанията, уменията и иновационната проактивност, предопределя линията на социалното и икономическото неравенство да се отразява в технологичната способност на хората, компаниите и обществата. Преодоляването на социално-икономическите дисбаланси, породени от дефицитите в технологичните способности е функция от интегрираните публични и частни усилия. Мрежовата структура на дигиталната икономика обуславя водещата роля на частния сектор в този процес.

#### **4. Заключение**

В продължение на десетилетия, стремежът на технологичните иновации е да спомогнат за съкращаване на разходите и осъществяване на икономии на труд. Целта на иновационната активност в дигиталната икономика е повишаването на качеството, производителността и добавената стойност за заинтересованите страни. Иновационната среда олицетворява мрежовата архитектурата на публично-частното сътрудничество по създаването на добавена стойност в дигиталната икономика. Мрежовата среда осигурява комуникационната връзка между учените, изследователите, експертите, публичните институции, бизнес структурите и обществеността.

Социалните условия на поява на иновацията и приложението ѝ взаимно се проникват, влияят и трансформират в кръговрата на социално-икономическите неравенства и справедливостта в дигиталната ера. Технологичната способност, като основен фактор на справедливостта в дигиталната среда е резултат на познания, дадена институционална и индустриална среда, умения за дефиниране и разрешаване на технически проблеми, постигане на разходна, производителна и адаптивна ефективност, мрежово участие на производители и/или потребители, кумулативно предаване на знания чрез използване и реализация на иновацията. Така, предизвикателствата с неравенствата и справедливостта са свързани с технологичната способност на нациите, групите, фирмите и отделните хора. Възможностите за преодоляване на противоречията са закодирани в мрежовата структура на дигиталното общество, здраво скрепена в клъстерните консорциуми на публични и частни агенти.

Намаляването на неравенствата и повишаването на справедливостта в глобалната дигитална икономика чрез повишаването на технологичните способности на заинтересованите и уязвимите групи отвежда към постигането на по-висока добавена стойност и благосъстояние в дигиталната епоха.

#### **Използвани източници**

- Кастелс, М. (2004). Възходът на мрежовото общество, изд. „ЛИК“, С. Рос, А. (2017). Индустриите на бъдещето. HCM Медия, С.
- Abramovitz, M. (1986). Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind., in: *The Journal of Economic History*, vol. 46, pp. 385 – 406
- Alexieva, V., Teneva, T. and Yordanova, P. (2018) Survey of How Process Modeling Works in the Bulgarian Organizations, International Conference on High Technology for Sustainable Development, HiTech 2018 – Proceedings, DOI: 10.1109/HiTech.2018.8566320
- Bichurova, I. (2019). Innovative ability of small and medium-sized enterprises, *International Journal Knowledge, Scientific Papers*, Vol.31.1., June 2019, IKM-Skopje, pp.173-180
- Digital Economy and Society Index (DESI), <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>
- DiMaggio, P. and Hargittai, E. (2001). From the 'Digital Divide' to 'Digital Inequality': Studying Internet Use as Penetration Increases. Working Paper Series, 15, Center for Arts and Cultural Policy Studies
- Enos, J.L. (1977). More (or Less) on the Choice of Technique, with a Contemporary Example. *Seoul National University Economic Review* (December 1977), pp. 177-199 Grant and Eynon, 2017
- Internet World Stats, <https://www.internetworldstats.com/>
- Kulova, I. (2020). Methodology for Building System Processes in Companies for Successful International Business, *International scientific journal „Internauka“*. Series: „Economic Sciences“. 2020. №12. pp. 9-14. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-12-6791>

# ДЪЛГОСРОЧНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ НА ПАНДЕМИИТЕ – УРОЦИ ОТ НЯКОИ ПРЕДХОДНИ КРИЗИ

Гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров<sup>1</sup>

**Резюме:** *Икономическите последствия от COVID-19 кризата са вече силно осезаеми и се очаква да се задълбочат. Подобни явления обаче не са прецедент в човешката история. В доклада се прави опит да се изведат някои поуки от предходни пандемии. Тези уроци са важни за дългосрочното ни икономическо развитие, но често остават на заден план в актуалната дискуссията.*

**Ключови думи:** *COVID-19, икономически растеж, пандемии, макроикономически последствия, социални ефекти*

**JEL:** N10, O11, I15

## LONG-TERM ECONOMIC EFFECTS OF PANDEMICS – LESSONS FROM SOME PREVIOUS CRISES

Head Assist. Aleksandar B. Todorov, PhD

**Abstract:** *The economic consequences of the COVID-19 crisis are already very tangible and are expected to deepen. However, such phenomena are not a precedent in human history. The paper attempts to draw some lessons from previous pandemics. These lessons are important for our long-term economic development, but often remain in the background of the current discussion.*

**Key words:** *COVID-19, economic growth, pandemics, macroeconomic consequences, social effects*

**JEL:** N10, O11, I15

### 1. Въведение

Повечето от изследванията на икономическите последствия от актуалната пандемия са насочени към непосредствените ѝ ефекти. С оглед на задълбочаването на кризата и неимоверните усилия на правителствата по света е важно да се разбере рамката, в която се очаква да работи икономическата политика през следващите десетилетия. За това изглежда удачно да се обърне поглед към минали пандемии, през които човечеството вече е преминало. Настоящият доклад разглежда основните пандемични епизоди от последните сто години и очертава техните дългосрочни икономически ефекти на базата на резултати от актуални изследвания.

---

<sup>1</sup> atodorov@ue-varna.bg

## 2. Пандемични епизоди в съвременната човешка история

Увеличаващата се мобилност на все по-нарастващото човешкото население е съпътствана от разпространението на инфекциозни заболявания. С това пандемии – заразяването на значителна част от населението на света – се превръщат във все по-често повтарящо се явление. За последните 100 години човечеството става свидетел на най-малко десет значими пандемии (вж. Таблица 1).

Таблица 1. Десетте най-значими пандемии през 20. и 21. век

Ном.	Наименование	Период	Причинител	Смъртни случаи
1	Испански грип	1918 – 1920	H1N1	40 – 50 милиона
2	Азиатски грип	1957 – 1958	H2N2	1 – 4 милиона
3	Хонконгски грип	1968 – 1970	H3N2	1 – 4 милиона
4	СПИН	1981 – днес	ХИВ	25 – 35 милиона
5	SARS	2002 – 2003	SARS-CoV-1	~800
6	Грипна епидемия 2009	2009 – 2010	H1N1	20 000 – 500 000
7	Ебола	2014 – 2016	Ебола вирус	~11 000
8	Зика	2015 – 2016	Флавивирус	~18
9	MERS	2015 – днес	MERS-Cov	~850
10	COVID-19	2019 – днес	SARS-CoV-2	> 4,5 милиона (към 31 август 2021)

Източник: LePan (2020), Huremović (2019)

Испанският грип от 1918 – 1920 г. е пандемия, причинена от H1N1 щам на грипния вирус. Въпреки своето наименование истинският произход на епидемията е неизвестен – по време на Първата световна война в много от държавите публичната информация е цензурирана, а Испания е неутрална към този момент. Испанският грип се характеризира със много висока смъртност – точният брой смъртни случаи е неизвестен, но варира от 40 млн. до 50 млн. души, което я превръща в най-смъртоносна за последните сто години.

Азиатският грип е пандемия от 1957 – 1958 г. с причинител H2N2 щам на грипния вирус. За пръв път е установен в Южен Китай, който по това време не е член на Световната здравна организация (СЗО) и съответно не информира други държави относно опасността от епидемия. Въпреки че относителната смъртност на Азиатския грип се определя като сравнително ниска, жертвите в световен мащаб се оценят между 3 и 4 милиона души.

Хонконгският грип е пандемия от 1968 – 1969 г. с причинител щам H3N2 – вариант на H2N2 причинил Азиатския грип. В периода на пандемията вирусът взема между 1 и 4 милиона жертви по света, което причислява Хонконгския грип към най-смъртоносните пандемии. Краят на пандемията идва след разработването и прилагането на ваксина, разработена от същия екип, който разработва ваксината, сложила края на Азиатския грип.

Пандемията от СПИН се развива бавно през десетилетията като обхваща множество различни региони от света като към момента най-тревожна е ситуацията в Субсахарска Африка. През годините вирусът ХИВ е засегнал повече от 40 милиона души и е отнел живота също на приблизително толкова. Бавното развитие на пандемията позволява значителен напредък в лечението на болестта и тя постепенно се превръща в хронично състояние, което може да бъде контролирано медикаментозно.

Пандемията от 2002 – 2003 г., известна като SARS пандемия, е предизвикана от коронавируса SARS-CoV-1. Вирусът е изолиран за пръв път в Китай, но бързо достига пандемичен характер, обхващайки общо 29 държави (Siu и Wong, 2004). С приблизително 8 000 установени случаи и около 800 жертви вирусът се характеризира със сравнително висока смъртност (10%), което привлича вниманието на СЗО по това време. Въпреки това пандемията е овладяна бързо.

Грипната епидемия от 2009 – 2010 г. е предизвикана от нов щам на грипния вирус H1N1, причинил Испанския грип. Разпространението на вируса тръгва от Мексико и в рамките на няколко седмици достига пандемични размери. Потвърдените случаи достигат до 10% от световното население, а смъртните случаи се оценят на около 500 000 души. Въпреки че смъртността на тази пандемия се разглежда като по-скоро ниска спрямо обичайния сезонен грип, заразата с новия щам се взема насериозно от здравните власти защото поражява предимно хора в активна възраст.

Вирусната треска ебола е идентифицирана за пръв път още през 1976 г., но най-голямата епидемия до момента настъпва през 2014 г. в Западна Африка. За няколко месеца има над 28 000 случая, от които 11 000 с фатален край. Треската Зика също е позната сравнително дълго преди избухването на първата голяма епидемия през 2015 г. До този момент заболяването е било характерно предимно за Африка и Югоизточна Азия, но в периода 2015 – 2016 г. засяга и редица страни от Южна и Северна Америка. Заболяването не е толкова смъртоносно, но в редица случаи поражява плода при бременни жени.

Близкоизточният респираторен синдром (MERS) с причинител коронавируса MERS-CoV е изолиран за пръв път през 2012 г. в Саудитска Арабия. След 2015 г., когато първи случаи са регистрирани и в Южна Корея, вирусът засяга все повече страни. Към 2021 г. разпространение на вируса е регистрирано в 24 държави с общо над 2 500 случая, от които 900 (36%) са с фатален край.

С над 200 милиона случая, от които над 4,5 милиона фатални (2%) актуалната COVID-19 пандемия се нарежда сред най-смъртоносните в съвременната история. За оценката на нейните дългосрочни последици, вкл. икономически и социални, най-често се използват сравнения с Испанския грип от 1918 г., която поради отдалечеността във времето и като първа в съвременната история, е сравнително добре проучена.

### 3. Испанският грип и теорията на растежа

Испанският грип преминава в три (в някои държави в четири) вълни с относително висока смъртност. Испанският грип отнема живота на приблизително 40 млн. души в световен мащаб – около 2% от световното население по това време (1918 – 1920). Най-силно засегнато е населението в гъсто населените региони – големите градове, където и замърсяването на въздуха е по-силно (Clay, Lewis и Severnini, 2019). Смъртността е изключително висока при мъжете и жените на възраст между 15 и 44 години. Това означава, че при Испанския грип основните засегнати са работещите – икономически активното население.

От теоретична гледна точка Испанският грип се разглежда като екзогенен шок в предлагането на труд, което същевременно оставя незасегнат физическия капитал (Vousekkine и Diene, 2008). В стандартния модел на растежа на Солоу съкращаването на трудоспособното население, при неизменно количеството капитал, води до нарастване на съотношението между капитал и труд. Това има две важни последствия. Поради намаленото количество труд неговият пределен продукт нараства, а това означава, че и цената на трябва да се повиши. Същевременно поради нарасналото съотношение между капитал и труд се увеличава и продуктът на глава от населението.

След този първоначален шок икономиката постепенно ще се придвижи обратно към първоначалното си състояние. По време на този преход продуктът на глава от населението ще има отрицателен прираст, т.е. след пандемията икономиката навлиза в рецесия. Колкото по-тежка е епидемията, толкова по-голямо ще е първоначалното увеличение на капитала на глава от населението и на продукта на глава от населението и съответно толкова по-голям ще е отрицателният прираст на продукта на глава от населението при прехода на икономиката към първоначалното ѝ състояние – с други думи толкова по-дълбока ще е рецесията.

Първоначалният рецесионен ефект може да се подсили, ако пандемията окаже влияние върху нормата на спестяване в резултат на загуба на доходи от страна на засегнатите домакинства. В допълнение индивидуалните и социалните мерки за ограничаване на заразата, загубата на доверие и нарастването на общата несигурност влошават икономическата активност. Преходът на икономиката е свързан и с намаляване на възвращаемостта на капитала, което действа ограничаващо на инвестициите и на натрупването на капитал и от тук – и на дългосрочния икономически растеж.

Дългосрочните ефекти от пандемията включват и изменението в човешкият капитал. Той намалява по време и след пандемия, а с него и производителността на труда особено в сектори с интензивно използване на човешки капитал. Намаляването на човешкия капитал може да предизвика и външни ефекти, които да дадат отражение върху производителността и на заетите в други сектори, а и на икономиката като цяло. С това ефектът от намалените спестявания и инвестиции може да бъде подсилен и от по-ниски

инвестиции в човешки капитал, като например образование и здравеопазване.

Измененията във възнагражденията след пандемията е възможно да предизвикат и разпределителни ефекти, които да дадат своето отражение върху бедността и доходното неравенство. Ако заплатите нараснат по-силно от възвръщаемостта на капитала, то доходите на работниците е по-вероятно да нараснат по-силно отколкото доходите на собствениците на капитала. На пръв поглед този ефект би трябвало да намали абсолютната бедност и да намали неравенството, защото разпределението на доходите става по-компресирано. От друга страна някои от домакинства може да са силно засегнати от пандемията и да не са в състояние да се включат отново пълноценно в пазара на труда.

#### 4. Емпирични наблюдения

Емпиричните изследвания показват, че рецесионният ефект може да се различава значително в различните засегнати региони относно своята сила и продължителност. McKibbin и Sidorenko (2006) разглеждат различни сценарии за развитието на една пандемия – *меко* (сходно на Хонконгския грип от 1968 г.), *средно* (Азиатския грип от 1957 г.), и *тежко* (Испанския грип от 1918 г. с горната граница на оценката на смъртните случаи). Според техните изчисления при една мека пандемия загубите възлизат на 0,8 процента от световния БВП, докато при едно повторение на Испанския грип тази стойност би могла да достигне до 12,8 процента.

Конкретно за Испанския грип Varro, Ursúa и Weng (2020) показват, че е налице спад от 6% в реалния БВП на глава от населението средно и с около 8% срив в потреблението – стойности, които са сравними с икономическия спад от Световната рецесия (2008 – 2009 г.). Сходни са резултатите на Carrillo и Jarpelli (2020) за Италия – в най-засегнатите региони БВП на глава от населението намалява с 6,5%, като този спад се наваксва за около три години след първоначалния шок.

За Испанския грип Velde (2020) установява лека и краткосрочна рецесия за икономиката САЩ по време на пандемията. Най-засегнат е производственият сектор, като основната причина за това е негативният шок в предлагането на труд. В по-малка степен е засегната търговията на дребно, а банковият сектор остава изцяло незасегнат. Предприетите противоепидемични мерки за ограничаване на заразата – сходни на тези по време на COVID-19 с изключение на затварянето на бизнеси – имат категорично положителен ефекти върху икономическата дейност.

Краткосрочна рецесия се наблюдава и по време на пандемията от SARS (2002 – 2003 г.). За разлика от Испанския грип в този случай водеща роля играе потреблението, което в резултат на страха от заразата и ограничаването на социалните контакти се свива осезаемо (Fan, 2003). Най-потър-

певши са сектори, които са в пряка зависимост от потреблението като туризма и транспорта, както и региони, които са силно зависими от тези сектори (Keogh-Brown и Smith, 2008). Lee и McKibbin (2004) отбелязват, че една от причините за рецесията е не толкова заразата сама по себе си, а промененото поведение на домакинствата.

Brainderd и Siegel (2003) показват, че регионите с повече смъртни случаи на глава от населението реализират по-висок ръст на доходи на глава на населението след края на пандемията – ефект, който се наблюдава дори десетилетие след края на пандемията. Сходни са и резултатите на Garrett (2009), който установява, че в региони с по-висока смъртност нарастването на реалните възнаграждения в производствения сектор е по-голямо, което е в съзвучие с неокласическия модел на растежа.

Jordà, Singh и Taylor (2021) анализират последствията от различни епидемии от 15. век насам и намират емпирични доказателства за това, че те са свързани с намаляване на естествения лихвен процент, а с това и на доходността на капитала, което в някои случаи продължава и с десетилетия – в тяхното изследване тази продължителност е 40 години. Заплатите от друга страна обикновено нарастват като резултат от подобни епидемии. Причината за това авторите виждат в измененото съотношение между използваните капитал и труд.

Karlsson, Nilsson и Pichler (2014) установяват, че пандемията има негативен ефект върху доходите от капитал, докато доходите от труд остават незасегнати. Същевременно обаче регионалната безработица както и относителният дял на хората в приюти за бедни нарастват осезаемо. Galletta и Giommoni (2020) показват, че в по-силно засегнатите от епидемията региони се наблюдава нарастване на доходното неравенство. Краткосрочно увеличеното неравенство се обяснява със значителното намаляване на дела на доходите, получавани от най-бедните. Високите нива на доходно неравенство се запазват обаче и за през следващите десетилетия.

Изследване на Almond (2006) се фокусира върху дългосрочните ефекти върху човешкия капитал. Той намира доказателства за това, че децата родени през 1919 г., чиито майки са били заразени по време на бременността, по-късно достигат по-ниски нива на образование, имат по-ниски доходи, имат по-нисък социално-икономически статус и са в по-голяма степен бенефициенти по различни социални програми. Guimbeau, Menon и Musacchio (2019) установяват подобни негативни ефекти и за Бразилия дори 20 години след края на пандемията.

## **5. Заключение**

През последните 100 години човечеството става свидетел на десет значими пандемии, от които Испанският грип има най-големи здравни, социални и икономически последствия. Всяка от тези пандемии е последвана от непосредствена рецесия, която в зависимост от протичането на пандемията



може да е или по-лека или по-дълбока. Процесът на възстановяване е дълъг и е свързан със забавяне на инвестиционната дейност за десетилетия напред. Това е сериозна пречка пред икономическия растеж и истинско предизвикателство пред политиката особено във времена, когато лихвените проценти са и без това неимоверно ниски. На този фон фискалните усилия, полагани от правителствата, изглеждат не само оправдани, но и крайно необходими.

Трябва да се има предвид обаче, че актуалната пандемия се различава от предходните. Три фактора биха могли да повлияят положително върху смекчаването на последствията. Първо, докато повечето от разгледаните пандемии засягат предимно икономически активното население, то при актуалната ситуация това не съвсем така. Второ, възможността на дистанционна работа благодарение на съвременните технологии остави множество сектори незасегнати или в поне по-малка степен. Трето, бързото разработване и внедряване на ваксини дава шанс на икономиките да ограничат щетите и да се върнат към нормалното си функциониране.

#### **Използвани източници**

- Almond, D. (2006). Is the 1918 Influenza Pandemic Over? Long-Term Effects of In Utero Influenza Exposure in the Post-1940 U.S. Population. *Journal of Political Economy* 114(4), 672 – 712.
- Barro, R.; F. Ursúa, J.; J. Weng (2020). *The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the „Spanish Flu“ for the Coronavirus’s Potential Effects on Mortality and Economic Activity*. NBER Working Paper No. 26866.
- Boucekkine, R.; B. Diene; T. Azomahou (2008). Growth Economics of Epidemics: A Review of the Theory. *Mathematical Population Studies* 15(1), 1-26.
- Brainerd, E.; Siegler, M. (2003). *The Economic Effects of the 1918 Influenza Epidemic*. CEPR Discussion Paper No. DP3791.
- Carillo, M.F.; T. Jappelli (2020). *Pandemic and Local Economic Growth: Evidence from the Great Influenza in Italy*. CEPR Discussion Paper No. DP14849.
- Clay, K; J. Lewis; E. Severnini (2019). What Explains Cross-city Variation in Mortality during the 1918 Influenza Pandemic? Evidence from 438 US Cities. *Economics & Human Biology* 35, 42-50.
- Fan, E. (2003). *SARS: Economic Impacts and Implications*. Asian Development Bank, ERD Policy Brief No. 15.
- Fernandes, N. (2020). *Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy*. University of Navarra, Mimeo.
- Galletta, G. (2020). *The effect of the 1918 Influenza Pandemic on Income Inequality: Evidence from Italy*. SSRN Working Paper June 24, 2020.
- Garrett, T. (2009). War and Pestilence as Labor Market Shocks: Manufacturing Wage Growth 1914–1919. *Economic Inquiry* 47(4), 711-725.

- Guimbeau, A.; N. Menon; A. Musacchio (2019). *The Brazillian Bombshell? The Long-term Impact of the 1918 Influenza Pandemic the South American Way*. NBER Working Paper No. 26929.
- Huremović, D. (2019). Brief History of Pandemics (Pandemics Throughout History). *Psychiatry of Pandemics*, 7-35.
- Jorda, O.; R. Sanjay; A. Taylor (2021). Longer-Run Economic Consequences of Pandemics. *The Review of Economics and Statistics*, March 17, 1-29.
- Karlsson, M.; T. Nilsson; S. Pichler (2013). The Impact of the 1918 Spanish Flu Epidemic on Economic Performance in Sweden: An Investigation into the Consequences of an Extraordinary Mortality Shock. *Journal of Health Economics* 36, 1-19.
- Keogh-Brown, M.; R. Smith (2008), The Economic Impact of SARS: How does the Reality match the Predictions? *Health Policy* 88(1), 110–120.
- Lee, J.-W.; W. McKibbin (2004). *Estimating the Global Economic Costs of SARS*. Learning from SARS: Preparing for the Next Disease Outbreak: Workshop Summary, 92-109.
- LePan, N. (2020). Visualizing the History of Pandemics. <https://www.visualcapitalist.com/history-of-pandemics-deadliest/>.
- McKibbin, W.; A. Sidorenko (2006). *Global Macroeconomic Consequences of Pandemic Influenza*. Centre for Applied Macroeconomic Analysis (CAMA), Australian National University.
- Siu, A; Wong (2004), Economic Impact of SARS: The Case of Hong Kong. *Asian Economic Papers*, 3(1), 62-83.
- Velde, F. (2020). *What Happened to the US Economy During the 1918 Influenza Pandemic? A View Through High-Frequency Data*. FRBC Working Paper No. 2020-11.

# ЕВРОФИНАНСИРАНЕТО КАТО СРЕДСТВО ЗА ПОВИШАВАНЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ СЕКТОР „ПРОИЗВОДСТВО НА ОБЛЕКЛО ОТ ТЕКСТИЛ“

Гл. ас. д-р Ангелина Терзиева <sup>1</sup>

**Резюме:** Целта на настоящия доклад е да се проследят и анализират Европейските програми за финансиране, насочени към предприятията от сектор „Производство на облекло от текстил“. Идеята е да се подпомогне предприятията от сектора, чрез финансиране на новосъздадени фирми или на вече създадени, с цел модернизиране на технологичната база, създаването на нови технологии, иновации в сферата на производство, като спомага за засилване на дългосрочната конкурентоспособност на българските предприятия. Достъпът до финансиране е жизненоважен за иновациите и растежа на малките и средните предприятия.

**Ключови думи:** Европейски програми, финансиране, производство на облекло, текстил, конкурентоспособност

**JEL:** G21, D25, F35, L67

## EUROFINANCING AS A MEANS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE SECTOR „PRODUCTION OF TEXTILE CLOTHING“

Head Assist. Prof. Angelina Terzieva, PhD

**Abstract:** The purpose of this report is to monitor and analyze European funding programs targeting companies in the textile sector. The aim of the programs is to support the enterprises in the sector by financing newly established companies or already established ones, in order to modernize the technological base, create new technologies, innovations in the field of production, helping to strengthen the long-term competitiveness of Bulgarian enterprises. Access to finance is vital for innovation and the growth of small and medium-sized enterprises.

**Key words:** European programs, funding, clothing production, textile, competitiveness

**JEL:** G21, D25, F35, L67

### 1. Въведение

Конкурентоспособността на предприятията и нейното постоянно повишаване е въпрос от съществено значение в условията на динамична пазарна среда и отговорност на националните икономики. Поради тази причина, постоянното подобряване на конкурентоспособността е свързано с из-

---

<sup>1</sup> Ani\_terzieva@abv.bg, Химикотехнологичен и металургичен университет – София

вършването на технологични трансфери. Те са основно средство за повишаване на конкурентоспособността на предприятията и постигане на високи резултати, пазарен дял създаване на среда, стимулираща фирмите към иновативност, гъвкавост и конкурентост.

Трансферирането на нови технологии в предприятията е свързано с подмяна на остарелите продукти, повишаване на ефективността чрез въвеждане на подобрени технологични методи, нова техника, по-евтини компоненти и др. (Карев, 2013).

В съвременните условия конкурентоспособността може да се характеризира с уменията на сектора да постига висока производителност, основана на иновативния подход към човешките ресурси, капитала и физическите активи (Портър, 2004). Повишаването на конкурентоспособността е проблем на фирмите, доколкото те са основните субекти на икономиката. Същевременно, конкурентоспособността има и други аспекти – макроикономическа стабилност, благоприятна среда, в която оперират фирмите и върху която оказва влияние комплекс от фактори, като държавно управление, качеството на институциите, физическата инфраструктура, технологичното развитие и иновациите, качеството на човешките ресурси, либерализацията на икономиката, финансовата система, фирмените стратегии. При съвременните условия стопанската политика в развитите държави все повече се ориентира към създаване на среда, стимулираща фирмите към иновативност, гъвкавост и конкурентост, повишаване на производителността и откриване на работни места. По този начин се определя и взаимната свързаност на конкурентоспособността с процесите на трансфер на технологии (Alexieva, 2012).

В повечето индустрии технологията и уменията да се преработват ефективно и ефикасно производствените ресурси са много по-важни от достъпа до материали. Това се обуславя от факта, че по-голямата част от световната търговия се реализира между напреднали държави със сходни факторни дейности. В същото време доста от развиващите се страни също са достигнали до определено ниво на икономическо развитие, което означава, че и те притежават сравними фондове от редица фактори (Karev, Raychev, 2019).

Промените в световната икономика водят до по-широко разгръщане на конкуренцията между фирмите. Това налага всички държави (в т.ч. и България) да приемат нови стратегии, които да им позволяват да развият конкурентни предимства, основани върху познанието и иновациите. Трябва да се посочи, че държавата моделира и осигурява среда, в която предприятията да поддържат и осъвременяват конкурентните си предимства. Конкурентните предимства на отделните предприятия са всъщност техните силни страни. Те оказват влияние върху разходите, качеството и диференцирането на продуктите или върху двете, и рефлектират върху възможността на предприятието по-добре от конкурентите да удовлетворява потребностите и изисква-

нията на своите потребители. Конкуреннтните предимства носят допълнителна стойност за потребителите с по-ниската цена или с по-високо качество на продуктите или и с двете (Ненов, 1998; Минков & Иванов, 2018).

По този начин конкурентните предимства са тези, които осигуряват конкурентоспособност на произведените от предприятието продукти и в същото време са условие за реализирането на по-високи стопански резултати и постигането на икономическа ефективност.

В конкурентоспособността на фирмите се включва и способността им непрекъснато да се обновяват и усъвършенстват. Адекватното възприемане и прилага на новостите стои в основата на техния успех. Ключът към трайния успех е непрекъснатото усъвършенстване и обновяване (Велев, 2004).

Практиката на развитите страни категорично доказва, че през последните години детерминиращия фактор при формирането на конкурентоспособността на сектора е технологичното развитие. То определя и основните приоритети пред отделните компании, опериращи в тях. Потребителите стават все по-взискателни и това обстоятелство принуждава фирмите да търсят оригинални иновационни решения, за да отговорят на специфичните изисквания на потребителите.

## **2. Европрограми за финансиране на предприятията от сектор „Производство на облекло от текстил“**

За финансирането на иновациите във фирмите, опериращи в сектор „Производство на облекло от текстил“ в Европейския съюз са предприети и редица нови инициативи. Достъпът до финансиране е жизненоважен за иновациите и растежа на малките и средните предприятия.

Инициативите за насърчаване на иновационната дейност на равнище ЕС могат да се разделят на две групи: непреки и преки действия. Непреките действия обхващат хармонизирането на административните и фискалните условия за иновационна дейност в сектора в страните членки. Най-важните преки източници на външно финансиране за МСП са кредитните линии, банковите заеми, лизингът и достъпа на предприятието до европрограмите. Държавите членки са създали различни политики, мерки и програми за справяне с различните пречки, пред които са изправени МСП при контактите си с различните източници на финансиране.

На равнище ЕС Европейската комисия работи с финансовите институции, за да увеличи достъпното за МСП финансиране.

Механизмът, който се използва в Европейския съюз, е основан на изработването на капитал на нови или на вече съществуващи фондове за рисков капитал (обикновено чрез вноски в тези фондове) или финансова подкрепа за финансирането на такива фондове. Обикновено, финансовата подкрепа се предоставя при определени условия за инвестиране от страна на фондовете. Инициативите на интеграционно равнище се осъществяват чрез финансови посредници, които участват в проектите

Една от задачите на проекта е да помогне фондовете на рисков капитал да създават умения за оценка и управление на проекти в ранните стадии за иновативни малки фирми. Изискванията на Европейския инвестиционен фонд към фондовете, в която инвестира, е местоположението им да бъде в ЕС и по-голяма част от дейностите им да се извършва в рамките на Общността.

В рамките на новия програмен период 2021 - 2027 г. една от целите е „Засилване на растежа и конкурентоспособността на МСП (малки и средни предприятия), включително чрез производствени инвестиции“. Секторът за производство на облекло (С14) е включен в националните и регионални приоритетни сектори.

ЕС разполага с няколко различни програми за финансиране на проекти по които предприятията от сектор „Производство на облекло от текстил“ могат да кандидатстват, в зависимост от естеството на дейност или проекта:

**▪ Програма „Конкурентоспособност и иновации в предприятията за периода 2021-2027 г. (ПКИП 2021-2027 г.)**

Програмата за иновации и конкурентоспособност за периода 2021-2027 г. (ПИК 2021-2027 г.) е пряко насочена към постигането на интелигентен и устойчив растеж на българската икономика, както и осъществяването на индустриална и иновационна трансформация. Като инструмент за прилагане на Европейската политика за сближаване за периода 2021-2027 г. и в частност на Европейския фонд за регионално развитие, ПИК 2021-2027 г. е предвидено да допринася за постигането на следните Цели на политиката, определени на европейско ниво:

Цел на политиката 1 „По-конкурентоспособна и по-интелигентна Европа чрез насърчаване на иновативна и интелигентна икономическа трансформация и регионална свързаност на ИКТ“.

Цел на политиката 2 „По-зелена, нисковъглеродна и устойчива Европа с икономика в преход към нулеви нетни въглеродни емисии чрез насърчаване на чист и справедлив енергиен преход, зелени и сини инвестиции, кръгова икономика, смекчаване на последиците от изменението на климата и приспособяване към него, превенция и управление на риска и устойчива градска мобилност“.

ПКИП е пряко насочена към постигането на интелигентен и устойчив растеж на българската икономика, както и осъществяването на индустриална и цифрова трансформация. Като основна целева група на програмата са предприятията с фокус върху малките и средните предприятия.

Развитието на иновациите и конкурентоспособността на българските предприятия е определено от три основни групи фактори, които трябва да бъдат взети под внимание при формулиране на политики в средносрочен план.

Първата група фактори са специфични за българската икономика. Те са свързани с нагласите към предприемачеството, технологичното развитие и производителността на труда, институционалната среда, и не на последно място развитието на конкурентоспособността. Тези фактори определят структурните проблеми на икономиката в дългосрочен план.

Втората група фактори е свързана с глобалните процеси в сферата на цифровизацията и околната среда, и съответстващите им приоритети на Европейската политика по отношение на малките и средни предприятия в областта на дигиталната трансформация и кръговата икономика. Тази група фактори е в основата на конкурентоспособността на европейския и световния пазар в дългосрочен план.

Третата група фактори са свързани с влиянието на бизнес цикъла и екзогенни шокове (като Ковид-19). В краткосрочен и средносрочен план тези фактори определят нивото на търсене на вътрешните и външните пазари, и нивото на производство и инвестиции. Те предполагат провеждане на политики в подкрепа на бизнеса, с негативните последици от настъпила социално-икономическа криза.

Програмата организира обществено обсъждане на проекта на тази програма, в които могат да се включват съответните предприятия от сектора и биха могли да зададат нужните от тях въпроси и получат съответните отговори и насоки.

По време на обсъждането се предвижда представяне на последния вариант на ПКПП, който е одобрен от Тематичната работна група за разработване на програмата, като в него са отразени и коментарите от службите на Европейската комисия, получени в рамките на неформалните консултации с тях.

#### ▪ **Програмата за заетост и социални иновации („EaSI“)**

Оперативната програма цели увеличаване достъпа до микрофинансиране за: - уязвими лица, които са загубили или за които съществува риск да загубят работата си, или изпитват затруднения при навлизането или завръщането си на пазара на труда, и са в неравностойно положение по отношение на достъпа до традиционния кредитен пазар и желаят да започнат или допълнително да развият дейност със свое собствено микропредприятие;

- микропредприятия, които се намират на фаза стартиране или развитие;  
- подпомагане на развитието на пазара на социалните инвестиции и улесняване на достъпа до финансиране за социални предприятия чрез предоставяне на собствен капитал, частично собствен капитал, кредитни инструменти и безвъзмездни средства в размер до 500 000 EUR на социални предприятия.

За периода 2021 – 2027 г. Програмата за заетост и социални иновации („EaSI“) ще бъде по линия на Европейския социален фонд плюс (ЕСФ+).

▪ **Проект „Креативни действия за насочване на конкурентното развитие на МСП“ (CRAFT CODE)**

Проекта има за цел да развие потенциала и конкурентоспособността на микро, малките и средните предприятия от сектора, и чрез въвеждане на иновации да намали риска от изчезване на много традиционни занаяти и производства. Проектът насърчава обмяната на добри практики и търси полезни решения на четири ключови въпроса:

- Как да подобри маркетинговите и технологичните иновации?
- Как да се получи достъп до нови пазари и клиенти?
- Как да се обнови сектора, в т.ч занаятчийския сектор чрез въздействие с иновативни подходи и инструменти?
- Как да получат достъп до финанси?

Проектът е одобрен за финансиране от програма „Интеррег Европа“ (четвърта покана), а консорциумът е съставен от общини, университети, неправителствени организации и управляващи органи на регионални и национални оперативни програми от Италия, България, Унгария, Белгия, Ирландия, Финландия и Испания.

В България „Код Занаяти“ се реализира от РСО „Централна Стара планина“ и Министерство на икономиката чрез Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“, в качеството ѝ на Управляващ орган на Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“.

▪ **Оперативна Програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014 – 2020 (ОПИК)**

Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014-2020 (ОПИК) е основният програмен документ на национално ниво, очертаващ помощта за българския бизнес от Европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020 г.

ОПИК е насочена към адресиране на нуждите, преодоляване на предизвикателствата и оползотворяване на възможностите за развитие пред българската икономика. Мерките, заложи в програмата целят комплексно да допринесат за създаването на устойчиви, дългосрочни конкурентни предприятия на българските предприятия и ускоряване на прехода към икономика базирана на знанието. Подкрепата е съсредоточена върху развитие на иновациите, предприемачеството, капацитета за растеж на малките и средни предприятия (МСП), енергийната и ресурсната ефективност на предприятията.

**Управляващ орган:** Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“ в Министерство на икономиката.

Очаквани резултати от изпълнението на ОПИК:

- подпомагане на повече от 7000 предприятия;
- мобилизиране на повече от 1 млрд. евро частни инвестиции;
- увеличаване на дела на иновативните предприятия;



- увеличаване на производителността на МСП.

С Решение № С(2021) 6034 от 09 август 2021 г. Европейската комисия официално одобри предложението на Управляващия орган за мерки по оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020 г., които ще се финансират със средства от Инструмента на Европейския съюз за възстановяване. Средствата от REACT-EU, в размер на 235 991 237 лева, се обособяват в нова приоритетна ос 6 „Възстановяване на МСП“ (ПО 6). Подкрепата по „ПО 6“ е насочена към МСП от всички сектори за възстановяване в контекста на епидемията от COVID-19. Помощта е предимно за оборотен капитал под формата на безвъзмездни средства за финансиране на проекти по процедура BG16RFOP002-2.089 „Подкрепа за малки предприятия с оборот над 500 000 лв. за преодоляване на икономическите последици от пандемията COVID-19“ и гаранционен финансов инструмент, част от програма „Възстановяване“.

### 3. Заключение

В заключение може да бъде отбелязано, че въпросите свързани с определянето и оценката на възможностите за повишаване на конкурентоспособността на предприятията опериращи в сектор „Производство на облекло от текстил“, са от изключителна важност за функционирането и развитието им. Техничко-технологичното обновяване е нужната необходимост за повишаване конкурентоспособността от сектор „Производство на облекло от текстил“. Реализацията на този процес изисква от предприятията да прилагат нови подходи и механизми, както и да търсят разнообразни източници на финансиране. ЕС разполага с няколко различни програми за финансиране, в подкрепа на предприемачеството в сектор „Производство на облекло от текстил“, като по този начин спомага развитието на нови идеи, нови продукти, чрез инвестиции в дълготрайни материални активи. Така изброените програми могат да бъдат характеризирани със значителното си значение и влиянието им върху развитието на страната.

#### Използвани източници

- Велев, М. (2004). Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, София: изд. Софтрейд.
- Карев, Н. (2013). Резултати от технико-технологичното и организационно обновяване на обувното производство, *XIV научно-практическа конференция – Предпоставки и възможности за индустриален растеж в България*, посветена на 65 годишнината на катедра „Индустриален бизнес“ УНСС, 194-202.
- Минков, И., Ц. Иванов. (2018). Конкурентното разузнаване като инструмент за повишаване на конкурентоспособността, *Юбилейна научно-*

- практическа конференция – Предизвикателства пред индустриалния растеж в България*, Равда: стр. 33-41.
- Ненов, Т. (1998). „Иновации в индустрията“, Варна: Университетско издателство-Варна.
- Портър, М. (2004). Конкурентното предимство на нациите, София: Класика и стил ООД.
- Alexieva V. (2012). The state of business process management in the Bulgarian enterprises, *Technical University*, Vol.6.
- Karev, N., Raychev, D. (2019) Serialization of Pharmaceutical Products: EU Delegated 2016/161 to protect against falsified medicines, *Journal of Chemical Technology and Metallurgy*, 54,6, 1165-1170.

# НЯКОИ АСПЕКТИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА COVID-19 ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР

Гл. ас. д-р Анелия Панева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Феноменът COVID-19 оказва съществено влияние върху социалния и икономическия живот у нас. Наред с редицата проблеми, които постави пред българската икономика, пандемията в частност засегна и българския застрахователен пазар. В доклада акцентът се поставя на нейното отражение върху някои основни показатели за оценка развитието на застрахователния пазар.*

**Ключови думи:** *COVID-19, пандемия, застрахователен пазар, общо застраховане, животозастраховане*

**JEL:** G22

## SOME ASPECTS OF THE COVID-19 IMPACT ON THE BULGARIAN INSURANCE MARKET

Head Assist. Prof. Anelia Paneva, PhD

**Abstract:** *The COVID-19 phenomenon had a significant impact on social and economic life in our country. Along with a number of problems it posed to the Bulgarian economy, the pandemic in particular affected the Bulgarian insurance market. The paper focuses on the pandemic impact on some key indicators used for insurance market development assessing.*

**Key words:** *COVID-19, pandemic, insurance market, non-life insurance, life insurance*

**JEL:** G22

### 1. Въведение

За COVID-19 започна да се говори от края на 2019 година, когато в китайския град Ухан бяха регистрирани първите случаи на заболели и вирусът започна бързо да се разпространява в страната и по света. Само за няколко месеца епидемията от тежкото респираторно заболяване беше обявена от Световната здравна организация за пандемия. Около два месеца и половина след първите случаи в Китай в България също бяха открити заболели от коронавирус, което наложи българското правителство да предприеме действия с цел намаляване разпространението или появата на COVID-19 в нашата страна. На 13 март 2020 година в страната ни беше въведено извънредно положение, което поради наложената социална дистанция промени съществено начина ни на живот и работа. Въведоха се редица ограничителни мерки, включващи носене на защитни маски на обществени места,

---

<sup>1</sup> a.paneva@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“, катедра „Застраховане и социално дело“

намаление на работното време на търговски обекти, прилагане на дистанционен режим на работа, създаване на организация за недопускане струпване на клиенти, въвеждане на променливи граници на работното време, ограничение на движението между населените лица, затваряне на граници, забрана за провеждане на масови мероприятия, временно преустановяване работата на обекти, чиято дейност предполага събиране на големи групи посетители, и др.п. Наложеният се несвойствен до момента начин на живот и изпълняване на трудовата дейност неминуемо се отрази на икономическия и социалния живот в страната. Наред с редицата проблеми, които постави пред българската икономика, пандемията в частност засегна и българския застрахователен пазар. В тази връзка интерес представлява да се проследи отражението на извънредната ситуация, в която се наложи на живеем и работим, върху застрахователната дейност.

В настоящото изследване фокусът пада върху някои показатели, които се използват за характеризиране развитието на застрахователния пазар и приноса на застраховането за развитието на националната икономика. Наблюдението обхваща периода 2016 – 2020 година, последната година от който постави редица изпитания пред застрахователите относно осигуряване оптимално протичане на дейността им в условията на пандемия. Анализът се осъществява на база официалните статистически данни за реализираните годишни брутни премийни приходи, публикувани от Комисията за финансов надзор (КФН) на нейния уеб сайт, както и на данните за брутният вътрешен продукт, публикувани на уеб сайта на Националния статистически институт (НСИ).

## **2. Отражение на COVID-19 върху значимостта на застраховането като икономически сектор**

През последните години застраховането е сред непрекъснато развиващите се в положителна посока икономически сектори в България. За устойчиво му развитие принос имат стабилната икономическа обстановка в страната, условията на свободна конкуренция, ясната законова регламентация на застрахователната дейност, осъществяваният строг държавен надзор върху нея.

През избрания за наблюдение период 2016 – 2020 година развитието на българската икономика е устойчиво (вж. Таблица 1). Брутният вътрешен продукт (БВП), който се приема за основен измерител на икономическата активност, нараства през всяка година от периода. Изключение прави 2020 година, в началото на която започна въвеждането на различните ограничителни мерки, когато се забелязва забавяне в икономическото развитие на страната. Брутният вътрешен продукт намалява с малко над 1 млрд. лв., което представлява незначителен спад от около 1%.

Таблица 1. Динамика на brutния вътрешен продукт и brutния премиен приход за периода 2016 – 2020 година

Показател	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
<b>1. Стойности на показателите (в хил. лв.)</b>					
БВП	95 130 590	102 345 074	109 743 367	119 772 250	118 605 000
БПП – общ	2 047 740	2 177 443	2 535 713	2 912 111	2 880 254
БПП в общото застраховане	1 619 654	1 748 778	2 087 776	2 413 210	2 438 730
БПП в живото-застраховането	428 086	428 664	447 936	498 901	441 523
<b>2. Темпове на развитие на показателите</b>					
БВП	106,45	107,58	107,23	109,14	99,03
БПП – общ	104,25	106,33	116,45	114,84	98,91
БПП в общото застраховане	102,96	107,97	119,38	115,59	101,06
БПП в живото-застраховането	109,41	100,14	104,50	111,38	88,50

Източник: КФН, НСИ и собствени изчисления на автора

Тъй като застраховането е част от националната икономика, дейността на застрахователните дружества е зависима от икономическата среда, в която функционират. Настъпилите в резултат на COVID кризата промени в динамиката на развитие на националната икономика предопределят и промените в застрахователния бизнес. През периода 2016 – 2020 година развитието на българското застраховане следва като цяло тенденциите, присъщи за икономическата активност в страната. Данните в Таблица 1 показват, че до 2019 година включително brutният премиен приход (БПП)<sup>2</sup>, приет за основен показател относно състоянието и развитието на застрахователния пазар, непрекъснато се повишава. В унисон с общото икономическо развитие в страната през 2020 година следва спад в неговата стойност. Намалението обаче е несъществено – с малко над 1%. В тази връзка е важно да се отбележи, че част от въведените в страната ограничителни мерки не засегнаха застрахователния бизнес. Забраната за масови посещения на търговски обекти или временно преустановяване на дейността им не се отнасяше за офисите на застрахователните дружества и застрахователните посредници, които можеха да продължат работата си по установения начин, но при строго спазване на санитарно-хигиенните изисквания (дезинфекция и редовно проветряване на работните помещения, поставяне на дезинфектанти да ползване от служителите и клиентите, инструктаж за спазване на лична хигиена на персонала, осигуряване на лични предпазни средства, недопус-

<sup>2</sup> Формира се за сметка на brutните застрахователни премии, които застрахованите лица плащат по различните видове застраховки.

кане до работа на служители с прояви на остри заразни заболявания, недопускане струпване на лица в помещенията за обслужване на клиенти, спазване на дистанция и др.п.).

Приведените в Таблица 1 данни показват, че през периода на анализ е налице различна посока на изменение на БПП, реализиран в двата основни раздела застраховане – общото застраховане и животозастраховането. В обхвата на общото застраховане попадат застраховки на имущества, имуществени интереси и отговорности (Ерусалимов, Василев, Йорданов, Панева, & Димитров, 2019). Обект на животозастраховането са животът, здравето и телесната цялост на застрахованите лица (Ерусалимов & Панева, 2019).

На фона на спада в общия БПП, в раздел „Общо застраховане“ се отчита непрекъснато нарастване на приходите от застрахователни премии. Докато икономическата и застрахователната активност в страната се свиват, дейността на общозастрахователните дружества запазва положителната си динамика. Дори през кризисната 2020 година се наблюдава положително развитие, макар нарастването да е с едва 1%. Една от причините кризата от COVID-19 да не се отрази негативно на общото застраховане е наличието на голям брой задължителни застраховки в този раздел застраховане. С доминиращ пазарен дял (около и над 40%) в продуктовата структура на общото застраховане е най-масовата застраховка у нас – задължителната застраховка „Гражданска отговорност на автомобилистите“. Освен нея задължителни са и редица застраховки на професионална отговорност – на застрахователни посредници, адвокати, нотариуси, синдици, частни съдебни изпълнители, експерт-счетоводители и одитори, лекари и медицински персонал и др.

Различна е ситуацията в животозастраховането. Докато през 2020 година в общото застраховане е налице положително развитие, а застрахователният бизнес като цяло се свива само с 1%, в раздел „Животозастраховане“ спадът е с около 12%. Посоченият ефект върху животозастраховането потвърждава установената в годините принципна тенденция в периоди на криза то да реагира по-чувствително към промените и негативните тенденции при него да са по-осезаеми.

Допълнителна представа относно динамиката на развитие на застраховането спрямо българската икономика дава коефициентът на изпреварване (Иванов, Касабова, & Шопова, 2017, стр. 52-53). Изчислен на база темповете на развитие на brutния премиен приход и brutния вътрешен продукт, той показва дали се увеличава или намалява скоростта на развитие на застрахователния сектор в сравнение с общото икономическо развитие (вж. Таблица 2).

Данните от таблицата показват, че през анализирания период българският застрахователен пазар се развива с почти еднакви темпове като икономиката на страната, а в някои години – и по-динамично. Подобна е ситу-

ацията и с общото застраховане, като при него преобладават години на изпреварващо развитие, в т.ч. и през пандемичната 2020 година. Развитието на животозастраховането обаче е предимно с изоставащи темпове, сравнено с общото икономическо развитие, като най-неблагоприятна е ситуацията в годината на COVID кризата.

Таблица 2. Коефициент на изпреварване за периода 2016 – 2020 година

Показател	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коефициент на изпреварване – общо за застрахователния пазар	0,98	0,99	1,09	1,05	1,00
Коефициент на изпреварване в общото застраховане	0,97	1,00	1,11	1,06	1,02
Коефициент на изпреварване в животозастраховането	1,03	0,93	0,97	1,02	0,89

Източник: собствени изчисления на автора по данни на КФН и НСИ

Очертаните ефекти на пандемията върху динамиката на brutния вътрешен продукт и brutния премиен приход насочват вниманието и към показателя „застрахователно проникване“<sup>3</sup> (вж. Таблица 3). Въз основа на този показател се характеризира приносът на застраховането за икономическото развитие на страната. Той дава представа какъв е дялът на brutния премиен приход в brutния вътрешен продукт.

Таблица 3. Застрахователно проникване за периода 2016 – 2020 година

Показател	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Застрахователно проникване – общо за застрахователния пазар	2,15	2,13	2,31	2,43	2,43
Застрахователно проникване в общото застраховане	1,70	1,71	1,90	2,01	2,06
Застрахователно проникване в животозастраховането	0,45	0,42	0,41	0,42	0,37

Източник: собствени изчисления на автора по данни на КФН и НСИ

От данните в Таблица 3 е видно, че на този етап застраховането не оказва съществено влияние върху икономическото развитие на страната. Налице е обаче положителна тенденция в тази посока. Тъй като в наблюдавания период застраховането се развива динамично и на моменти изпреварващо спрямо националната икономика, застрахователното проникване нараства. Въпреки спада на премиите приходи през пандемичната 2020 година, застраховането запазва значимостта си като икономически сектор на нивото от предходната година. Изменението на застрахователното проникване в двата раздела застраховане се характеризира с известни различия. По-

<sup>3</sup> Изчислява се в процент като отношение на brutния премиен приход и brutния вътрешен продукт за даден период.

бързите темпове на изменение на общото застраховане водят до засилване влиянието му върху икономическото развитие на страната. Стойността на застрахователното проникване през кризисната година дори е най-висока в рамките на наблюдавания период. Изоставащото развитие на животозастраховането води до отслабване на въздействието му върху развитието на националната икономика.

По-значимите негативни последици на пандемията COVID-19 върху животозастрахователния пазар рефлектират и върху пазарните му позиции (вж. Фигура 1).



*Фигура 1. Структура на застрахователния пазар в България*

*Източник: Собствени изчисления на автора по данни на КФН*

От приведените данни за пазарния дял на двата раздела застраховане е видна лидерската позиция на общото застраховане на българския застрахователен пазар. То формира около и над 80% от брутните премийни приходи в страната. Пазарният му дял постоянно нараства и превишава четири-пет пъти този на животозастраховането. Относителният дял на животозастраховането пред наблюдавания период постоянно спада, като най-ниската му стойност е през пандемичната 2020 година. Това е и най-слабото пазарно представяне на животозастраховането след 2010 година.

### **3. Заключение**

Пандемията от COVID-19 и въведените в страната ограничителни мерки за справяне с последиците от нея поставиха редица изпитания пред националната икономиката. Като част от нея, застрахователният бизнес



също изпита ефекта от промените. Факт е обаче, че кризисната ситуация не причини сериозни сътресения на застрахователния бранш.

На база представените в доклада данни могат да се направят следните изводи относно въздействието, което оказва COVID-19 върху българския застрахователен пазар:

➤ През пандемичната 2020 година застрахователната активност в страната се свива и се отчита спад в брутния премиен приход, но той е незначителен – малко над 1%. В своето развитие застраховането следва динамиката на националната икономика. В резултат на това то запазва нивото си на значимост като икономически сектор.

➤ Общото застраховане не търпи сериозни негативни последици от COVID кризата. Налице е забавяне в развитието му, но въпреки това се отчита нарастване на брутния премиен приход. Установява се, че този раздел застраховане се развива по-динамично в сравнение с националната икономика и застрахователния пазар. Неговите пазарни позиции се засилват, а оттам и приносът му за икономическото развитие на страната.

➤ Животозастраховането е по-силно засегнато от COVID кризата. Налице е спад в брутния премиен приход с 12%, изоставане спрямо развитието на националната икономика и застрахователния пазар, загуба на пазарни позиции, намаляване на значимостта му като фактор за икономическото развитие на страната.

➤ Съотношението между двата раздела застраховане е все по-осезаемо в полза на общото застраховане. В резултат на негативното въздействие на COVID-19 върху животозастраховането пазарният му дял продължава да намалява, докато общото застраховане е с доминираща роля.

### **Използвани източници**

Ерусалимов, Р., & Панева, А. (2019). *Лично застраховане*. Свищов: АИ Ценов.

Ерусалимов, Р., Василев, В., Йорданов, П., Панева, А., & Димитров, П. (2019). *Въведение в застраховането*. Свищов: АИ Ценов.

Иванов, Л., Касабова, С., & Шопова, М. (2017). *Статистическо изследване и прогнозиране на развитието*. Свищов: АИ Ценов.

Комисия за финансов надзор. (н.д.). *Раздел „Поднадзорни лица“, подраздел „Статистика“*, *Застрахователен пазар*. Изтеглено на 4 септември 2021 г. от официален сайт на Комисията за финансов надзор: [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)

Национален статистически институт. (н.д.). *Раздел „Статистически данни“, подраздел „Макроикономическа статистика“*. Изтеглено на 4 септември 2021 г. от официален сайт на Национален статистически институт: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

# ПАЗАРЪТ НА ЗДРАВНО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Гл. ас. д-р Валентина Нинова<sup>1</sup>

**Резюме:** *Със стартирането на нов етап от здравната реформа в България през 2012 година, настъпи прелицензиране на здравноосигурителните дружества като застрахователни. Това позволи на последните да разгърнат своя потенциал. Обект в настоящата разработка е пазара за здравно застраховане, а предмет неговото състояние, развитие и тенденции.*

**Ключови думи:** *застраховане, здравно застраховане, здравна застраховка, премиен приход, пазарен дял*

**JEL:** G22, I1

## HEALTH INSURANCE MARKET IN BULGARIA – STATE, DEVELOPMENT AND TRENDS

**Head Assist. Prof. Valentina Ninova, PhD**

**Abstract:** *With the start of a new stage of health reform in Bulgaria in 2012, there was a relicensing of specialized health companies, operating on the insurance basis, as insurance companies. This allowed the latter to reach their full potential. The object of the study is the health insurance market, and the subject is its state, development and trends.*

**Key words:** *insurance, health insurance, insurance products, premium income, market share*

**JEL:** G22, I1

### 1. Въведение

Процесът по прелицензиране на здравноосигурителните дружества като застрахователни (афиширан и като нов етап от здравната реформа, касаещ втория стълб на действащия здравноосигурителен модел), стартира през 2012 година и имаше за цел (Министерство на здравеопазването) (Нинов & Нинова, 2021) (Нинова, Здравното застраховане в контекста на провежданата здравна реформа в България, 2015) (Нинова, Социално-икономическа характеристика на здравното застраховане като втори стълб на здравноосигурителния модел в България, 2016):

✓ унифициране на родното с европейското законодателство, изразяващо се в действия по отстраняване на несъответствията в нормативната уредба на дейността по допълнително здравно осигуряване;

✓ засилване на финансовия надзор над дружествата; елиминиране на недостатъчността и ограничеността на информацията, която се съдържа в

---

<sup>1</sup> v.ninova@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

програмата за дейността им, в резултат на което е невъзможно да се преценива надеждността ѝ, нейната адекватност и изпълнимост; завишаване на изискванията за капитал и платежоспособност на дружествата, породени от спецификата на дейността свързана със здравето на лицата;

✓ повишаване на качеството и сигурността на предлаганите услуги, тъй като съгласно разпоредбите на Кодекса за застраховане, критериите към застрахователните дружества са по-високи, което автоматично гарантира на потребителите на застрахователни услуги, че допуснатите на пазара компании са финансово стабилни, отговорни и прилагат добри бизнес практики;

✓ засилване на конкуренцията в сектора, посредством по-разнообразно портфолио от иновативни здравно-застрахователни продукти и услуги, а от тук и предоставяне на по-големи възможности за избор на същите от страна на потребителите – корпоративни клиенти и граждани.

## **2. Анализ на основните показатели на пазара за здравно застраховане в България**

За най-точно представяне на състоянието, развитието и тенденциите на пазара за здравно застраховане в страната ни, следва да бъдат проследени следните показатели – динамика на премийния приход, застрахователните плащания и пазарния дял на здравните застраховки. Периодът на изследването е 10 години – от 2011 година (годината на подготовката на промените) до 2020 година (включително).

### *2.1. Състояние на brutния премиен приход по здравно застраховане в България*

#### *2.1.1. Състояние на brutния премиен приход на „Постоянна здравна застраховка“*

Първият показател, на който ще се спрем, е премийният приход за отделните здравни застраховки, които се предлагат в областта, както на общото, така и на животозастраховането.

На база представените в Таблица 1 данни (Вж. Табл. 1.), веднага след извършените законодателни промени, се наблюдава пренасочване на интереса на потребителите от „Постоянна здравна застраховка“, към застраховката „Заболяване“, предлагана както от застрахователни дружества, работещи в областта на животозастраховането, така и от такива, които работят и по линия на общото застраховане.

Етапът от реформата в системата на здравеопазването през 2012 година, се отразява и върху по-нататъшното развитие на здравните застраховки, изразяващо се в негативна тенденция, засягаща премийният приход на „Постоянна здравна застраховка“, който от 2193046,34 лева през 2011 година бележи спад след промените през 2012 година и през 2013 година той възлиза на 586 420,99 лева. Негативната насока на развитие на този показател по застраховката се запазва и през следващите години като намалява до

стойност от 319388,97 лева през 2016 година и се достига до нулев премиен приход на този застрахователен продукт от 2017 година.

Таблица 1. Премиен приход и процентното му изменение спрямо предходната година по видове здравни застраховки за периода 2011–2020 година

(в лева и %)

Година	Постоянна здравна застраховка		Заболяване – животозастраховане		Заболяване – общо застраховане	
	Премиен приход	%-но изменение спрямо предходната година	Премиен приход	%-но изменение спрямо предходната година	Премиен приход	%-но изменение спрямо предходната година
2011 г.	2193046,34	-12,04%			133135,81	305,45%
2012 г.	2382072,08	8,62%	13581,20		344363,86	158,66%
2013 г.	586420,99	-75,38%	12134959,76	89251,16%	36751149,27	10572,19%
2014 г.	405609,69	-30,83%	23396933,72	92,81%	43813616,91	19,22%
2015 г.	342343,86	-15,59%	28321448,19	21,05%	41603173,8	-5,05%
2016 г.	319388,97	-6,71%	36490188,33	28,84%	44521978,6	7,02%
2017 г.			45720197,48	25,29%	51751004,5	16,24%
2018 г.			70788517,5	54,83%	53036641,8	2,48%
2019 г.			109232699,2	54,31%	65731968,4	23,94%
2020 г.			68223736,54	-37,54%	69898663,5	6,34%

Източник: Комисия за финансов надзор, 2011–2020 година (Комисия за финансов надзор, 2021) <http://www.fsc.bg>, към 02.07.2021 година

### 2.1.2. Състояние на brutния премиен приход на застраховка „Заболяване“, която се предлага от животозастрахователни дружества

Друг резултат от прелицензирането на здравноосигурителните дружества като застрахователни, е факта че някои от тях получиха лиценз за предлагане на здравни застраховки чрез компании-майки по животозастраховане. Поради тази причина от 2012 година животозастрахователните компании предлагат и застраховка „Заболяване“. В тази връзка и отчитането по застраховката стартира от 2012 година, през която премиеният приход възлиза на 13 581,20 лева. Година по-късно той нараства приблизително 900 пъти като достига до 12 134 959,76 лева. За периода от 2013 година до 2014 година отново е налице увеличаване с приблизително 93%. През 2015-2017 година нарастването се запазва в границите 20-30%. Скок в премиеният приход с около 54-55% е налице през 2018 и 2019 година. Фактор за това нарастване през тези година можем да потърсим в посока отчитането на нулев премиен приход по „Постоянна здравна застраховка“ и последвалото прео-

риентиране на кандидатите за застраховане (клиенти на животозастрахователните компании) към краткосрочната застраховка „Заболяване“. Друг фактор е утвърждаването на пазарните позиции на застрахователите и продуктите, които те предлагат по линия на здравното застраховане. През 2020 година, обаче се наблюдава отлив и от тази застраховка с -37,54%. Една от причините за последвалият спад се дължи на обявена в страната през месец март същата година, пандемия от COVID-19.

### *2.1.3. Състояние на brutния премиен приход по застраховка „Заболяване“, която се предлага от дружества, работещи в областта на общото застраховане*

При застраховка „Заболяване“, предлагана от дружествата, които работят в областта на общото застраховане, се наблюдава динамика от началото на разглеждания период от 2011 година до 2013 година. Премийният приход нараства с около 300% през 2011 година спрямо 2010 година. Той бележи ръст през 2013 година – с малко над 106 пъти спрямо премийният приход през предходната 2012 година и се стигне до увеличение през 2014 година, чийто размер достига 43 813 616,91 лева. През целият период на наблюдение на този показател единствено през 2015 година застраховката бележи минимален спад, след което до 2020 година на база представените в Таблица 1 данни проследяваме отново увеличение. Прави впечатление, че застрахователните дружества, работещи в областта на общото застраховане и предлагат здравна застраховка, не отчитат като цяло спад в премийния приход дори и през 2020 година.

## *2.2. Състояние на изплатените средства (застрахователни суми или обезщетения) на пазара за здравно застраховане в България*

### *2.2.1. Състояние на изплатените средства при „Постоянна здравна застраховка“*

Сериозно внимание следва да се обърне и на плащанията, които се извършват по линия на здравните застраховки, предлагани на застрахователния пазар у нас. Те могат да са под формата на застрахователни обезщетения или застрахователни суми (или част от тях), чийто размер и процентно изменение са представени на представената Таблица 2.

На база посочената информация може да се заключи, че за разглеждания период от 2011 до 2020 година (включително), застрахователни плащания при „Постоянна здравна застраховка“ са извършвани само до 2016 година. През периода от 2011 до 2016 година въз основа на посочените по-горе данни се наблюдава спад по отношение на плащанията на застрахователните дружества по същата застраховка. Като причина за очерталата се тенденция можем посочим промените, които настъпиха в сектор здравеопазване през 2012 година. Така освен спад в премийният приход, такъв се наблюдава и по отношение на изплатените средства по „Постоянна здравна

застраховка”, като от 2017 година се прекратяват напълно й плащанията по застраховката.

Таблица 2. Изплатени суми и обезщетения, и процентното им изменение спрямо предходната година по видове здравни застраховки за периода 2011–2021 година

(в лева и %)

Година	Постоянна здравна застраховка		Заболяване – животозастраховане		Заболяване – общо застраховане	
	Изплатени суми и обезщетения	%-но изменение спрямо предходната година	Изплатени суми и обезщетения	%-но изменение спрямо предходната година	Изплатени обезщетения	%-но изменение спрямо предходната година
2011 г.	775395,63	-49,59%			23745,72	45,57%
2012 г.	836460,35	7,86%			58373,33	145,83%
2013 г.	277055,03	-66,88%	2468195,99		25365818	42632,76%
2014 г.	134699,1	-51,38%	10272689,7	316,20%	24507212	1,57%
2015 г.	71565,68	-46,87%	11777427,92	14,65%	27519281	12,29%
2016 г.	64260,14	-10,21%	12491717,7	6,06%	30189524	9,70%
2017 г.			19315315,34	54,62%	30223068	0,11%
2018 г.			21511806,95	11,37%	35509659	17,49%
2019 г.			39363844,1	82,99%	41455778	16,75%
2020 г.			28412685,42	-27,82%	40587556	-2,09%

Източник: Комисия за финансов надзор, 2011–2020 година (Комисия за финансов надзор, 2021) <http://www.fsc.bg>, към 02.07.2021 година.

### 2.2.2. Състояние на изплатените средства на застраховка „Заболяване“, която се предлага от животозастрахователни дружества

С настъпването на законодателните промени през 2012 година в сектора здравеопазване, дружествата които работят в областта на животозастраховането започнаха да предлагат и застраховката „Заболяване“. С нарастването на премийния приход по застраховката, значително нарастват и плащанията – от 0 лева на 2 468 195,99 лева през 2013 година. За периода от 2013 година до 2019 година е налице увеличаване на размера на плащанията от 16 пъти – до стойности от 39 363 844,1 лева през 2019 година. Спад по застраховката се наблюдава през 2020 година. Причините за това може да се търсят в посока обявената през месец март същата година пандемия COVID-19 и последвалият спад в премийния приход по застраховката.

### *2.2.3. Състояние на изплатените средства по застраховка „Заболяване“, която се предлага от дружества, работещи в областта на общото застраховане*

От началото на представеният период се констатира динамика във връзка с извършените плащания при застраховка „Заболяване“, която се предлага от застрахователи, работещи в областта на общото застраховане. Най-отчетливо изразено е нарастването на тези средства през 2013 година. То е с малко над 400 пъти спрямо плащанията извършени през предходната 2012 година. През 2020 година по тази застраховка не се наблюдава спад в премийния приход, но по линия на изплатените средства от застрахователните дружества е налице тяхното намаляване. Причина за разминаването може да търсим косвено в създалата се извънредна епидемиологична обстановка в страната – социалната изолация, ограничаване на пътуванията и налагането на предпазни мерки, което имаше за последствия ограничаване на контактите между хората и минимизиране на риска от сезонни и други заболявания, отлагане на планови манипулации и операции и т.н., които имат за следствие реализирането на застрахователни плащания.

### *2.3. Пазарен дял на здравните застраховки в България*

Един от показателите, който очертава значимостта на здравните застраховки е техният пазарен дял. Тъй като някои от тях се предлагат по линия на животозастраховането, а други по линия на общото застраховане, пазарният дял представен на Таблица 3 ще бъде отнесен към съответните застрахователни пазари (пазар на общото застраховане и животозастрахователният пазар).

След като е налице спад в премийният приход при „Постоянна здравна застраховка“, логично е да се наблюдава и отслабване на пазарният ѝ дял (виж Таблица 3). През 2013 година, намалението е осезателно като достига до 0,2%. През следващите три години застраховката заема приблизително 0,1% от животозастрахователният пазар. От 2017 година по тази застраховка не се отчита премиен приход и съответно тя не заема част от този пазар.

В противовес на резултатите по постоянната здравна застраховка са резултатите по застраховката „Заболяване“, предлагана по линия на животозастраховането. След здравната реформа през 2012 година, тя утвърждава своите пазарни позиции като се наблюдава чувствително увеличение на пазарният ѝ дял. Въпреки поэтапният ръст на този показател, при застраховката се наблюдава и спад в дела, който тя заема на пазара за здравно застраховане през 2020 година. Отново като причина за това отслабване на пазарните позиции може да се посочи обявената пандемия и националните локдауни.

До нормативните реформи от 2012 година на пазара по общо застраховане у нас, три са застрахователните дружества, отчитащи премиен приход по застраховка „Заболяване“. Постепенно техният брой нараства до 18

(през 2020 г.), а това се отразява и върху пазарният дял, който заема тази застраховка. Така от приблизително 0% пазарен дял, застраховката „Заболяване“, която се предлага от дружества, работещи в областта на общото застраховане, той достига до 2,9% през 2020 година.

Таблица 3. Пазарен дял за видовете здравни застраховки в проценти за периода 2011–2020 година

Година	Постоянна здравна застраховка	Заболяване – животозастраховане	Заболяване – общо застраховане
2011 г.	0,9%		0,0%
2012 г.	0,9%	0,0%	0,0%
2013 г.	0,2%	4,0%	2,6%
2014 г.	0,1%	6,9%	3,1%
2015 г.	0,1%	7,2%	2,8%
2016 г.	0,1%	8,5%	2,7%
2017 г.		10,7%	3,0%
2018 г.		15,8%	2,5%
2019 г.		21,9%	2,7%
2020 г.		14,5%	2,9%

Източник: Комисия за финансов надзор, 2011–2020 година (Комисия за финансов надзор, 2021) <http://www.fsc.bg>, към 02.07.2021 година.

\*Забележка: Пазарният дял за Постоянна здравна застраховка и застраховка Заболяване – животозастраховане важи за животозастрахователния пазар, а за застраховка Заболяване – общо застраховане за пазара по общо застраховане.

### 3. Заключение

Видно от представеният анализ на основните показатели на пазара за здравно застраховане в България, изминалите почти 10 години от старта на промените са под влиянието на три ключови процеса:

- първият е свързан пряко с извършените законодателни промени по прелицензиране на здравноосигурителните дружества в застрахователни и произтичащите от този факт последствия;

- вторият има отношение към утвърждаването на водещите компании и разпределението на пазарните дялове, както и с затвърждаването на техните продукти, а също така и с опитите на държавата да намери ново място и да им вмени нова роля във все още реформиращата се система на родното здравеопазване;

- третият е в контекста на разразилата се пандемия от COVID-19, довела до нуждата от демонстриране на гъвкавост и адаптивност на застрахователните дружества, предложили покритие срещу този риск, с което доказаха, че са готови за пласиране на иновативни продукти в съзвучие с потребностите на пазара (Нинов & Нинова, 2021).



Независимо от факта, че здравните застраховки съставляват все още незначителен дял от общата сума на приходите в общото и в животозастраховането, трендът им през разглеждания период е в посока трайно покачване. Този факт е достатъчно красноречив, що се касае до интереса към тях, особено в контекста на разразилата се пандемия от COVID-19 (Нинов & Нинова, 2021). Притежанието на здравна полица дава на собственика ѝ, явното предимство да получи по-бърз достъп до лекарска помощ и медицинско обслужване, при това без нужда от допълнително заплащане (каквато е вече масовата практика по линия на НЗОК).

#### **Използвани източници**

- Комисия за финансов надзор. (2021). <https://www.fsc.bg/bg/>. Извлечено от <https://www.fsc.bg/bg/>.
- Министерство на здравеопазването. (н.д.). <http://www.mh.government.bg/DownloadHandler.ashx?id=10449>. Извлечено от <http://www.mh.government.bg>.
- Нинов, Н., & Нинова, В. (2021). Специфики и особености на застраховките с покритие заболяване от COVID-19 предлагани на българския застрахователен пазар. *Сборник доклади от годишна университетска научна конференция 2021* (стр. 322-328). Велико Търново: ИК на НВУ „Васил Левски“.
- Нинова, В. (2015). Здравното застраховане в контекста на провежданата здравна реформа в България. *Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти на СА Д. А. Ценов - Свищов, 2015, бр.8*, стр. 52-62.
- Нинова, В. (2016). Социално-икономическа характеристика на здравното застраховане като втори стълб на здравноосигурителния модел в България. *Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти на СА Д. А. Ценов - Свищов, бр.10*, стр. 86-107.

# ФИСКАЛНА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ - НЕОБХОДИМОСТ, УСЛОВИЯ И ЕФЕКТИ

Гл. ас. д-р Димитър Костов<sup>1</sup>

**Резюме:** Европейският съюз е изправен пред редица предизвикателства. Текущите смущения усилват негативните ефекти от дългосрочните, вътрешноприсъщи проблеми на съюза. Ефективно справяне с тях изисква адекватни и бързи мерки. Редица автори посочват необходимостта от координация между икономическа, парична и фискална политика на съюза, като препоръчват за целта да се изгради европейски фискален съюз. От тази гледна точка, актуално е да се разгледат изследванията по въпроса, да се систематизират техните резултати и да се анализират потенциалните резултати от изграждане на фискален съюз.

**Ключови думи:** Европейски съюз, паричен съюз, фискален съюз, фискален федерализъм

**JEL:** E62, E63, H30

## FISCAL INTEGRATION IN THE EU – NECESSITY, CONDITIONS AND EFFECTS

**Head Assist. Prof. Dimitar Kostov, PhD**

**Abstract:** *The European Union faces a number of challenges. Short-term disruptions amplify the negative effects of the union's long-term, inherent problems. Effectively addressing them requires adequate and rapid measures. A number of authors point to the need for coordination between the economic, monetary and fiscal policies of the union, recommending to this end a European fiscal union. From this point of view, it is important to look at the studies on the issue, to systematize their results and to analyze the potential results of building a fiscal union.*

**Key words:** *European union, monetary union, fiscal union, fiscal federalism*

**JEL:** E62, E63, H30

### Въведение

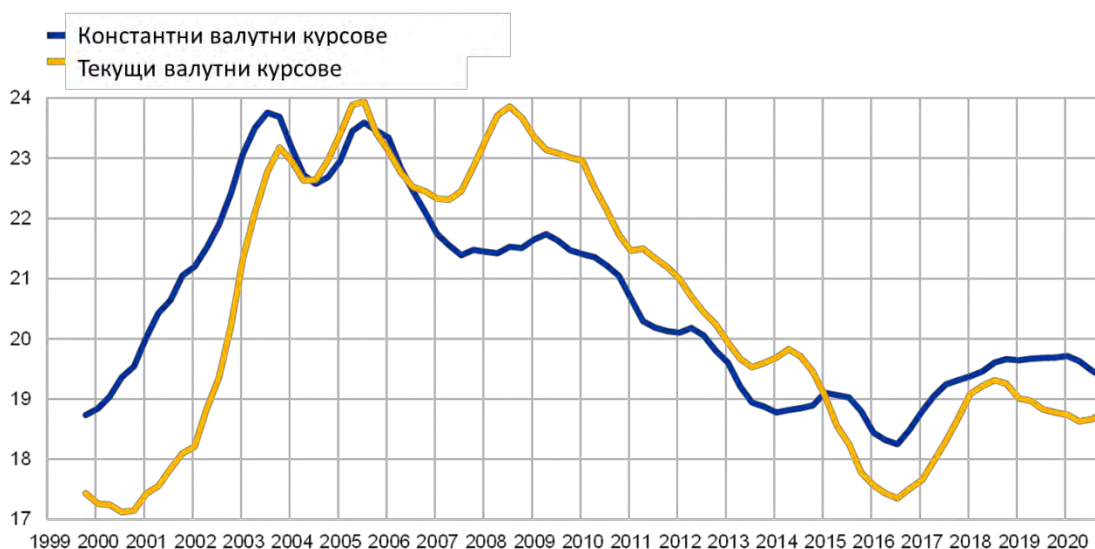
Настоящият доклад си поставя за цел да хвърли светлина върху на въпроса за необходимостта от създаване на фискален съюз, върху теоретичните постановки, свързани с монетарните и фискални съюзи и върху текущото състояние и напредък на фискалната интеграция в Европа. Един от основните източници на дебати за необходимостта от създаване на фискален съюз (Bordo, 2013) е свързан с паричния съюз и еврото. Стойността и стабилността на всяка парична единица зависи, макар и опосредствано, от стабилността на държавните приходи. ЕС обаче не е унитарна държава, нито федерация, поради което общата валута е „обезпечена“ от ЕЦБ с държането

---

<sup>1</sup> E-mail: d.kostov@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов

на други активи – ценни книжа, емитирани от правителствата на страните-членки. Това положение представлява явно несъответствие - ето защо според някои автори Еврото губи своите позиции като световна валута (Calhoun, 2020) (Фигура 1).

На следващо място идва икономическата политика на ЕС. Тя е амбициозна – изграждане на общ свободен пазар, инфраструктура, ценова стабилност, устойчив и природосъобразен растеж и др. В рамките на съюза обаче, на наднационално ниво, отново основно паричната политика е централизирана. Останалите традиционни инструменти на държавната икономическата политика – данъчна политика, трансфери (фискална политика) се прилагат на национално ниво.



Фигура. 1. Композитен индекс за глобалния дял на банкови депозити, валутни трансакции и резерви в евро (ролята на еврото)

Източник: Калхун (Calhoun, 2020);

ЕЦБ <https://www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire202106~a058f84c61.en.html>

Още по-голям повод за дискусия има в краткосрочен и по-конкретно анти-кризисен план (Захариев, А. & Димитров, М., 2015) (Zahariev, A., Radulova, A., Aleksandrova, A., & Petrova, M., 2021). Тук често се разкриват несъответствия между различните политики на съюза, и се посочва необходимостта от координация, например на парична и фискална политика (Landmann, 2018), (Arestis, 2015). Могат да се посочат действията на ЕС във връзка с гръцката дългова криза – част от мерките, наложени на Гърция, водят до свиване на икономиката и до още по-трудно обслужване на дълга. Гръцката криза е пример и за още един негативен феномен – т.нар. ефекти на преливане на дълговата криза (spill-over effects), породени от това, че част от гръцките ДЦК са закупени от други страни-членки. Липсата на адекватна система за трансфери е в пряка връзка със сериозността на този проблем. На следващо място – посочва се, че в условията на ниски и дори отрицателни

лихвени проценти паричната политика губи своята ефективност. В такива случаи трябва да се разчита на фискална политика (Creel, 2021).

## 1. Преглед на литературата

Темата за изграждането на фискален съюз в Европа присъства широко в литературата в различни аспекти. Популярно и много цитирано изследване, фокусиращо се върху ефективността на фискалната политика по принцип е това на Бланшард и Пероти (2002). Анализират се ефектите на правителствените разходи върху потреблението (Galí, 2007). Ауербах и Городниченко (2012) изследват ефектите на фискалната политика върху продуктивността, като откриват, че тя е значително по-ефективна като средство за преодоляване на рецесии, отколкото при експанзии. Друга значима линия в литературата се фокусира върху нуждата от фискален съюз в монетарните съюзи (Chortareas, 2013). Бордо, Маркиевич и Йонунг (2013) изследват 5 случая на фискален федерализъм в рамките на монетарни съюзи (САЩ, Канада, Германия, Бразилия и Аржентина). Откриват се няколко интересни общи черти, необходими за да се осигури стабилността на фискално-монетарните съюзи: (1) Правилно за спасяване на членове на съюза, изпаднали в колапс (no-bailout rule); (2) степен на приходна и разходна независимост на членовете, която да отразява техните предпочитания; (3) ефективен трансферен механизъм, който да се използва във времена на криза – той може да се осигури чрез обща облигация; (4) способност „за учене от грешките и адаптиране към новите условия“. Тук може да се причислят и изследванията, мотивирани от дълговата криза в ЕС (Woźniakowski, 2018). Баргейн и др. (2013) разделят научните изследвания с обект фискален съюз в ЕС в две групи. В първата попадат научни трудове, фокусиращи се върху бюджета на ЕС и възможностите за въвеждане на общо-европейски данък (Atkinson, 2002) (Wegg, 2005). Предлагат се общ корпоративен данък или ДДС, или пък данък „околна среда“, които да повишат финансовия капацитет на съюза и да направят финансирането му по-прозрачно. Друг „клон“ на литература по въпроса обвързва фискалните политики с интеграцията на съюза, което се обосновава от гл. точка на необходимостта за фискална подкрепа на монетарния съюз (Eichengreen, B. and C. Wyplosz, 1998).

Най-новият клон от научните изследвания е свързан с реакцията на икономическите последици от Covid-19. Някои от изследванията са поумерени и говорят за „установяване на фискален диалог“ и продължаване на „фискалния тласък“, започнат през 2020, чрез насърчаване на координацията и прозрачността на европейските фискални политики (Creel, 2021). Други автори отиват по-далеч и говорят за „Хамилтонов момент“ (Calhoun, 2020) в икономическото и политическо развитие на съюза. Става дума за сравнение с едно от най-важните събития в историята на САЩ – придобиването на дълга на бившите колонии, натрупан по време на войната за не-

зависимост от новия федерален съюз, по предложение на Александър Хамилтън – първият секретар на хазната. Основното преимущество на този процес е създаването на единен дългов пазар, който според автора чрез икономията от мащаба и чрез своята ликвидност е в основата на глобалната финансова хегемония на САЩ.

Най-релевантен е клонът от литературата, посветен на начините за дълбочаване на фискалната интеграция. Херцог (2020) изследва емисията на т.нар. „Коронаоблигации“, като изтъква, че според редица автори те са „Светият Граал“ на Европейската фискална интеграция в отговор на пандемията. Те отговарят на въпроса откъде ще дойдат средствата, а именно от капиталовите пазари. За да са успешни общите облигации обаче, те трябва да са „обезпечени“ от собствени приходи емитента. Бюджетът на ЕС към момента се попълва от вноски на страните, от трансфери на ДДС и входни мита<sup>2</sup>. Към онзи момент няма пан-европейски данък, платим директно от гражданите на съюза, поради липса съответна политическа интеграция. Ето защо Херцог предупреждава, че общите облигации могат да нанесат и вреда, докато това не стане факт. Към днешна дата облигациите са вече факт – но общият данък не. Баргейн и др. (2013) правят изследване на ефектите от потенциална пан-европейска система за данъчно облагане и трансфери, както и за фискално уеднаквяване. По отношение на първото резултатите са, че трябва да се прехвърлят значителен процент от националните данъци към съюза, което към тогавашния момент е политически трудно достижимо. Уеднаквяването е още по-непрепоръчително. Генералният извод е, че фискалната интеграция трябва да приоритизира стабилизационните, а не трансферните ефекти. Бергер, Гарсия и Обстфелд (2019) дават сходни препоръки – акцентът да е върху споделяне на фискалния риск, изграждане на фискален център или бюджет за общоевропейски публични блага (инфраструктура, отбрана, граничен контрол, обща политика за обезщетения при безработица), който да се финансира с общоевропейски данък или облигации. Също се подчертава колко е важно да се разграничат преразпределителните (трансферни) от рисково-разпределителните ефекти.

## **2. Постигнатото до момента и пътят напред**

### *2.1. Еволюцията на европейската фискална система*

По начало общата фискална политика се основава на правила, основани на избягване на „crowding-out“ ефекти от публичния дълг, схващането за принципната неефективност на фискалната политика и на възприемането на монетарната доминация (Dermine, P., Markakis, M., 2020). Основната рамка за фискалните политики на ЕС се дава от Пакта за стабилност и растеж, (1997 г.). Неговите правила целят фискалните политики да не поемат в

---

<sup>2</sup> [https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/own-resources\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/own-resources_en)

потенциално проблематични посоки (Превантивна част), а друга част ограничава бюджетните дефицити (до 3%) и дълговите нива (до 60% от БВП)<sup>3</sup> (Корективна част). Пактът е реформиран през 2005 година, но не радикално. По-значима реформа е предприета в отговор на дълговата криза през 2011 („Пакетът от шест акта“) и 2013 година („Пакетът от два акта“), когато е подписан фактически нов вариант на Пакта за стабилности и растеж – Договора за стабилност, координация и управление в Икономическия и валутен съюз. Тези реформи са в посока задълбочаване на фискалната координация, но по същество представляват последователно „затягане“ на фискалните ограничения.

Вероятно първият сигнал за значима промяна, е често цитираната фраза „whatever it takes“ на президента на ЕЦБ Марио Драги от негова реч през 2012 година. Тя е във връзка с преодоляването на дълговата криза а именно, че банката ще направи всичко, което е необходимо не допусне разпадане на Еврозоната (Howarth, D. & Schild, J., 2021). Това може да се счита за един от първите моменти, в който ЕЦБ излиза извън тесния си мандат за поддържане на ценова стабилност и встъпва в ролята на същинска централна банка. Малко по-рано немският канцлер Ангела Меркел употребява сходна фраза: „ако еврото падне, Европа се проваля“, което е потвърждение за промяна в политиката. Следващият значим момент е задействането през март 2020 г. на Общата клауза за дерогация на Пакта за стабилност и растеж. Това трябва да се отбележи, тъй като показва принципна промяна в отношението спрямо фискалната политика. В отговор на Ковид-19 ЕС предприе редица мерки за милиарди евро, които потвърждават тази промяна – Пандемичната кризисна подкрепа на Европейския механизъм за стабилност, инструментът SURE, Фондът за възстановяване и др.

## 2.2. *Пътят напред*

След като през март 2020 година канцлерът Меркел и някои от немските министри все още отхвърлят категорично идеята за Коронаоблигации, по-късно явно настъпва обрат. През юли 2021 г. Меркел вече е на едно мнение с Макрон и пледират да не се намаляват грантовете, както настояват Австрия, Нидерландия, Дания и Швеция (Howarth, D. & Schild, J., 2021). Това се случва преди приемането на новата Многогодишна финансова рамка (2021-2027) и NextGenerationEU, амбициозният и качествено различен, макар и временен, нов план на ЕС за възстановяване от корона-кризата на стойност 750 млрд. евро. Факт са и Коронаоблигациите – по настоящем ЕС вече осъществи две емисии – на 15 юни 2021 г. за 20 млрд. евро и на 6 юли два транша за общо 15 млрд. В рамките на NGEU ЕС заявява, че до 2024 ще предложи нов общоевропейски източник на бюджетни приходи – данък

---

<sup>3</sup> [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/stability-and-growth-pact/applying-rules-stability-and-growth-pact\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/stability-and-growth-pact/applying-rules-stability-and-growth-pact_en)

върху финансовите трансакции, дигитален данък или пан-европейски корпоративен данък. Всичко това показва, че Европа за кратко време променя позицията си по отношение на фискалните политики и върви с ускорени темпове към изграждане на фискален капацитет на съюза.

### **Заключение**

До скоро ЕС имаше консервативно и дистантно отношение към общата фискална политика, основано на принципното схващане за нейната не-ефективност и съответни общи правила, налагащи преди всичко фискална дисциплина. Редица кризи от външен и вътрешен характер показаха грешките на този модел, разкривайки сложната и тромава фискална рамка, изпъстрена с множество дублиращи се, обърквачи и донякъде противоречиви нормативи. Корона кризата разкри, че Европейският съюз има нужда от фискален съюз и сякаш катализира процеса по неговото изграждане. Той трябва да служи на няколко цели: да подкрепи монетарния съюз и еврото, създавайки голям общоевропейски дългов пазар, „обезпечен“ с доходите на цялата икономическа общност; да позволи на Европа да реализира икономии от мащаба и да генерира по-изгоден финансов ресурс на капиталовите пазари, с което да реализира дългосрочните си икономически цели; да позволи на съюза да реагира бързо и последователно при кризи чрез инструментите на фискалната политика. Изграждането на този фискален капацитет може да стане по няколко сценария – от „фискален диалог“ до фискална федерализация. Историческите уроци, съдбата на други монетарни съюзи и изследванията по въпроса подсказват, че колкото и трудно да изглежда, сякаш вариантът на фискална федерализация е най-логичен и издържан. При всички случаи изграждането на фискален съюз трябва да следва принципа: (1) ясно и последователно правило за спасяване (no-bailout rule); (2) степен на приходна и разходна независимост на членовете, която да отразява техните предпочитания – да няма уеднаквяване, а разпределение на фискални рискове и стабилизация чрез решаване на инфраструктурни, отбранителни и социални проблеми на общоевропейски ниво; (3) ефективен трансферен механизъм, който да се използва във времена на криза; (4) способност за учене от грешките и адаптиране към новите условия. Всичко това следва да е в условията на прозрачна система за изразходване на средства и за тяхното набиране чрез общоевропейски данъци. За да се осъществи това обаче, Европа трябва да предприеме още няколко решителни стъпки в своята политическа интеграция.

### **Използвани източници**

Захариев, А. & Димитров, М. (2015). За ефективната фискална политика в отворената икономика на ЕС. Годишник. Стопанска академия Д. А. Ценов - Свищов, 7-44.

- Alard, C., Brooks, M. P. K., Bluedorn, M. J. C., Bornhorst, F., Ohnsorge, M. F. L., & Puh, M. K. M. C. (2013). *Toward a fiscal union for the Euro area*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Arestis, P. (2015). Coordination of fiscal with monetary and financial stability policies can better cure unemployment. *Review of Keynesian Economics*, 233-247.
- Atkinson, A. B. (2002). 1% of €10,000 billion. In P. a. in Townsend, *World poverty: New policies to defeat an old enemy* (pp. 401-411). Bristol: Policy Press.
- Auerbach, A.J., Gorodnichenko, Y. (2012). Measuring the output responses to fiscal policy. *American Economic Journal: Economic Policy*, 1-27.
- Bargain, O., Dolls, M., Fuest, C., Neumann, D., Peichl, A., Pestel, N., & Siegloch, S. (2013). Fiscal union in Europe? Redistributive and stabilizing effects of a European tax-benefit system and fiscal equalization mechanism. *Economic Policy*, 75(28), 375-422.
- Begg, I. (2005). *Funding the European Union. Making sense of the EU budget - A Federal Trust Report on the Union's Budget*. London: The Federal Trust.
- Berger, H., Dell'Ariccia, G. & Obstfeld, M. (2019). Revisiting the Economic Case for Fiscal Union in the Euro Area. *IMF Economic Review*, 3(IMF Economic Review), 657-683.
- Blanchard, O. & Perotti, R. (2002). An Empirical Characterization of The Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output. *Quarterly Journal of Economics*, 1329-1368.
- Bordo, M. J. (2013). A Fiscal Union for the Euro: Some Lessons from History . *CESifo Economic Studies*, 449-488.
- Calhoun, G. (2020, May 26). Europe's Hamiltonian Moment – What Is It Really? *Forbes*. Retrieved 8 28, 2021, from <https://www.forbes.com/sites/georgecalhoun/2020/05/26/europes-hamiltonian-moment--what-is-it-really/?sh=60273441e1ac>
- Chortareas, G. (2013). Fiscal Policy Rules in Monetary Unions. *Journal of Post Keynesian Economics*, 36(1), 85-104.
- Creel, J. (2021). Establishing a Fiscal Dialogue in Europe. *Comparative Economic Studies*, 339-355.
- Dermine, P., Markakis, M. (2020). EU economic governance and the COVID-19 crisis: Between path-dependency and paradigmatic shift. *International Journal of Public Law and Policy*, 326-345.
- Eichengreen, B. and C. Wyplosz. (1998). The Stability Pact: More Than a Minor Nuisance? *Economic Policy*, 65-113.
- Galí, J. L.-S. (2007). Understanding the effects of government spending on consumption. *Journal of the European Economic Association*, 227-270.
- Herzog, B. (2020). Whither Coronabonds? The Past and Future of the EMU in the Coronavirus Pandemic. *Intereconomics*, 155-159.



- Howarth, D. & Schild, J. (2021). Nein to 'Transfer Union': the German brake on the. *Journal Of European Integration*(43), 209–226.
- Landmann, O. (2018). On the Logic of Fiscal Policy Coordination in a Monetary Union. *Open Economies Review*, 69-87.
- Mitchell, C. (2020). United We Stand: Gruppenwettbewerb and European Banking Union. *German Politics*, 582-598.
- Woźniakowski, T. (2018). Why the sovereign debt crisis could lead to a federal fiscal union: the paradoxical origins of fiscalization in the United States and insights for the European Union. *Journal of European Public Policy*, 630-649.
- Zahariev, A., Radulova, A., Aleksandrova, A., & Petrova, M. (2021). Fiscal sustainability and fiscal risk in the EU: forecasts and challenges in terms of COVID-19. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 618-632.

# БЪЛГАРИЯ ПО ПЪТЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА

Гл. ас. д-р Петя Василева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Обменният курс на българския лев е фиксиран към еврото в условията на паричен съвет, затова българската парична политика е почти изцяло зависима от паричната политика на Европейската Централна Банка. Приемането на единната европейска валута не би довело до загуба на независима монетарна политика, а само до премахване на транзакционните разходи. Категорично може да се заключи, че ползите от приемането на еврото далеч ще надхвърлят разходите. Въпреки, че България покрива критериите за оптималност за валутната зона, е малко вероятно тя да успее да постигне устойчиво изпълнение на критерия за стабилност на цените при целева дата 1-ви януари 2024 г. По отношение на реалната конвергенция страната ни също изостава и остава една от най-бедните държави в Европейския съюз с най-ниската производителност на труда, с най-ниския доход на глава от населението и с високи лихвени проценти и безработица.*

**Ключови думи:** *еврозона, парична политика, инфлация, безработица*  
**JEL:** E42

## BULGARIA ON THE ROAD TO THE EUROZONE

Head Assist. Prof. Petya Vasileva, PhD

**Abstract:** *The exchange rate of the Bulgarian lev is fixed to the euro under a currency board arrangement, so Bulgarian monetary policy is almost entirely dependent on the monetary policy of the European Central Bank. The adoption of the single European currency would not lead to the loss of an independent monetary policy, but only to the elimination of transaction costs. It can definitely be concluded that the benefits of adopting the euro will far outweigh the costs. Although Bulgaria meets the criteria for optimality for the currency area, it is unlikely that it will be able to achieve sustainable sustainability of the criterion for price stability on the target date of January 1, 2024. In terms of real convergence, our country also lags behind and remains one from the poorest countries in the European Union with the lowest labor productivity, with the lowest per capita income and with high interest rates and unemployment.*

**Key words:** *eurozone, monetary policy, inflation, unemployment*  
**JEL:** E42

### Въведение

В проект на Националния план за въвеждане на общата европейска валута в България, който е приет от Координационният съвет за подготовка за членство в еврозоната, не се предвижда преходен период при преминаването към разплащането с евро у нас. Подготовката за присъединяването на

---

<sup>1</sup>email: p.vasileva@uni-svishtov.bg, Катедра „Финанси и кредит“, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, гр. Свищов

България е при целева дата 1 януари 2024 година. Въвеждането на еврото е планирано без междинен период, като датата на вписване на еврото ще съвпада с въвеждането му като официална разплащателна единица. Превалутиранието ще се извършва чрез прилагането на твърдо установения фиксиран валутен курс между еврото и лева. След въвеждане на еврото в експлоатация в рамките на месец левът и еврото ще бъдат едновременно законно платежно средство. Националният план за въвеждане на еврото в Република България е стратегическият документ, въз основа на който ще се реализира оперативната работа за замяна на лева с еврото. Планът е разработен от Координационния съвет за подготовка на България за членство в еврозоната. При неговото изготвяне са съблюдавани обичайно установения ред от държавите-членки на еврозоната. Документът разглежда всички важни текущи мерки и дейности, които участниците в подготовката за въвеждането на еврото - публичният и частният сектор, както и гражданите – следва да извършват като част от процеса на преминаването към европейската валута. Пояснени са процедурите за замяна на пари в брой и за конвертиране на заеми и левови депозити с фиксирани и променливи лихвени проценти. Детерминирани са правилата за преизчисляване на цените и други стойности. Разяснени са процедурите за снабдяване и разпространение на евробанкноти и монети и същевременно са описани необходимите законодателни промени.

### **1. За и против приемането на еврото в България**

На 10 юли 2020 г. Република България официално бе приета в чакалната на еврозоната. Членството ни в еврозоната не е нова касичка за допълнителни средства, а преди всичко отговорности и възможности. Въпросът, който всички ни интересува е, дали има път на България извън еврото и от какво се отказваме, за да приемем единната европейска валута? Със сигурност няма българин, който до някаква степен да не си задава въпроси, какви биха основните рискове от финалното присъединяване към еврозоната и до каква степен важат те за нашата страна. Групите рискове, които могат да се дефинират след влизането на България в еврозоната могат да бъдат обобщени в следните аспекти: мерки за контрол на инфлацията, контрол при съставянето на монетарните политики, възможност за девалвация на местната валута, възможност централната банка да действа като кредитор от последна инстанция за търговските банки.

Важно е да се подчертае, че България няма да влезе в еврозоната по „стандартния“ начин – от свободно конвертируема валута, през фиксиране на курса в коридор от  $\pm 2.5\%$  в ERM II, до въвеждането на еврото. Ние се намираме в условията на валутен борд и в този смисъл курсът евро към лев е фиксиран от самото въвеждане на единната европейска валута. Условието, прието от Европейската Централна Банка и Европейската комисия преди влизането ни във валутния механизъм е, че курсът от 1.95583 лева за

евро ще остане фиксиран до приемането на европейската валута и в България.

Следователно, може ли въобще да се говори за парични политики в България. Отговорът е, че теоретично е възможно, но технически – абсолютно непримено. Българската народна банка не провежда парична политика от въвеждането на валутния борд у нас. Например всяка една промяна на лихвата в еврозоната трябва да бъде посрещана със сходни стойности и в страната ни, докато всяка разлика ще създаде неограничена възможност за арбитраж от потенциалните участници на пазара. На такива ситуации сме ставали свидетели – например, когато от Европейската Централна Банка започнаха спускането си в територията на отрицателните лихви, от Българска Народна Банка все още не начисляваха негативен налог върху левовите наличности на търговските банки. Всичко това рефлектира до минимализиране на евровите наличности за сметка на левовите. Някои международни групи дори използваха възможността за неограничена обмяна за предпазване на излишната си ликвидност в глобален аспект. Следователно, тази възможност за безрискова печалба бе бързо затворена и в момента основната лихва по левове следва тази по евро без никакво закъснение. Това предполага, че цялото провеждане на парични политики в България е предоставено на контрол във Франкфурт.

Всъщност единственият отличителен белег между сега и момента на приемане на евро би била в това, че досега ние сме абсолютно безгласни участници във формирането на паричната политика на еврозоната, докато станем ли част от нея, управителят на Българската Народна Банка ще бъде част от управителния съвет на Европейската Централна Банка, като така той ще има определена тежест във вземането на ключовите за целия блок решения. Компетенциите на БНБ в сферата на преките интервенции са силно ограничени. Възможността на кредитор от последна инстанция е забранен от правилата на валутния борд, както и от тези на ERM II.

След банковите фалити и хиперинфлацията от края на 90-те години, Българска Народна Банка усети провокацията на тази забрана само веднъж – по времето на неплатежоспособността на Корпоративна Търговска Банка и ликвидния натиск, оказан от капиталовложителите върху Първа инвестиционна банка. Рисковите катаклизми в банковата система и особено сред българските банки тогава бяха сериозни, като невъзможността за действие на Българска Народна Банка можеше да се окаже ключова. С оглед на всичко това държавата се намеси - в лицето на Министерство на финансите и с подкрепата на Европейската Комисия - чрез пласиране на депозит в ПИБ и кризата бе избегната. Това действие показва, че институционалната гъвкавост в ЕС е достатъчна, за да бъдат преодолявани национални кризи. Колкото до това, че БНБ не може да бъде кредитор от последна инстанция за търговските банки – при текущата ситуация на свърхликвидност - отказът

от това право има своята минимална цена. Когато нашата страна влезе в еврозоната този кредитор може да се окаже Европейската Централна Банка, а възможностите за пряко включване в програмите по изкупуване на активи и финансиране чрез репо операции са бонус с несравнима стойност, който България ще получи.

Инфлацията се превръща във все по-сериозен обсег през последните месеци. Повишението на основните лихви и изтеглянето на ликвидност от пазарите чрез директни активи или репо операции е главният метод за контрол над инфлацията на централните банки. Българска Народна Банка не може да прилага тези мерки и така контролът върху инфлацията реално попада в ЕЦБ. Оперативните стимулиращи монетарни политики, които се прилагат от Франкфурт, както и устойчивият ръст на цените на недвижимите имоти и инвестиционните активи и поставят почти всички ценови равнища под нарастващ натиск.

На преден план излиза въпросът, възможно ли е БНБ да предприеме съответни действия за смекчаване на ефектите от инфлацията. Директният отговор в условията на валутен борд е отрицателен. Ликвидността не може да бъде изтеглена от пазарите и лихвените равнища не могат да бъдат повишени без помощта на сериозни емисии държавен дълг, които обаче задължително трябва да попаднат в резерва. Подобна е и ситуацията с девалвацията на валутния курс. Оставяйки настрана възможността и още повече ефективността на изкуствената девалвация с цел забавяне на вноса, стимулиране на износа и произвеждане на брутен вътрешен продукт, световната практика ни учи, че подобни действия почти никога не могат да бъдат стабилни.

Заради глобалната икономическа взаимосвързаност и в условията на валутен борд, всякакви опити за изкуствена девалвация на местната валута в днешно време изглеждат обречени на неуспех. В състояние на валутен борд тези финансови инструменти не са под контрола на българските централни банкери.

Несъмнено, евентуалното приемане на еврото ще означава изчезване на лева. В тези мисли определени патриоти, националисти или консерватори биха посочили рисковете пред националната история, самосъзнание и независимост. Нашата валута ще спре да съществува, но към настоящия момент тя наистина е загубила своята идентичност под въздействието на валутния борд, така че краят ѝ по-скоро изглежда като някаква формалност.

Ситуацията, в която нашата държава се намира в момента е сходна с тази на Дания при въвеждането на еврото през 2001 г. Датската крона е с фиксиран курс към германската марка още от средата на 80-те години на миналия век, като от самото основаване на валутния съюз е в механизма ERM II без право на изход. Въпреки това населението на скандинавската страна двукратно отхвърли въвеждането на еврото. Като че ли Дания плаща

цената на възможността да има избор за провеждане на национална парична политика, при все че тя не може да бъде използвана от технократите в централната банка. Тъй като положението на страната в ERM II е записано със закон, само политиците могат да актуализират промяната му. Това може да се случи след одобрението на всички останали страни членки на еврозоната, според правилата на валутния механизъм.

Подобна е ситуацията и в България – валутния борд и членството в ERM II са вградени в закон и няма централен банкер, който да може да промени това. Всички възможни изгоди от провеждането на собствена монетарна политика могат да бъдат достигнати само с промяна в този закон преди влизането на страната в еврозоната, като се остави настрана цялата стабилност и увереност, която фиксирането на валутния курс донесе на българските граждани. Въпреки тежката цена, свързана с ограничаването на потенциалния растеж, която плащаме, обмисляйки възможните негативни последици от членство в еврозоната, трябва и да си зададем въпроса: искаме ли и дали сме готови да се справяме с политически контрол върху паричната политика на България при утопичен друг сценарий. Оставането в борд до безкрайност без път към еврото наистина изглежда като най-лошия вариант.

## **2. Барьерите пред България по пътя към еврото**

Какви могат да бъдат барьерите пред България по пътя към еврото?

В конюнктура на Брекзит, рецесия и пандемия в Европа, нашата страна стои зад ангажимента си да не бави въвеждането на единната европейска валута. България може да остане в „чакалнята“ на Еврозоната без конкретен път за излизане от нея, а през този период тя може да бъде изправена пред няколко изпитания, които да забавят въвеждането на еврото.

Инфлацията се явява един от ключовите критерии за конвергенция. Възможно е да се превърне в заплаха за намерението на страната ни за замяна на лева с евро. Изискването за индикатора е той да бъде на ниво под референтната стойност за период от последните дванадесет месеца. Тази въпросна стойност се равнява на трите най-ниски нива за страните от Еврозоната плюс 1,5 процентни пункта. Визирайки данните на България към март 2021 година страната ни отговаря на този критерий, но показателят остава с едва 0,06% под тази референтна стойност. Някои правителства на страните в Европейския съюз е възможно скоро да премахнат финансовата инжекция и техните икономики ще се изправени пред текущ скок на инфлацията. Преди пандемията инфлацията в България беше над прага с 0,67%. Така може да се очаква тази безизходност за нашата държава да се повтори.

Къде е обезпечението, че ще влезем в еврозоната по настоящия фиксиран курс? Вторият риск за България по пътя към приемането на единната европейска валута е бюджетният дефицит. Той се явява друг критерий за конвергенция. Изискването за него е недостигът или излишъкът в бюджета

на държавата да не надхвърля 3% от размера на brutния вътрешен продукт за предходната година.

Страната се справяше добре през последните няколко години на бърз напредък на икономиката що се отнася до това приходите в републиканския бюджет да бъдат по-големи от разходите. Между 2009 и 2019 година България покриваше това условие, но пандемията промени конюктурата. Бюджетният дефицит за предходната година е на ниво от минус 3,4 на сто в сравнение с минус 7,4 на сто за Еврозоната, но прогнозите на водещите изследователи са състоянието на публичните финанси в България да се влошава.

Третият критерий за въвеждането на еврото като основна разменна единица, е размера на публичния дълг, който е обвързан с предходния стълб- за бюджетния дефицит. Дългът не трябва да надвишава 60 на сто от размера на brutния вътрешен продукт, според изискванията. България поддържа балансиран бюджет през последните години, което е база за по-малък дълг.

Въпреки че индикаторът се движи в приемливия диапазон между 2009 и 2020 година, рецесията, която е предизвикана от пандемията, влоши публичните финанси на държавата. Вследствие на това страната ни ще трябва да търси кредит в размер на няколко милиарда евро през тази година. Ако бюджетният дефицит не бъде овладян скоро и темпа на растежът на икономиката не бъде рестартиран, дългът ще се увеличи.

Въведен след тежката финансово-икономическа криза през 1997 г., валутният борд укрепва икономиката на страната ни и свежда до минимум валутния риск за България, като понижава значително темпа на инфлацията. Въпреки някои от недостатъците, които води след себе си, опитът на държавата ни показва, че валутният борд играе съществена роля за икономическото ни развитие и положителните резултати от този режим са повече, отколкото негативните. Променената форма на паричен съвет се оказва ефикасна в сблъсъка с инфлацията. Тя довежда до повишаване интереса на чуждестранните инвеститори, редуциране на външния дълг, повишаване стабилността и доверието в банковия сектор и доверието в националната валута. Въз основа на гореспоменатите положителни ефекти от валутния борд може да се направи заключението, че провежданата консервативна парична политика спомага за добрия икономически растеж. Оправдана е стабилността в паричния съвет. По-голямото доверие в паричните власти, стремежът на страната ни за въвеждане на еврото, както и цялостната икономическа стабилност, която валутният борд осигури, допринесоха за устойчивост при постигането на някои от дългосрочните цели на държавата. Стъпките на България за приемане на единната европейска валута се осъществява в изключително динамична, сложна и несигурна външна и вътрешна среда, върху която силно влияние оказват намаляване нивото на преките чуждестранни инвестиции, ефектите от световната икономическа криза, загубата на доверие от някои

ключови икономически партньори, отказът на страната ни от редица международни проекти, липса на доверие от някои ключови икономически партньори. Всички тези причини оказват въздействие върху поведението и позициите на националните и на европейските институции. Пътят на България към еврозоната е продължителен и сложен процес, обусловен от взаимосвързани политически и икономически фактори, както в паричния съюз, така и в тези от държавите кандидатки. Придържането към съществуващия паричен съвет е политика, която ефективно може да бъде приложена и да осигури навременно присъединяване на страната ни към еврозоната, съпътствано с минимални негативни последици за националната икономика. Промяната на паричния режим към този момент трудно би могла да се обоснове и е твърде вероятно да дестабилизира България. Гарантиращ икономическата стабилност и прозрачност, валутният борд следва да бъде поддържан до момента на приемането ни в еврозоната. От евентуалните възможности пред България за членство в еврозоната най-правилният подход би бил запазването на борда, който е стъпка към въвеждането на еврото.

#### **Заключение:**

Хибридната война, която се води срещу Европейския съюз и в частност срещу страната ни, се опитва да обърка гражданите на различни държави, включително нашите съграждани, и да ги настрои отрицателно срещу Европейския съюз и срещу евроизацията. Целенасочена политика, която идва от Евразия има за стремеж да намали протекцията за Европейския съюз. Евроизацията е крачка в посока на европейска интеграция. Тези от Евразия, които подкрепят хибридната война, те искат да създадат препятствия на по-нататъшната европейска интеграция. Колкото по-неефикасен и по-немоощен е Европейският съюз, толкова по-добре за конкурентите му, които идват предимно от Евразия. За това и те искат да разклатят основите на съюза и да спрат процеса на интеграция. Задачата на страната ни е да продължи към европейска интеграция, защитавайки обаче своята национална идентичност.

#### **Използвани източници:**

<http://ec.europa.eu/eurostat>

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

[www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)

[www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

[.http://data.worldbank.org/indicator/PX.REX.REER/countries/BG?display=graph](http://data.worldbank.org/indicator/PX.REX.REER/countries/BG?display=graph)

<https://ideas.repec.org/a/eee/ecmode/v28y2011i5p2271-2281.html>

[https://www.euractiv.com/section/politics/short\\_news/bulgaria-prepares-a-national-plan-for-adopting-the-euro/](https://www.euractiv.com/section/politics/short_news/bulgaria-prepares-a-national-plan-for-adopting-the-euro/)

<http://www.bta.bg/en/c/NW/id/2342015>



# ДИНАМИКА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ СЪС СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕВРОСЪЮЗА

Гл. ас. д-р Сергей Радуканов<sup>1</sup>

**Резюме:** в разработката се разглежда влиянието на Ковид пандемията върху външната търговия със страните членки на Европейския съюз. Използват се публично достъпни данни, от сайта на БНБ. Последователно се изследва динамиката на износа по основни търговски партньори и региони, а впоследствие се анализира и тенденцията в развитието на вноса. Осъществяват се необходимите изводи и заключения.

**Ключови думи:** външна търговия, износ, внос, пандемия

**JEL:** F14, F41, N10

## DYNAMICS OF BULGARIA'S FOREIGN TRADE WITH EU MEMBER STATES

**Head Assist. Prof. Sergey Rumyanov Radukanov, PhD**

**Abstract:** *The study examines the effects of the COVID-19 pandemic on the international trade of Bulgaria within the borders of the EU. The data used is publicly available on the webpage of BNB (Bulgarian National Bank). First, the paper analyzes the dynamics of export toward the base trade partners and regions, then the trends in the development of import in studied. The required conclusions and results are derived successfully.*

**Key words:** *foreign trade, export, import, pandemic*

**JEL:** F14, F41, N10

### 1. Въведение

Ковид пандемията влияе негативно върху целият спектър на човешката дейност. В икономическо отношение рефлектира на всички равнища – микро, макро, мезо и мега нива. Икономиките на всички страни са засегнати, в по-голяма или по-малка степен. Макроикономическите показатели на отделните държави отчитат спад, а същевременно се провеждат политики на национално и регионално ниво за справяне с пандемията.

В България кризата се отразява върху отделните сектори с различен интензитет. Значително е въздействието и върху външната търговия. Именно това определя **актуалността** на разработката. Настоящата разработка има за **обект** въздействието на Ковид пандемията върху външната търговия на България, а за **предмет** влиянието върху износа и вноса по търговски партньори и региони със страните членки на Европейския съюз.

---

<sup>1</sup>s.radukanov@ts.uni-vt.bg, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, Стопански факултет, Катедра „Икономическа теория и МИО“

Целта е да се изследва износа и вноса с посочените страни. За постигането на така формулираната цел е необходимо да се решат следните задачи:

- анализиране износа на България към страните членки на Евросъюза;
- проучване на вноса към България от страните членки на Евросъюза.

## **2. Преглед на литературата**

По проблемите на външната търговия в българската литература са на лице редица актуални изследвания. П. Ангелова, Л. Иванов, Пл. Петков и Кр. Славева провеждат статистическо изследване с теоретико-приложен характер. В емпиричен аспект прилагат различни статистически методи – структурен, регресионен, динамичен и др. Дефинират ключови проблеми пред външнотърговската дейност (Ангелова, Иванов, Петков, & Славева, 2011).

Систематизация на теоретичните подходи за анализ на конвергенцията на външната търговия се предлага от В. Пиримова (Пиримова, 2019). Осъществява класификация на приложни модели и емпирични изследвания на конвергенцията в структурата на външната търговия.

Ед. Маринов обобщава тенденциите в динамиката на външнотърговския обмен на България за периода 2004-2019 г. Осъществява оценка на зависимостта на икономиката от външната търговия и извежда препоръки по отношение на възможностите в областта на външнотърговската политика на страната (Маринов, 2021).

Влиянието на Ковид мерките върху външната търговия подробно се изследва от Даниела Бобева – Филипова и Светлана Александрова – Златанска. Авторите проучват промените в структурата на вноса и износа и търговския баланс, изясняват тенденциите, механизмите и факторите, които водят до промените във външната търговия (Филипова & Златанска, 2021).

М. Иванова изследва промените в износа на България, като фокусът е върху две категории: стоки за потребление и междинни стоки. Идеята е изследването да предостави вариации в износа през първите три тримесечия на 2020 г. (Ivanova, 2021).

Повечето разработки фокусират основно върху макроикономическото въздействие на пандемията. Налице са и такива, които акцентират на ниво микроикономически субект. Интерес представлява изследването на М. Михайлова (Михайлова, 2021). Разглежда ефектите от пандемията на конкретна компания и мерките, които предприема за преодоляване на отрицателните последици.

## **3. Динамика на износа на Република България към страните членки на Европейския съюз**

Ковид пандемията се отразява неблагоприятно на глобалната икономика, в т. ч. не прави изключение и България. Първите ограничителни мерки в България се въведоха през март 2020 г. и продължиха до май същата година. В зависимост от нивото на заболяемостта, Правителството отменя

част от мерките или въвежда нови. Въведените ограничения продължават и към настоящия момент в по-малка или по-голяма степен.

Външната търговия е един от секторите, върху който рефлексията на Ковид пандемията е значителна. В тази връзка, се разглежда износа и вноса на Република България по основни търговски партньори и региони, в частност към страните членки на ЕС. Периодите на изследване обхващат данни на годишна база за 2020 г. и 2019 г. Последният се ползва за базов, при сравнение с годината на прилагане на мерките срещу пандемията у нас – 2020 г.

В рамките на Европейския съюз намалението на износа за 2020 г. спрямо 2019 г. в абсолютно отношение е 656,9 млн. евро. В относителен аспект е (-3,48%).

Интерес представлява разглеждането на структурата на износа към отделните страни членки на Евросъюза (вж. Табл. 1).

*Таблица 1. Износ на Република България към страните членки на Европейския съюз-27 за периода 2019-2020 г. в млн. евро*

<b>ЕС-27 (без Обединеното Кралство)</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Австрия	546,5	536,6
Белгия	850,9	963,7
Дания	176,6	194,2
Финландия	64	64,4
Франция	1127,3	1074,1
Германия	4410,1	4487
Гърция	2007,1	1863,8
Ирландия	83,2	66,3
Италия	2186,6	1922,9
Люксембург	13	15,4
Холандия	756,6	736,6
Португалия	157,3	103,7
Испания	812,7	669,1
Швеция	262,5	247,2
Хърватия	147,5	165,2
Кипър	110,7	116,3
Чехия	709,7	648,1
Естония	25,7	21
Унгария	516	486,3
Латвия	30,1	42,8
Литва	72,5	82
Малта	22,3	24
Полша	645,9	695,1
Румъния	2598	2543,8
Словашка Република	301,2	270,4
Словения	246,3	183,4
<b>Общо</b>	<b>18880,3</b>	<b>18223,4</b>

*Източник: БНБ и собствени изчисления*

С най-голям дял е износът към Германия, Румъния, Италия и Гърция. И за двата периода посочените страни формират приблизително 60% от износа в Евросъюза. На тази основа, макар и условно страните могат да се обособят в две групи. Към първата група се отнасят горепосочените, които заемат най-голям дял в износа на България. Към втората група се причисляват всички останали.

Що се касае до първата група, темпът на прираст за 2020 г. спрямо 2019 г. единствено за Германия е положителна величина +1,74%. Увеличението на износа е незначително, но в сравнение с останалите страни, може да се каже, че тенденцията е благоприятна. При останалите страни се отбелязва намаление – Румъния (-2,09%), Италия (-12,06%) и Гърция (-7,14%). В абсолютен аспект намалението при тях е в размер на 461,2 млн. евро.

По отношение на втората група, в абсолютен аспект отношение с най-голям принос за намаление на износа са страните – Испания, Словения, Чехия, Португалия, Франция. Сумарното намаление при тях възлиза на стойност 374,9 млн. евро. Незначително е намалението при всички останали страни, като общата стойност възлиза на 127,3 млн. евро.

Както стана дума, износът към Германия е структуроопределящ за икономиката на България. Относителният дял на износа към Германия за 2019 г. и 2020 г. е съответно 23,36% и 24,62%. Положителен темп на прираст се отчита при страни (Белгия -13,26%, Полша -7,62%, Хърватия - 17,7%, Дания-9,97%, Латвия-42,19%, Литва-13,10%, Кипър-5,06%, Люксембург-18,46%, Малта-7,62%, Финландия-0,63%), които заемат незначителен дял в износа на България. От тях с най-голям принос в износа в абсолютен аспект е на Белгия. Ръстът е в размер на 112,8 млн. евро. Общият износ към другите страни е 116,8 млн. евро.

#### **4. Тенденции в развитието на вноса към Република България от страните членки на Европейския съюз**

Вносът към България от страните членки на ЕС намалява в абсолютен аспект с 1204,2 млн. евро, а в относителен е (-7,21%) за 2020г. спрямо 2019 г. (вж.Табл. 2).

В структурно отношение с най-голям дял е вносът от Германия, Италия, Румъния и Гърция. Наблюдава се идентична ситуация, както и при износа. Посочените страни формират приблизително 55% от вноса към България от страни членки на ЕС и намалението при тях възлиза на 463,8 млн.евро (Българска народна банка, 2021). Аналогично, както и при износа, и при вноса могат да се обособят две групи страни. Към първата група се причисляват Германия, Румъния, Италия и Гърция. Във втората група страни са всички останали страни.

Относно първата група, темпът на прираст за 2020 г. спрямо 2019 г. регистрира отрицателни стойности – Германия (-6,60%), Италия (-12,61%), Румъния (-9,37%) и Гърция (-2,09%). Като се вземе предвид, че търговията

с тях е структуроопределяща за българската икономика, може да се отбележи, че тенденцията е неблагоприятна.

Таблица 2. Внос към Република България от страните членки на Европейския съюз-27 за периода 2019-2020 г. в млн. евро

ЕС-27 (без Обединеното Кралство)	2019	2020
Австрия	624,1	570,9
Белгия	436,4	434,7
Дания	116,6	119,5
Финландия	93,8	99,3
Франция	999,6	880,7
Германия	3639,3	3399,1
Гърция	1235,8	1210
Ирландия	175,9	164,4
Италия	2439,8	2132,2
Люксембург	28,8	28,1
Холандия	890,2	894,7
Португалия	108,2	82,3
Испания	730,6	641,9
Швеция	234,7	192,7
Хърватия	71,8	83,2
Кипър	22,3	18,7
Чехия	710,5	644,9
Естония	25,9	26
Унгария	655,3	666,4
Латвия	20,1	15
Литва	79,2	69,5
Малта	11	16,9
Полша	1069,3	1036,7
Румъния	1836,5	1664,5
Словашка Република	237,2	225,4
Словения	200,3	171,3
Общо	16693,2	15489

Източник: БНБ и собствени изчисления

По отношение на втората група, положителен темп на прираст се отчита с Малта (+53,64%), Хърватия (+15,88%), Финландия (+5,86%), Дания (+2,49%), Унгария (+1,69%), Холандия (+0,51%) и Естония (+0,39%). Поради сравнително ниския дял в структурата на общия внос, в абсолютен аспект конкретните страни формират 41,4 млн. евро. При останалите страни темпа на изменение е отрицателна величина – Латвия (-25,37%), Португалия (-23,94%), Швеция (-17,90%), Кипър (-16,14%), Словения (-14,48%), Литва (-12,25%), Испания (-12,14%), Франция (-11,89%), Чехия (-9,23%), Австрия (-8,52%), Ирландия (-6,54%), Словашка Република (-4,97%), Полша (-3,05%), Люксембург (-2,43 %) и Белгия (-0,39%).

## 5. Заключение

На база анализираниите данни може да се каже, че Ковид пандемията се отразява неблагоприятно на външната търговия на страната със страните членки на Евросъюза. Видно е намалението на стокооборота, както по отношение на износа, така и на вноса. Към настоящия момент прогнозирането на тенденциите в развитието на износа и вноса е изключително сложно. Причините имат ясно обособен неикономически характер. Икономиката на всяка страна се влияе от мерките срещу Ковид-19, а те са различни в отделните страни. Последните прилагат различни модели за прогнозиране на Ковид разпространението, което е специфично за отделните географски области и страни. Положителен ефект е успешното приключване на ваксинационните планове не само в Евросъюза, но и в световен мащаб.

### Използвани източници

- Ангелова, П., Иванов, Л., Петков, П., & Славева, К. (2011). Външната търговия на България в контекста на европейската икономическа интеграция. Диалог , 54-68.
- Българска народна банка. (2021). Изтеглено на 2021 от Външна търговия: <https://www.bnb.bg/Statistics/index.htm>
- Маринов, Е. (2021). Външнотърговски отношения на България в периода 2004-2019 г. Икономически и социални алтернативи, бр. 1, DOI: <https://doi.org/10.37075/ISA.2021.1.04> , 48-63.
- Михайлова, М. (2021). ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ ПРИ ПАНДЕМИЯ - ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЛЕДПРОДАЖБЕНОТО ОБСЛУЖВАНЕ ПРИ В2В, „ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ И ПАНДЕМИЯ“ Сборник с доклади, представени на кръгла маса на тема „Външна търговия и пандемия“. София: Висше училище по застраховане и финанси, стр. 106-114.
- Пиримова, В. (2019). КОНВЕРГЕНЦИЯ В СТРУКТУРАТА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ – ТЕОРЕТИЧНИ ПОДХОДИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА БЪЛГАРИЯ, Научни трудове на УНСС, том 5. София: ИК – УНСС.
- Филипова, Д., & Златанска, С. (2021). COVID-19 КРИЗАТА НА БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ, „ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ И ПАНДЕМИЯ“ - Сборник с доклади, представени на кръгла маса на тема „Външна търговия и пандемия“, организирана от ВУЗФ и Лабораторията за научно-приложни изследвания към него на 02.12.2020. София: Висше училище по застраховане и финанси, стр.106-114.
- Ivanova, M. (2021). Bulgarian Export of Consumption Goods and Intermediate Goods Since the Outbreak of the Corona-virus. Economic Alternatives, Issue 2, DOI: <https://doi.org/10.37075/EA.2021.2.03> , 213-224.

# ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ РОЛИ НА ФИСКАЛНАТА И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА В СВЕТЛИНАТА НА COVID-19 В СТРАНИ С РАЗЛИЧЕН ПАРИЧЕН РЕЖИМ

Гл. ас. д-р Соня Георгиева<sup>1</sup>

**Резюме:** Докато страните по света се борят с Covid-19, икономиките им се задъхват. За първи път след Голямата депресия както развитите, така и развиващите се икономики са в рецесия. Правителствата и централните банки реагират на пандемията и икономическата криза, използвайки както фискални, така и парични инструменти в мащаб, който светът не е виждал досега. Тази статия анализира приноса на фискалната и паричната политика в динамиката на БВП по време на кризата COVID-19 в т.нар. нови страни членки на ЕС при три различни парични режима (фиксиран валутен курс в условията на паричен съвет, плаващ валутен курс с таргетиране на инфлацията и участие в паричен съюз). Изследването се базира на конкретния пример на икономиките на България, Чехия и Естония.

**Ключови думи:** Фискална политика, парична политика, паричен режим

**JEL кодове:** E 42, E 52, E 62

## THE CHANGING ROLES OF FISCAL AND MONETARY POLICY IN THE LIGHT OF COVID-19 IN COUNTRIES WITH DIFFERENT MONETARY REGIMES

Head Assist. Prof. Sonya Georgieva, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** As countries around the world struggle with Covid-19, their economies are suffocating. For the first time since the Great Depression, both developed and emerging economies are in recession. Governments and central banks are responding to the pandemic and economic crisis by using both fiscal and monetary instruments on a scale the world has never seen before. This article analyzes the contribution of fiscal and monetary policy to GDP dynamics during the COVID-19 crisis in the so-called new EU member states under three different monetary regimes (fixed exchange rate under a currency board arrangement, a floating exchange rate with inflation targeting and participation in a monetary union). The study is based on the specific example of the economies of Bulgaria, the Czech Republic and Estonia.

**Key words:** Fiscal policy, monetary policy, monetary regime

**JEL кодове:** E 42, E 52, E 62

---

<sup>1</sup> s.georgieva@iki.bas.bg; Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките

<sup>2</sup> s.georgieva@iki.bas.bg; Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

## ***1. Въведение***

Светът страда от пандемия, която доведе до безпрецедентно икономическо спиране в много страни и продължава да съществува несигурност относно това кога нормалността ще бъде възстановена. Предстои COVID-19 кризата от 2020 г. и нейните последици да бъдат тема за анализ и изследвания в различни области на много учени по света за десетилетия напред. Тази криза бе различна в много отношения от всички кризи в историята досега. Не само заради уникалността на нейния причинител – глобална пандемия, но и поради голямата степен на обвързаност и скоростта на взаимни реакции в световната икономика в резултат на технологичния напредък. Кризата обхвана едновременно и по сходен начин всички национални икономики и отделните икономически зони по света. За разлика от Глобалната финансова криза и последвалата я Европейската дългова криза в периода 2008-2010 г, новата COVID-19 криза не бе породена от финансовия сектор, прехвърляйки я в реалния, а се разви в обратен ред. Кризата възникна в реалния сектор като застраши съществено финансовия, който в случай на неадекватна защита би могъл от своя страна да причини допълнителни шокове и структурни деформации.

Настоящата пандемия от COVID-19 отправя пред света няколко сериозни предизвикателства. Най-важно предизвикателство е на първо място да се опази живота и здравето на хората. Не по-малко сериозно предизвикателство е формирането на подходяща антикризисна икономическа политика, която да включва координирано провеждане на фискална и парична политика с оглед възстановяване на икономическия растеж и запазване на ценовата стабилност (Златинов, 2016). Безпрецедентната ситуация изисква и безпрецедентни по обхват и синхрон мерки. Това важи както за инструментите на конвенционалната (основният лихвен процент на централната банка) и неконвенционалната (гаранции на централната банка, покупки на активи, облекчаване на макропруденциалните правила; ограничения на изплащането на дивиденди обратно изкупуване на акции от финансови институции и т.н.) парична политика, така за стимулиращите инструменти на фискалната политика.

Настоящото изследване има за цел да допринесе към новата нарастваща литература, касаеща макроикономическите ефекти от COVID-19 (Benmelech, E., Tzur-Ilan, N. (2020); Lacalle D. (2020); Boone, L. (2020); Yotzov, V., Bobeva, D., Loukanova, P., Nestorov, N. (2020); Tsvetkov, T., Georgieva, S. (2021) и др.). Базирано на конкретния пример на икономиките на България, Чехия и Естония, т.нар. нови страни членки на ЕС, за периода януари 2019 – юни 2021 г., изследването показва възможностите на трите вида макроикономически политики да стимулират икономическия растеж и да осигуряват макроикономическа стабилност при три различни парични режима (фиксиран валутен курс в условията на паричен съвет, плаващ валутен курс с таргетиране на инфлацията и участие в паричен съюз).



Текущите предизвикателства пред фискалната и паричната политика в България, Чехия и Естония се дължат най-вече на институционалната основа и нейното прилагане. В България изпълнението на паричната и фискалната политика е строго ограничено от прилагания режим на фиксиран обмен и паричен съвет. В условията на паричен съвет, единственият инструмент на паричната политика, който може да прилага Българската народна банка, е инструментът на задължителните минимални резерви. В този случай единственият функциониращ макроикономически инструмент е фискалната политика.

Като инструмент за провеждане на парична политика при таргетирането на инфлацията централната банка определя и изпълнява конкретна инфлационна цел, която е достатъчно ниска, за да осигури стабилност на цените и обикновено се задава в някакъв интервал, чрез което се цели постигане на гъвкавост на паричната политика. Таргетирането на инфлацията е предпоставка за стабилизиране на ценовото равнище, подобряване прозрачността и отчетността при провеждането на паричната политика и стимулиране доверието в способността на централната банка да регулира ценовото равнище.

С въвеждането на обща, централно регулирана валута в еврозоната нейните държави-членки запазиха своя икономически и фискален суверенитет, докато изпълнението на паричната политика беше прехвърлено на наднационална централна банка - Европейската централна банка (European Central Bank). От началото на своето съществуване общата парична политика в еврозоната създаде условия за постигане на национални икономически цели чрез законната власт, дадена на ЕЦБ да рефинансира банки чрез приемане на обезпечение на държавни ценни книжа.

Решаващата роля, която имат тези особености на фискалната и паричната политика на избраните страни за ефективността на макроикономическата политика, предопределят актуалността и предизвикват необходимостта от гизследването на настоящата тематика.

## **2. Кратък обзор на прилаганите стимули на фискалната и паричната политика в изследваните страни в периода март 2020 г. – юни 2021 г.**

### *2.1. България*

В началото на пандемичната 2020 г. българското правителство прие редица фискални и парични мерки за борба с икономическите последици от COVID-19. Общата стойност на фискалните стимули възлиза приблизително на 3 млрд. евро<sup>3</sup>, което представлява 4,6% от БВП на България за 2019 г. О тях приходните фискални мерки са на стойност 250 млн. евро и са под формата на данъчни облекчения. Разходните мерки са на стойност приблизително 2,8 млрд. евро и включват: разходи за издръжка на домакинствата;

---

<sup>3</sup> Данните са представени в евро за по-голяма съпоставимост на фискалните и паричните стимули между отделните държави

разходи за подпомагане на бизнеса; разходи в сектора на здравеопазването и публичната администрация

Паричният отговор на Българската народна банка срещу COVID-19 предизвикателствата се оценява на 1,5 млрд. евро и намира израз в следните неконвенционални мерки: капитализиране на печалбата за 2019 г. и 2020 г. в банковата система; увеличаване на ликвидността на банковата система чрез намаляване на чуждестранните експозиции на търговските банки; отмяна увеличаването на антицикличния капиталов буфер; мораториум върху плащанията по банков заеми; установяване на суап линия от 2 милиарда евро с ЕЦБ до края на 2020 г. Към тези мерки могат да се добавят предложените от правителството мерки за подпомагане на ликвидността, използвайки национални и европейски ресурси: увеличение на капитала на държавната Българска банка за развитие (ББР) със 700 милиона лева (0,6 процента от БВП за 2019 г.) за издаване на гаранции на търговски банки и предоставяне на безлихвени заеми на служители в неплатен отпуск, самоосигуряващи се лица и сезонни работници.

## *2.2. Чехия*

Фискалният пакет за справяне с икономическите последици от COVID-19, въведен през 2020 г. от правителството на Чехия, е в размер на 8,6 млрд. евро и представлява 4% от БВП на страната за 2019 г. През 2021 г. е въведен нов фискален пакет за стимулиране на икономиката на стойност 13,1 млрд. евро. Въведените през 2020 г. щедри мерки за фискална подкрепа включват схеми за задържане на работа, подпомагане на доходите на самоосигуряващите се лица и родителите, както и програми за заеми и гаранции за повишаване на ликвидността на предприятията. Много от тези мерки бяха удължени до 2021 г., а фискалната политика продължава да бъде силно експанзионистична. Въведени са допълнителни схеми, насочени към най-засегнатите фирми и сектори, включително в туризма, ресторантьорството, спорта и културата. Предоставени са заеми и гаранции в подкрепа на инвестициите. През януари 2021 г. влезе в сила пакет от данъчни стимули, насочени към стимулиране на потреблението и растежа на инвестициите. Мерките намалиха данъците върху доходите на физическите лица и въведоха ускорена амортизация на дълготрайните активи, придобити през 2020 и 2021 г.

Акцентите в паричните мерки, предприети от Чешката национална банка (Czech National Bank), касаят намаляването на лихвения процент до 0,25%, а антицикличният капиталов буфер до 0,5%; честотата на репо операциите беше увеличена от един до три пъти седмично; облекчени бяха кредитните коефициенти по нови ипотeki. Разширени бяха правомощията на националната банка по отношение на видовете ценни книжа и контрагенти, с които може да участва на вторичните пазари в случай на нарушени пазарни условия.

### 2.3. Естония

Приетият фискален пакет в Естония е в размер на около 2,3 млрд. евро или 8,5 % от БВП за 2019 г. и е насочен е предимно за подпомагане на здравната система, работниците и бизнеса. През април 2021 г. е одобрен допълнителен бюджет (2,2 % от БВП). В допълнение към неизползваните мерки през 2020 г., този нов пакет за подкрепа носи общата фискална подкрепа за 2021 г. до 6½ процента от БВП. Новите мерки са насочени основно към ефективна подкрепа на работещите и бизнеса, които са силно засегнати от втория кръг от ограничения и компенсации, представляващи временно спиране на вноските за втория стълб на пенсионната схема на Естония и подкрепа за здравеопазването.

Паричните мерки за преодоляване на икономическите последици от COVID-19 в Естония логично следват мерките, приложени в еврозоната от Европейската централна банка. ЕЦБ осигурява подкрепа на паричната политика чрез: допълнителни покупки на активи; по-благоприятни условия за дългосрочно финансиране и рефинансиране с ниски лихвени проценти; допълнителни програми за рефинансиране и др.

През 2020 г. правителството на Естония подписа 15-годишен заем от 750 млн. евро от Северна инвестиционна банка, както и заем от 200 млн. евро с Банката за развитие на Съвета на Европа (Europe Development Bank) за финансиране на мерките за смекчаване на кризата на местното правителство. На 3 юни 2020 г. правителството успешно събра 1,5 млрд. евро чрез 10-годишна емисия еврооблигации с лихвен процент от 0,125 годишно. Увеличен беше максималният обем за емитиране на банкноти на 1 млрд. евро. Естонската национална банка (Eesti Pank) намали буфера за системен риск за търговските банки от 1 % на 0 % на 25 март 2020 г., очаква се мярката да освободи около 110 милиона евро за банките. Eesti Pank също обяви, че ще разпредели ¾ от печалбата си за 2019 г., еквивалентна на 18,9 милиона евро за подпомагане на държавния бюджет след COVID-19.

С оглед придобиването по-ясна представа за средата, в която се прилагат описаните по-горе икономически мерки и различната степен на влияние на кризата в отделните страни, се представя динамиката на БВП.



Фигура. 1. Темп на БВП за периода януари 2019 – юни 2021 г.

Източник: Евростат, изчисления на автора

### **3. Обща характеристика на използвани данни и методологически подход за оценка приноса на прилаганата фискална и парична политика**

#### *3.1. Описание на данните*

За оценка приноса на фискалната политика са анализирани тримесечни фискални данни (на базата на дефиниция на Европейска система от национални и регионални сметки 2010). Данните за оценка приноса на паричната политика са взети от Банката за международни разплащания и централните банки на изследваните страни. Данните обхващат интервала от 01.01.2019 г. до 30.06.2021 г., отчитайки въздействието на глобалната пандемия от COVID-19. Всички данни са в евро на тримесечна база и са сезонно изгладени.

Използваме тримесечни данни за България, Чехия и Естония. Избираме да изследваме тези страни, поради две причини: а) всички те са част от бившия СИБ (Съюз за икономическа взаимопомощ) и притежават сходни икономически характеристики (отвореност на икономиката, липса на активна парична политика); б) сравнително скоро и по едно също време се присъединяват към Европейския съюз (Естония и Литва се присъединяват през 2004 г., а България – през 2007 г.) и са звестни като т.нар. нови страни-членки на ЕС.

#### *3.2. Използвана методология*

За да установим приноса на фискалната и паричната политика в динамиката на БВП по време на кризата COVID-19 в т.нар. нови страни членки на ЕС при три различни парични режима оценяваме ефективността от прилагането на определени фискални и парични мерки. Като критерий за ефективността от прилагането за заложените пред фискалната и паричната политика цели може да се използва устойчивият икономически растеж при ценова стабилност. Изменението в правителствените разходи е доказателство за провеждането на целенасочена фискална политика, докато промените в паричното предлагане въздействат пряко върху равнището на инфлация и показват приноса на приложените парични инструменти на в икономическия растеж. При изчисляване приносите на фискалната и паричната политика в динамиката на БВП се изчисляват стойностите на фискалните мултипликатори и се прилага количествената теория на парите.

Прилагането на фискалните мултипликатори като най-достовверен подход се отличава с известна условност. По-надеждни резултати биха се получили при използване на иконометрични модели, но прилагането на регресионен анализ е невъзможно при къси времеви редове. След направените уточнения преминаваме към изчисляване фискалните мултипликатори, използвайки формулата, приложена в Златинов, (2016) и Tsvetkov, Georgieva (2021):

$$\Delta Y^f = \frac{1}{1 - MPC + MPC \cdot t + MPImp} \Delta G \quad (1)$$

където:

$\Delta Y^f$  - промяната в съвкупния доход в резултат на провежданата фискална политика

$\Delta G$  – гизменението на правителствените разходи;

$MPC$  – пределна склонност към потребление;

$MPImp$  – пределна склонност към внос;

$t$  – данъчна ставка<sup>4</sup>

Оценката на приноса на паричната политика в динамиката на БВП се оценява чрез промяната в паричното предлагане (агрегатът M2) и се изразява посредством количествената теория и уравнението на размяната Фишер (Златинов, 2016):

$$\Delta Y^m = V \Delta M2, \quad (2)$$

където:

$\Delta Y^m$  – промяната в съвкупния доход в резултат на провежданата парична политика

$V$  - скоростта на парично обращение;

$\Delta M2$  – промяната на паричното предлагане

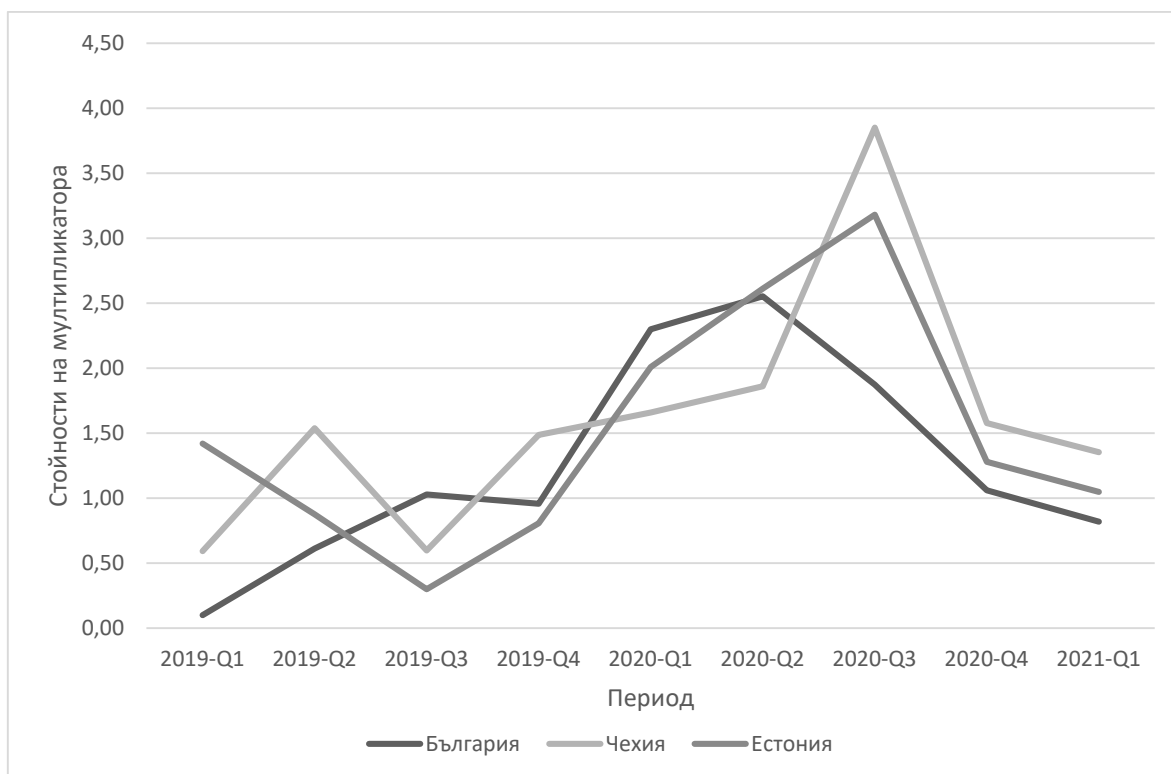
#### **4. Обща характеристика на използвани данни и методологически подход за оценка приноса на прилаганата фискална и парична политика**

##### *4.1. Ефекти на фискалната политика в динамиката на БВП*

От фигура 2 е видно, че фискалната политика в условия на икономическа рецесия през 2020 г. регистрира значително по-голям принос в динамиката на БВП, отколкото през 2019 г. и за трите изследвани страни. Тези резултати кореспондират напълно с теорията, която гласи, че в условия на криза фискалният мултипликатор е по-ефективен (Georgieva, 2021). Влиянието на мултипликатора се проявява почти през цялата 2020 г., но неговият пълен ефект се реализира през третото тримесечие за Чехия и Естония и през второто тримесечие за България. През четвъртото тримесечие на 2020 г. и първото тримесечие на 2021 г. се наблюдава намаляване на силата на фискалния мултипликатор и за трите изследвани икономики, което напълно отговаря на краткосрочния стабилизационен и антикризисен ефект, който фискалната политика възпроизвежда. Също така е логически обосновано ефектът на мултипликатора да се прояви през трето тримесечие на 2020 г., имайки предвид, че кризата започва да се развива от средата на март 2020 г. Краткосрочният ефект от провежданата фискална политика, обаче се характеризира с известна устойчивост, защото, въпреки че мултипликаторът намалява своето въздействие, то мултипликацията и кумулативният процес на

<sup>4</sup> Социалните и здравните осигуровки не са включени

положителни импулси не затихват моментално, а продължат да въздействат върху икономическата активност (Tsvetkov, Georgieva, 2021).

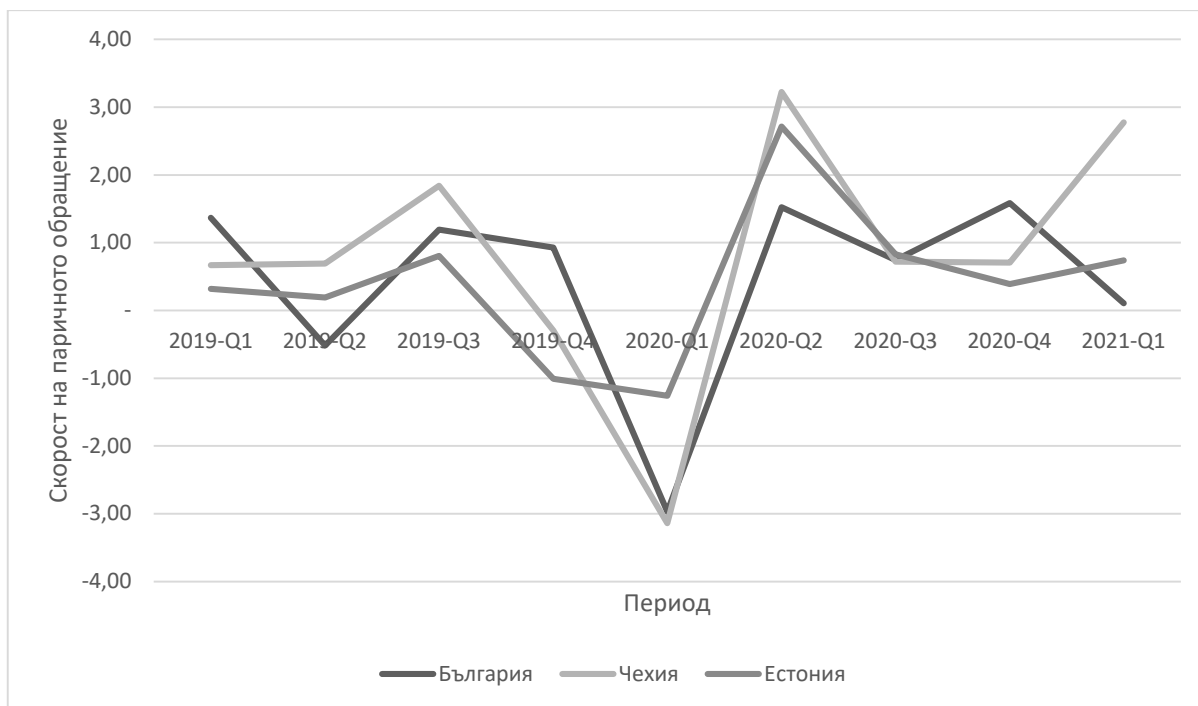


Фигура. 2. Принос на фискалната политика в динамиката на БВП

Източник: Евростат, собствени изчисления

#### 4.2. Ефекти на паричната политика в динамиката на БВП

Анализирайки приноса на паричната политика в динамиката на БВП, изразен чрез коефициента скорост на паричното обращение, можем да отбележим, че, независимо, че трите страни са с различни парични режими, резултатите сочат сходни тенденции всяка от тях. Логично през първото тримесечие на 2020 г. реализираните стойности са най-ниски, дори отрицателни. Отрицателният принос на паричната политика е белег на процикличност. Това е обяснимо, тъй като това тримесечие е периодът, в който икономиките навлизат в рецесия. Разработените от правителствата активни парични мерки (конвенционални и неконвенционални) дават положителен импулс в икономическата динамика, като този импулс предизвика антициклични процеси и през второто тримесечие на 2020 г. коефициентът скорост на паричното обращение бележи стойности между 1,53 за България и 3,23 за Чехия. Влиянието на паричната политика от проциклично преминава към антициклично. След бумът през второто тримесечие стойностите на коефициента спадат, но остават положителни около единица.



*Фигура. 3. Принос на паричната политика в динамиката на БВП*  
 Източник: Евростат, Банка за международни разплащания, Българска народна банка, Czech National Bank; Eesti Pank, собствени изчисления

### **5. Заключение относно ефективността на провежданата фискална и парична политика**

Получените резултати показват, че във всички страни приносят на фискалната политика, в резултат на щедрите фискални мерки за спешна подкрепа, е по-голям от приноса на паричната политика. Независимо от това се наблюдават отделни периоди, в които приносът на паричната политика в динамиката на БВП взема превес над приноса на фискалната политика. Това се регистрира при резултатите на Чехия и Естония през второто тримесечие на 2020 г., където фискалният принос изостава от паричния. Причините за това бихме могли да открием във факта, че мащабните фискални стимулиращи програми не оказват пряк ефект върху икономиката в краткосрочен план, т.е. необходимо е време за проявление на техния ефект. От друга страна понижаването на лихвените проценти в Чехия значително стимулира икономическата активност.

В случая с България, предпазливата фискална политика преди COVID-19 позволи силен фискален отговор (бюджетен излишък от 2,1% от БВП през 2019 г.) (ОИСП). Фактът, че в страната е установен паричен съвет, предполага, че не е възможно да се използват ефективно инструментите на паричната политика. Следователно основата на антицикличната макроикономическа политика, трябва да се изгражда на основата на фискална експанзионистична политика, а паричните мерки да имат допълващ характер (Tsvetkov, Georgieva, 2021).

### **Използвани източници**

- Златинов, Д. (2016). Два подхода за анализ и оценка на краткосрочните ефекти от взаимодействието между прилаганата антикризисна фискална и парична политика. Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“. Vol 13. pp.81-99.
- Benmelech, E., Tzur-Илан, N. (2020). The Determinants of Fiscal and Monetary Policies During the Covid-19 Crisis. NBER Working Paper No. w27461;
- Georgieva, S. (2021). Fiscal Multipliers in Bulgaria and Central and Eastern Europe Countries. *Ikonomicheski izsledvania (Economic Studies)*. Vol 1, pp. 131-167.
- Lacalle D. (2020). Monetary and Fiscal Policies in the COVID-19 Crisis. Will They Work?. *J. Bus. Account. Financ. Perspect.*, 2(3): 18; doi:10.35995/jbafp2030018.
- Tsvetkov, T., Georgieva, S. (2021). Anti-Crisis Macroeconomic Policy in the Conditions of COVID-19 in Bulgaria. *Ikonomicheski izsledvania (Economic Studies)*. Vol 1, pp. 107-130.
- Yotzov, V., Bobeva, D., Loukanova, P., Nestorov, N. 2020. Macroeconomic Implication of the Fight against COVID-19: First Estimates, Forecasts, and Conclusions. *Ikonomicheski izsledvania (Economic Studies)*. Vol 3, pp. 3-28.
- <https://oecd.org/> [Accessed 6 September 2021];
- <https://ec.europa.eu/> [Accessed 6 September 2021];
- <https://www.bnb.bg/> [Accessed 6 September 2021];
- <https://www.cnb.cz/> [Accessed 6 September 2021];
- <https://www.eestipank> [Accessed 6 September 2021];
- <https://www.imf.org/> [Accessed 6 September 2021];
- <https://www.coebank.org/> [Accessed 6 September 2021];



# АСПЕКТИ НА НАЦИОНАЛНАТА ПОЛИТИКАТА ПО ЗАЕТОСТТА И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА ПРЕД НЕЯ

Гл. ас. д-р Таня Илиева<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада се представят основните приоритети и направления на политиката по заетостта у нас в съответствие с изпълнението на европейските и националните стратегически цели. Разглеждат се възможностите за пазара на труда на базата на натрупания опит относно промените в икономиката при условия на извънредна епидемична обстановка.

**Ключови думи:** пазар на труда, политика по заетостта, Стратегия по заетостта, Национален план за действие по заетостта.

JEL: J45, J48

## ASPECTS OF THE NATIONAL EMPLOYMENT POLICY AND CHALLENGES FACING IT

Head Assist. Prof. Tanya Ilieva, PhD

**Abstract:** The paper focuses on the main priorities and directions of the employment policy in Bulgaria in line with the implementation of the European and national strategic goals. Labour market opportunities are considered on the basis of the experience gained with regard to the economic changes under conditions of an emergency epidemic situation.

**Keywords:** labour market, employment policy, Employment Strategy, National Employment Action Plan.

JEL: J45, J48

### 1. Въведение

Основните цели и приоритети на политиката по заетостта у нас се определят от Стратегия по заетостта и Национален план за действие по заетостта. Тяхното реализиране понастоящем е изправено пред икономически и социални предизвикателства, причинени от пандемията COVID-19.

През 2021 г. приоритетите на националната политика по заетостта са свързани основно с: подкрепа за запазване и възстановяване на заетостта; подобряване на бизнес средата и запазване на работните места в основните сектори на икономиката; повишаване качеството на човешкия капитал чрез обучение; постигане на по-голяма ефикасност и качество на услугите по заетостта, осигуряване на бързи преходи към нова заетост за безработните, съкратени поради пандемията; постигане на по-добра междуинституционална екипност и социално партньорство.

---

<sup>1</sup> e-mail: t.ilieva@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов, катедра „Застраховане и социално дело“

## **2. Национален план за действие по заетостта**

Държавната политика по заетостта в Република България се определя от Министерски съвет. Той приема ежегодно Национален план за действие по заетостта (НПДЗ), който се разработва от Министерство на труда и социалната политика съвместно с другите министерства и социалните партньори. Докато през 2020 г. мотото на Плана е „За повишаване активността и качеството на човешкия капитал“ (Национален план за действие по заетостта през 2020 г.), през 2021 г. то е „За възстановяване на заетостта и повишаване качеството на човешкия капитал“ (Национален план за действие по заетостта през 2021 г.).

През 2021 г. Националният план за действие по заетостта се изпълнява в условия на непредвидимост, породени от COVID-19. Той включва приоритетно дейности за стабилизиране функционирането на пазара на труда в тези условия. Също така в Плана е поставена задача не само да се възстанови заетостта, но и да се развива човешкия капитал, за да отговори на потребностите на икономиката и да е в състояние бързо да се адаптира към промените в търсенето на работна сила, породени както от пандемичните условия, така и от въвеждането на новите технологии.

Визията на Националния план за действие по заетостта през 2021 г. се определя като: „Подкрепа за запазване и възстановяване на заетостта чрез осигуряване на бързи преходи на безработните към нови работни места, вкл. чрез придобиване на нови умения, както от съкратените в резултат от пандемията лица, така и от неравнопоставените групи на пазара на труда и насърчаване на заетостта чрез поемане на част от разходите на работодателите за работна сила.“ (Национален план за действие по заетостта през 2021 г.).

Това означава, че както през 2020 г., така и през настоящата 2021 г. в активната политика на пазара на труда, водещи са услугите за търсещите работа, обучението на работната сила и активирането на неактивните лица.

**Възможностите** за пазара на труда през 2021 г. на база натрупания опит относно промените в икономиката при условия на извънредна епидемична обстановка през 2020 г. са разнообразни. Част от тях са:

- подкрепа на предприятията, засегнати от кризата, за запазване на персонала чрез поемане на част от разходите за възнаграждения и осигуровки;
- обезпечаване на необходимите средства от държавния бюджет и от европейски източници за финансиране на активната политика по заетостта;
- гарантиране на безопасни условия на труд и постигане на безопасност на труда в пандемични условия; насърчаване преминаването към дистанционна работа;
- развитие на законодателството за регламентирането на промените в трудовите отношения, в т.ч. и за новите форми на заетост, както и осигуряване на социална сигурност за работещите при новите форми на труд - мобилна работа в информационните и комуникационните технологии, работа с ваучери, от разстояние и др.

Планът продължава да допринася за реализиране на целите и поетите ангажименти на страната в изпълнение на Европейския стълб за социалните права, мерките, включени в Националната програма за реформи 2021 г., препоръката на Съвета от юни 2020 г., Конвергентната програма, Програмата на правителството, Националната програма за развитие: България 2030 и др.

**Основните приоритети** на националната политика по заетостта през 2021 г., съгласно приетия Национален план за действие по заетостта са:

- Подкрепа за запазване и възстановяване на заетостта, приоритетно на качествени работни места в реалната икономика чрез осигуряване на търсената работна сила според потребностите на работодателите и поемане на част от разходите за персонал. Подобряване на бизнес средата и запазване на заетостта в най-засегнатите от пандемията сектори на икономиката, намаляване на нерегламентираната заетост и недекларираните плащания. Увеличаване участието на пазара на труда и намаляване броя на неактивните лица в трудоспособна възраст чрез активиране и обучение за придобиване на търсени от работодателите знания, умения и компетентности.

- Повишаване качеството на човешкия капитал чрез обучения. За заетите лица те са за усвояване на нови умения, в т.ч. цифрови, вкл. усъвършенстване на базовите умения и придобиване на умения на бъдещето, с цел устойчивост на заетостта. За съкратените лица в резултат на пандемията ще се предлагат обучения за усвояване на нови умения (професионални, ключови, в т.ч. цифрови) и придобиване на нови професии от безработните, чиито работни места са закрити, а в краткосрочен период не се очаква в тези икономически дейности да се разкриват достатъчно нови работни места. По-успешно включване и усвояване на умения от безработните от най-неравнопоставените групи, по-бързо устройване на работа и постигане на устойчива заетост. Изпълнение на Препоръката на Съвета „Мост към работни места – засилване на Гаранцията за младежта“ за по-ускорено намаляване безработицата сред младежите, особено от групата на неактивните (NEET's). Намаляване броя на продължително безработните лица и в изпълнение на препоръката на Съвета относно тази целева група. Повишаване качеството на работната сила в малките и средните предприятия и в по-слабо развитите региони.

- Постигане на по-голяма ефикасност и качество на услугите по заетостта, прилагане на нови услуги, включително чрез системно сътрудничество с бизнеса, по-тясно взаимодействие с частните трудови посредници и предприятията за осигуряване на временна работа с цел информизиране за свободни работни места. Бързи преходи към нова заетост за безработните, съкратени поради пандемията. Повишаване ефикасността на услугите чрез увеличаване на обхвата и броя на центровете за оказване на интегрирани услуги от териториалните поделения на Агенцията по заетостта и Агенцията за социално подпомагане. Повишаване на ефекта от програмите, проектите и мерките на активната политика на пазара на труда във връзка с препоръките от проведените нетни оценки и за подобряване на финансовата ефикасност на изразходваните средства.

- Постигане на по-добра междуинституционална екипност и социално партньорство.

- Намаляване на безработицата чрез информация за свободните работни места в цялата страна, осигуряване на обучения, насърчаване на вътрешната мобилност, включване във временна заетост на определен брой безработни в региони с влошена икономическа среда, осигуряване на обучения и посреднически услуги за бърз преход към нова заетост за освободения персонал от предприятия в затруднено положение и/или прекратили дейността си. Подкрепа за запазване на заетостта в икономическите дейности, които са най-засегнати от противоепидемичните мерки и пандемията чрез поемане на част от разходите за персонал.

**Приоритетни целеви групи** на активната политика на пазара на труда през 2021 г. са освободените лица вследствие на епидемичната ситуация, регистрирани в бюрата по труда, младежите, които нито се обучават, нито са заети (NEET's) и безработните без професионална квалификация.

Националният план за действие по заетостта през 2021 г. включва действия в следните **основни направления**:

- Запазване и възстановяване на заетостта, приоритетно на качествени работни места в реалната икономика чрез осигуряване на търсената работна сила според потребностите на работодателите и поемане на част от разходите за персонал. Подобряване на бизнес средата и запазване на заетостта в икономиката, в т.ч. промишленост и околна среда; енергетика; селско стопанство; строителство; транспорт; туризъм; информационни и комуникационни технологии; здравеопазване; търговия в т.ч. подкрепа на заетостта в малките и средните предприятия и в по-слабо развитите региони.

- Подобряване на социалния диалог чрез включване на социалните партньори във формирането и изпълнението на политиките по заетостта.

- Подобряване функционирането на пазара на труда. То следва да се осъществи в следните насоки:

- Осигуряване на работна сила с квалификация и умения, съобразно търсенето на бизнеса и с оглед на бъдещите потребности.

- Осигуряване на заетост за неравнопоставените групи на пазара на труда в програми, проекти и мерки от Закона за насърчаване на заетостта; подобряване на услугите за активиране на безработните, консултиране и професионално ориентиране към търсени на пазара на труда професии и специалности за бързо устройване на нова работа и намаляване на продължителността на безработицата; активиране на неактивни в т.ч. обезкуражени лица; насърчаване на вътрешната мобилност.

- Ограничаване на различните прояви на недекларирана заетост, включително тези, породени от новите форми на труд и работата от разстояние и недекларираните плащания на работещите.

- Политика по доходите и пасивна политика на пазара на труда.

- Осигуряване на социална сигурност и социално включване.

- Свободно движение на работници в рамките на ЕС и заетост на лица от трети страни.

- Подобряване на управлението на политиките по заетостта от страна на: Агенцията по заетостта, Изпълнителна агенция „Главна инспекция по труда“, други институции.

Финансирането на НПДЗ през 2021 г. се осъществява със средства за активна политика на пазара на труда от държавния бюджет в размер на 83 млн. лв. (Национален план за действие по заетостта през 2021 г., Приложение №4), както и със средства от Европейските структурни и инвестиционни фондове.

Очакванията от реализирането на предвидените действия, програми, проекти и мерки в Националния план за действие по заетостта през 2021 г. и при липса на рязко влошаване на стопанската конюнктура са:

- коефициент на заетост за групата 15-64 години – 69%;
- коефициент на заетост за групата 20-64 години – 74%;
- коефициент на заетост сред по-възрастните лица – 55-64 години – 65%;
- коефициент на безработица – 5,2%;
- коефициент на безработица за групата 15-29 години – 8,5%;
- осигуряване на заетост със средства от държавния бюджет на 14 495 безработни и обучение на 11 599 безработни.

### **3. Заключение**

Изпълнението на политиката по заетостта у нас през 2021 г., чрез включените в Националния план за действие по заетостта политики, програми и мерки ще допринесе за намаляване на неравновесията на пазара на труда, възстановяване на заетостта и повишаване качеството на работната сила.

В предвидената актуализация на държавния бюджет за 2021 г. са заложили средства в размер на 400 млн. лв. за подпомагане на бизнеса и програми за заетост (Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за Държавния бюджет на Република България за 2021 г., чл. 1, ал. 5, т. 10 ). С актуализацията се цели да се посрещнат неблагоприятните последици за трудовия пазар от предстоящата според специалистите четвърта вълна на пандемията от COVID-19.

#### **Използвани източници**

Национален план за действие по заетостта през 2020 г. Приет с Решение на МС №83 от 6.02.2020 г.

Национален план за действие по заетостта през 2021 г. Приет с Решение на МС № 83 от 29.01.2021 г.

Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за Държавния бюджет на Република България за 2021 г. ДВ, бр. 104 от 2020 г.

# ПОВЕДЕНЧЕСКИ ИНВЕСТИЦИОННИ СТРАТЕГИИ – ВЪЗМОЖНОСТ ЗА УСТОЙЧИВИ РЕЗУЛТАТИ ОТ АКТИВНО ИНВЕСТИРАНЕ

Гл. ас. д-р Цветан Павлов<sup>1</sup>

**Резюме:** *Най-голямото предизвикателство пред активното инвестиране, целящо генериране на алфа, е постигането на устойчиви резултати с положително математическо очакване. В търсене на решение, настоящата разработка залага на съобразяването със закономерностите в човешкото поведение като водещ критерий за селекция на подходящи инвестиционни стратегии.*

**Ключови думи:** *поведенчески финанси, инвестиционни стратегии, алфа стратегии, аномалии, рисковно-съобразена доходност*

**JEL:** G11, G14, G41

## BEHAVIOURAL INVESTMENT STRATEGIES – AN OPPORTUNITY FOR CONSISTENT RESULTS FROM ACTIVE INVESTING

Head Assist. Prof. Tsvetan Pavlov, PhD

**Abstract:** *The biggest challenge to active investing aimed at generating alpha is achieving sustainable results with a positive mathematical expectation. In search of a solution, this paper relies on the patterns of human behavior as a guiding criterion for the selection of appropriate investment strategies.*

**Key words:** *behavioural finance, investment strategies, alpha strategies, anomalies, risk-adjusted returns*

**JEL:** G11, G14, G41

### Въведение

Финансовите пазари са силно конкурентна среда, в която портфейлните мениджъри са оценявани не само по способността им да реализират справедлива компенсация от добре диверсифициран и съобразен с профила на инвеститора портфейл, а и дали успешно са реализирали предимство спрямо останалите пазарни участници (пазара). Получаването на тази допълнителна доходност, рисковно-съобразена свръхдоходност, предполага активно селектиране и управление на активите. Целта на разработката е да щрихира основните поведенчески стратегии и способността им да генерират устойчиво свръхпредставяне. Във връзка с това са необходими следните уточнения:

---

<sup>1</sup> ts.pavlov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, катедра „Финанси и кредит“

Първо. Активно управление на активите не е равнозначно на приложение на поведенчески стратегии. Приемаме за поведенчески тези активни (алфа) стратегии, които са изградени на база закономерностите в човешкото поведение или поне резултатите им може да се обяснят с него. Това е много важно уточнение, защото не е достатъчно да се докаже, че дадена стратегия, ползваща определен набор от фактори, е имала задоволителни резултати в миналото. Необходими са ни аргументи, че може да очакваме тези резултати да продължат и в бъдеще. Това е може би най-голямото предизвикателство при стратегиите, търсещи алфа. Да се селектират такива, които имат устойчиви резултати и в дългосрочен план математическото им очакване е повече от петдесет процента. Ние считаме, че за да се намалим шанса да търгуваме на случаен принцип е необходимо конкретната стратегия да е подплатена с теория. Например проявлението на календарните аномалии и ефекта на малката фирма намалява след популяризирането им, докато други стратегии, които можем да ги обясним чрез поведенческите финанси, запазват по-добра устойчивост във времето.

Второ. За пазарни играчи, ползващи активни стратегии, разработването и приложението на успешни такива не е просто въпрос на добра възвръщаемост, а на оцеляване. На тази база не е изненадващо, че много малка част от интелектуалната им собственост става обществено достояние и следователно се фокусираме към достиженията основно в академичните среди.

Трето. Резултатите при историческите тестове и демо търговията може да се различават съществено от тези при фактическото приложение на дадената стратегия. Това се дължи основно на трудността за моделиране на транзакционните разходи (вкл. спреда и дълбочината на пазара), психологическият товар и грешките при търговия и събития „черен лебед“.

### **1. Еднофакторни инвестиционни стратегии**

От прагматична гледна точка голяма част от т.н. пазарни аномалии – феномени в пазарното поведение, които поставят под въпрос хипотезата за ефективни пазари (ХЕП) – са по своята природа инвестиционни стратегии, основани предимно на една идея (фактор). В търсене на устойчиви резултати и рисково-съобразена свръхдоходност се съсредоточаваме върху факторите, имащи доказани поведенчески мотиви: премията за стойност (*value premium*), инерция в цените (*price momentum*) и обръщане на ценовата тенденция (*reversal*).

Страгиите, основани на стойност, целят да се възползват от евентуални отклонения между пазарната и фундаментална оценката на компаниите. Акциите се подреждат по даден пазарен множител (съотношение между борсовата цена към различни фундаментални показатели) и групират по квинтили или децили. Попадащите в групата с най-ниски множители се считат за акции със стойност (*value*), а с най-високи са съответно акции на растеж (*growth*). Активната инвестиция в стойност се реализира чрез хедж – дълга позиция във *value*-акции и продажба на *growth*-акции.

Поведенческите аргументи за по-високата рисково-съобразена доходност на *value*-акциите се свързва със склонността на инвеститорите да преекспонират или в други ситуации пренебрегват новата информация. Това вероятно се дължи на евристиките представителност, консервативност и закотвяне, с чието моделиране Barberis, Shleifer и Vishny (1998) успяват да пресъздадат аномалията. Представителността оказва влияние и за грешната асоциация „добра“ компания (качествата и резултатите на мениджмънта) и „добра“ акция (добро пазарно представяне), което също спомага за достигане на прекалено високи нива на очакван растеж при *growth*-акциите. При стратегиите с множители, основани на парични потоци (особено за дивидентите), поведенческо обяснение може да се търси в три посоки – липсата на достъпно самоконтрол, теория на перспективите и теория на съжалението (Shefrin и Statman, 1984; Goossens, 2021).

Исторически, първата стратегия от групата „*value*“ е „цена-печалба“ (P/E) (Basu, 1977). Традиционно печалбата на акция, както и останалите фундаментални показатели, които ще разгледаме, са за последните дванадесет месеца (tts). Разбира се, може да се експериментира с по-дълги периоди, например Anderson и Brooks (2006) използват печалбата за последните осем години, с което почти удвояват историческата доходност на стратегията на великобританския пазар за периода 1975-2003 г.

Атрактивни резултати демонстрират и множителите на текущата пазарна цена със счетоводната стойност на акция за последното тримесечие (P/BV; Fama и French, 1992), свободния паричен поток на акция (P/FCF; Lakonishok et al., 1994) и дивидентите (P/Div; Fama и French, 1998). С цел да се оцени по-точно пазарната стойност на фирмата, все повече се прилагат множители, заместващи пазарната цена със стойността на предприятието (EV- enterprise value). EV взема под внимание пазарната стойност на обикновените и привилегирани акции, както и нетния размер на дълга на оценявания емитент. Тук ще отличим съотношенията между EV към печалбата преди лихви, данъци и амортизации (EV/EBITDA; Persson и Ståhlberg, 2007) и приходите от продажби (EV/Sales; Brown, 2014).

Страстиите от семейството на „*momentum*“ и „*reversal*“ се опитват да експлоатират автокорелационните зависимости в доходността на акциите. В зависимост от историческия период за измерване на представянето им, групата акции с най-висока доходност се купува, а тази с най-ниска се продава (*momentum*) или обратното – дълга позиция в най-зле представяните се книжа и къса в „победителите“ (*reversal*). Според поведенческите финанси основните причини за тези аномалии са в грешната интерпретация на новата информация, водеща до слаба реакция или свръхреакция на инвеститорите към нея. Има различни опити за обяснение на тези грешки: евристиките представителност, консервативност и закотвяне (Barberis, et al., 1998), проявление на свръхувереност при инвеститорите (Daniel et al., 1998), както и теорията на перспективите,



менталното счетоводство и диспозиционния ефект (Grinblatt и Han, 2005). Изследователският интерес към проблема не е изненадващ, поради факта, че това е една от най-безапелационните нарушения на ХЕП. Ако познаваме добре многоликата ѝ природа, възможностите за извличане на устойчива във времето полза от *momentum* и *reversal* се увеличават.

На база изследванията на Jegadeesh и Titman (1993) и Fama и French (1996) се открояват 9-месечния и 12(-1) месечния *momentum*. При първата стратегия групирането на акциите е на база доходността им през последните 9 месеца, а на втората през последните 12, без да се отчита текущия месец ( $P_{t-1}/P_{t-12} - 1$ ). Двете стратегии са реализирали най-добри резултати, ако хеджът се поддържа от 3 до 12 месеца.

От своя страна, *reversal*-стратегии е удачно да се прилагат при избор на много кратки или дълги периоди за сравняване на постигнатата историческата възвръщаемост на акциите. Отличават се такива на база доходността през последните пет дни (Lehmann, 1990) и последния месец (Jegadeesh, 1990), а от дългите периоди – реализираната доходност през последните 3 години (De Bondt и Thaler, 1985). Очевидните слабости на първата група *reversal*-стратегии са високите транзакционни разходи, а за втората дългосрочният им инвестиционен хоризонт.

Таблица 1. Средномесечна сред доходност (Q1-Q5) на избрани инвестиционни стратегии с инвестиционен хоризонт един месец на американския (US, S&P 500 index) и европейския развит (Europe DM) и развиващ се (Europe EM) капиталов пазар в %, към 26.11.2018 г.

Период / пазар Стратегия	1990-11.2018 г.			3 год.		
	US	Europe DM	Europe EM	US	Europe DM	Europe EM
P / BV	0.2	0.04	0.62	-0.07	0.05	0.14
Price / FCF	0.68	0.98	0.77	0.21	0.54	1.22
EV / EBITDA	0.48	0.55	1.83	0.1	0.31	0.59
P / E	0.17	1.04	1.19	0.24	0.5	0.23
Price / Div	0.07	0.02	-0.38	0.32	0	0.38
EV / Sales	0.4	0.26	1.24	0.16	0.07	1.23
<b>Valuation</b>	<b>0.44</b>	<b>0.82</b>	<b>0.84</b>	<b>0.01</b>	<b>0.5</b>	<b>0.61</b>
12M - 1M Price Mom	0.24	1.39	0.24	-0.3	0.58	0.88
1M Price Reversal	0.16	0.01	0.86	0.18	0.26	-0.12
1M Price High - 1M Low <sup>2</sup>	0.73	0.18	1.02	0.7	0.5	0.08
9M Price Momentum	0.02	1.21	-0.19	0.01	0.71	1.24
5D Price Reversal	0.69	0.62	1.71	0.78	0.48	0.57
<b>Price Momentum</b>	<b>0.59</b>	<b>1.09</b>	<b>1.18</b>	<b>0.45</b>	<b>0.75</b>	<b>1.12</b>

Източник: S&P Capital IQ, осигурен достъп по проект BG05M2OP001-2.009-0026 към СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

<sup>2</sup> Стратегията се основава на подредба на акциите по съотношението  $(MP_{high} - P_t)/(P_t - MP_{low})$ , т.е. разлика на месечната най-висока цена и текущата цена, съпоставено към разликата от текущата и най-ниската цена за месеца.

Разгледаните стратегии продължават да демонстрират завидни резултати и след тяхното широко популяризиране в академичните среди и инвестиционна практика (вж. табл. 1). Проявяват различни интензитет през отделните периоди (въпрос, които разглеждаме по-долу), но очевидно пазарните сили не са елиминирали тези аномалии, т.е. потвърждение на допускването за тяхната фундаментална природа. Успехът им има и друга страна, те са лесно достъпни за всеки пазарен играч – големите агенции за бази данни регулярно следят техните резултати, а инвеститорите може да инвестират във фондове, прилагащи отделните фактори (стилове). За да има предимство пред останалите, инвеститорът следва намери начин да подобри представянето на стратегиите.

Piotroski (2000) разработва скоринг система (F\_SCORE), за да отсее тази част от компаниите, които реално допринасят за *value*-премията. Използвайки информация само от финансовите отчети, F\_SCORE оценява чрез девет коефициента ефективността, доходността, ликвидността и финансовата задлъжнялост на фирмите. Ако е изпълнен, всеки от показателите носи по 1 точка (иначе 0). Компаниите между 8-9 точки се купуват, а тези с 0 до 1 продават. Добавката на този лесен за приложение фундаментален анализ значително подобрява доходността и устойчивостта на стратегията. Blitz и Hanauer (2020) предлагат друг подход да се подобри представянето на стандартната P/BV, предвид разочароващите ѝ резултати през последните години. Той се основава на три допълнения: 1) заедно с P/BV се вземат под внимание EV/ EBITDA, Price / FCF и NPY (дивидентната доходност + обратните изкупувания – емисията на акции); 2) подобрене на диверсификацията чрез индустриална неутралност (всяка индустрия е с равно тегло); 3) използват се равни тегла (не се претеглят по капитализация) и се увеличава обхвата на броя ликвидни активи за селекция.

Относно *momentum*-стратегии можем да отличим три подхода за подобряване на техните резултати. Първият се базира на връзката между обема на търговия и бъдещия *momentum* – компаниите с по-малък борсов оборот реализират по-висока доходност в бъдеще (Lee и Swaminathan, 2000). Следователно се купуват скорошните „победители“ с нисък обем и продават акциите „губещи“ с висок обем. Вторият подход се съсредоточава върху постоянството при изменението на цените. Оказва се, че стабилните промени в цените, сравнено с няколко пикови такива за периода, водят до по-голяма вероятност тенденцията да продължи в същата посока и да се реализират ползи за *momentum*-стратегии (Grinblatt и Moskowitz, 2004). Третата възможност е предложение от Yang и Zhang (2019) – да се премахнат акциите, които са имали положителни/отрицателни изменения ( $t_{+0}$  към  $t_{-11}$ ) в горните и долните два персентила на разпределение на доходността ( $t_{+0}$ ,  $t_{-11}$ ) за същия месец в историята. Ако в дългия или късия

портфейл предстои да влязат по-малко от 30 акции, отговарящи на горното условие, се инвестира в съкровищни бонове. Изолирането на акциите с екстремна възвръщаемост води до намаление на риска и повишение на Шарп и Сортино коефициентите, както и подобряване на устойчивостта през времето (избягват се познатите сривове в представянето на momentum-стратегииите).

## 2. Многофакторни инвестиционни стратегии

В научната литература са известни десетки аномалии, подходящи за инвестиционни стратегии (Jacobs, 2015) и е съвсем естествено тези фактори да бъдат тествани как си взаимодействат помежду си. Интерес за разработката представлява какъв ще е ефектът от комбинацията между *value* и *momentum*. Asness (1997) установява, че ползите, от гледна точка на доходността, не са съществени. До голяма степен двата ефекта се компенсират помежду си. Акциите със стойност реализират най-добре своята премия, ако са имали сравнително ниска промяна в цената, а *momentum* работи най-успешно при *growth*-компаниите. Последващите изследвания откриват, че в полошите икономически състояния и висока волатилност на пазара се справя по-добре *value*, а в добрите *momentum*, като представянето на тези стратегии би могла да се прогнозира с RD – дисперсията (cross-sectional) на възвръщаемостта на акциите (Stivers и Sun, 2010). Предвид времевата вариация на премиите и различния им цикличен характер е резонно приложението на стратегия за стилсва ротация между *value/growth* или *value/momentum*. На основата на RD, Angelidis и Tessaromatis (2014) създават стратегия за превключване от високо към ниско-рисксва световен портфейл, който комбинира или е основан на един от факторите за *value*, *momentum* и размер. Този подход за смяна на режимите подобрява портфейлното представяне за всеки от портфейлите, спрямо статичните им алтернативи. Също с добри резултати, но с по-солидни поведенчески мотиви, е стратегията за стилсва ротация, предложена от Desrosiers, et al. (2004). Тя оценява всеки месец дали да инвестира във *value* или *momentum* портфейл (съставени на база MSCI индексите на 18 страни), в зависимост от постигнатата доходност на световен портфейл. Ако възвръщаемостта за последните 12 месеца на световния портфейл е по-висока от историческата му среда се предпочита *momentum*, в противен случай се инвестира във *value* портфейла.

В изследването „Анатомия на борсовия победител“, Reinganum (1988) извежда 4-те най-важни черти (от 9 показателя), които притежават бъдещите най-добре представящи се акции:  $P/BV < 1$ ; ускорение на тримесечния растеж на печалбата; под 20 млн. акции и висок тримесечен ръст в цената. По-късните изследвания, търсещи бъдещите „победители“, също комбинират показатели, които да покажат влиянието на факторите на премия за стойност, *momentum* и *reversal*, размер на компаниите, качеството и растеж на доходите (вкл. accruals), капиталовата ефективност и

изменчивост на цените. Този подход може да се използва успешно както само за селекция на акции при регулярно ребалансиране на портфейла (Gold и Lebowitz, 1999), така и за по-сложни хеджингови стратегии на различни пазари (Becker и Ochman, 2004). Остава обаче отворен въпросът дали активно управляваните поведенчески фондове могат на практика да реализират допълнителна премия отвъд *momentum* и *value* (Ackert и Deaves (2009); Goodfellow et al, 2013)

### **Заклучение**

На база на изложеното може да се направят следните обобщения:

Първо. Стратегиите на базата *value* и *momentum* имат сериозен поведенчески фундамент и демонстрират атрактивни и сравнително устойчиви резултати (след рафиниране или чрез стиллова ротация).

Второ. Многофакторните стратегии усложняват процедурата за формиране и поддържане на портфейли, като същевременно липсват убедителни доказателства, че като цяло поведенческите фондове реализират допълнителна премия над тази за факторите *momentum* и *value*.

### **Използвани източници**

- Ackert, L., & Deaves, R. (2009). Behavioral finance: Psychology, decision-making, and markets. Cengage Learning.
- Anderson, K., & Brooks, C. (2006). The long-term price-earnings ratio. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(7-8), 1063-1086.
- Angelidis, T., & Tessaromatis, N. (2014). Global style portfolios based on country indices, MPRA Paper No. 53094.
- Asness, C. S. (1997). The interaction of value and momentum strategies. *Financial Analysts Journal*, 53(2), 29-36.
- Barberis, N., Shleifer, A., Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. // *Journal of financial economics*, 49(3), pp. 307-343.
- Basu, S. (1977). Investment performance of common stocks in relation to their price-earnings ratios: A test of the efficient market hypothesis. // *The Journal of Finance*, 32(3), pp. 663-682.;
- Becker, Y. L., & Ochman, R. J. (2004). Predicting extreme performers in European equities. *Journal of Asset Management*, 4(6), 367-391.
- Blitz, D., & Hanauer, M. X. (2020). Resurrecting the Value Premium. *The Journal of Portfolio Management*, 47(2), 63-81.
- Brown, M. R. (2014). Enterprise Value/Sales Beats Price/Sales and Price/Earnings in a Three-Way Model Race. In *Global Equity Selection Strategies* (pp. 105-126). Routledge.

- Daniel, K., Hirshleifer, D., Subrahmanyam, A. (1998). Investor psychology and security market under-and overreactions. // the Journal of Finance, 53(6), pp.1839-1885.
- De Bondt, W. F., & Thaler, R. (1985). Does the stock market overreact?. The Journal of finance, 40(3), 793-805.
- Desrosiers, S., L'Her, J. F., & Plante, J. F. (2004). Style management in equity country allocation. Financial Analysts Journal, 60(6), 40-54.
- E.F. Fama, K.R. French (1996). Multifactor explanations of asset pricing anomalies J. Finance, 51 (1), pp. 55-84
- Fama, E. F., & French, K. R. (1998). Value versus growth: The international evidence. The journal of finance, 53(6), 1975-1999.
- Fama, E. F., French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. the Journal of Finance, 47(2), pp.427-465.
- Gold, S. C., & Lebowitz, P. (1999). Computerized stock screening rules for portfolio selection. Financial services review, 8(2), 61-70.
- Goodfellow, C., Schiereck, D., & Wippler, S. (2013). Are behavioural finance equity funds a superior investment? A note on fund performance and market efficiency. Journal of Asset Management, 14(2), 111-119.
- Goossens, J. T. (2021). Regret Theory and Asset Pricing.
- Grinblatt, M., & Moskowitz, T. J. (2004). Predicting stock price movements from past returns: The role of consistency and tax-loss selling. Journal of Financial Economics, 71(3), 541-579.
- Grinblatt, M., Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting, and momentum. // Journal of financial economics, 78(2), pp. 311-339
- Jacobs, H. (2015). What explains the dynamics of 100 anomalies?. Journal of Banking & Finance, 57, 65-85.
- Jegadeesh, N. (1990). Evidence of predictable behavior of security returns. The Journal of finance, 45(3), 881-898.
- Jegadeesh, N., Titman, S. (1993). Returns to buying winners and selling losers: Implications for stock market efficiency. The Journal of Finance, 48(1), pp.65-91.
- Lakonishok, J., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1994). Contrarian investment, extrapolation, and risk. The journal of finance, 49(5), 1541-1578.
- Lee, C. M., & Swaminathan, B. (2000). Price momentum and trading volume. the Journal of Finance, 55(5), 2017-2069.
- Lehmann, B. N. (1990). Fads, martingales, and market efficiency. The Quarterly Journal of Economics, 105(1), 1-28.
- Persson, E., & Ståhlberg, C. (2007). PE and EV/EBITDA Investment Strategies vs. the Market: A Study of Market Efficiency.
- Piotroski, J. D. (2000). Value investing: The use of historical financial statement information to separate winners from losers. Journal of Accounting Research, 1-41.

- Reinganum, M. R. (1988). The anatomy of a stock market winner. *Financial Analysts Journal*, 44(2), 16-28.
- Shefrin, H. M., & Statman, M. (1984). Explaining investor preference for cash dividends. *Journal of financial economics*, 13(2), 253-282.
- Stivers, C., & Sun, L. (2010). Cross-sectional return dispersion and time variation in value and momentum premiums. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(4), 987-1014.
- Yang, X., & Zhang, H. (2019). Extreme absolute strength of stocks and performance of momentum strategies. *Journal of Financial Markets*, 44, 71-90.

S&P Capital IQ

# ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ПРЕД БЪДЕЩИТЕ ПЕНСИОНЕРИ В КОНТЕКСТА НА НОРМАТИВНИТЕ ПРОМЕНИ ВЪВ ВТОРИ СТЬЛБ НА ПЕНСИОННИЯ МОДЕЛ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Йордан Йорданов<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада е представена основната идея и цел на многоколонният пенсионен модел в България, който от създаването си е тема на обществени и научни дискусии. Вниманието е насочено към втори стълб и нормативните промени в Кодекса за социално осигуряване, уреждащи плащанията, а с това и възможностите пред бъдещите пенсионери.

**Ключови думи:** пенсионноосигурителен модел, универсален пенсионен фонд, пенсия, пенсионери.

**JEL:** H55

## THE OPPORTUNITIES FOR FUTURE PENSIONERS IN THE CONTEXT OF THE REGULATORY CHANGES IN THE SECOND PILLAR OF THE PENSION MODEL IN BULGARIA

Assist. Prof. Yordan Stefanov Yordanov, PhD

**Abstract:** The paper presents the main idea and goal of the multi-pillar pension model in Bulgaria, which since its creation has been the subject of public and scientific discussions. Attention is focused on the second pillar and the regulatory changes in the Social Insurance Code, regulating payments, and thus the opportunities for future pensioners.

**Key words:** pension insurance model, universal pension fund, pension, pensioners.

**JEL:** H55

### Въведение

Проблемите на съвременното структуриране на социалната защита и в частност многоколонният пенсионен модел са част от непреходният и един от най-значимите проблеми на социалната политика – проблема с издръжката на неработоспособните лица. В тази връзка социалната защита и нивото на предоставяне на социална сигурност на пенсионерите в така обособилата се деликатна ситуация, компилираща в себе си икономически, демографски, здравни, а оттам и социални предизвикателства, заслужава особено внимание и се превръща в изключително важна и значима тематика за обществени дискусии и научни разработки.

---

<sup>1</sup> email: y.yordanov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, Катедра „Застраховане и социално дело“.

\*

\*

\*

През 2000 г. в българския пенсионноосигурителен модел се проведе реформа, при която беше въведено задължително осигуряване на лицата родени след 31.12.1959 г. в специално създадени за целта Универсални пенсионни фондове (УПФ), управлявани от лицензирани по съответния ред пенсионноосигурителни компании<sup>2</sup>. Така се постави началото на многоколонния пенсионноосигурителен модел у нас, включващ публично пенсионно осигуряване с интегрирани елементи на обезпечаване, допълнително задължително пенсионно осигуряване (провеждано в Универсални и Професионални пенсионни фондове) и допълнително доброволно пенсионно осигуряване (провеждано в Доброволни пенсионни фондове и Доброволни пенсионни фондове по професионални схеми). Целта е постигане на по-високо ниво на заместване на дохода след пенсиониране в протичащите динамични социалноикономически и демографски условия, които поставят сериозни предизвикателства пред публичните финанси в т.ч. приходите от осигурителни вноски и разходите за плащания на пенсионната система.

С въвеждането и старта на функционирането на УПФ в началото на 2002 година се формират два режима на осигуряване, съответно за лицата родени преди 31.12.1959 г. и за лицата родени след тази дата, като с това двете групи лица имат и различни осигурителни права. През 2015 година законодателно се регламентира правото осигурените в УПФ лица да прехвърлят натрупаните парични средства от личните си осигурителни партии в Националния осигурителен институт (НОИ) като по този начин да получат само пенсия от обществено осигуряване без корекция за периодите на осигуряване в УПФ. През месец февруари 2021 г. с приетия Закон за изменение и допълнение на Кодекса за социално осигуряване се урежда фазата на изплащане на пенсиите от УПФ, видовете пенсионни продукти, както и задълженията на пенсионноосигурителните дружества във връзка с изплащането на пенсиите.

От септември 2021 г. започна изплащането на пенсии от УПФ, а първите правоимащи са жените родени след 1960 г. През следващите години числеността на получателите на плащане от фонда ще нараства. В тази връзка значимостта на осигуряването във втори стълб и произтичащите от това права ще се засилва, а от размера на плащането зависи и степента на предоставената социална защита на българските пенсионери.

---

<sup>2</sup> Пенсионноосигурителните дружества, лицензирани за осъществяване на дейност у нас към 31 март 2021 г. са: ПОК „Доверие“ АД; ПОК „Съгласие“ АД; ПОК „ДСК-Родина“; ПОД „Алианс България“ АД; Ен Ен Пенсионноосигурително дружество“ ЕАД; ПОАД „ЦКБ-Сила“ АД; „Пенсионноосигурително дружество – Бъдеще“ АД; ПОД „Топлина“ АД; „Пенсионноосигурителен институт“ АД.



Право на пенсия от УПФ имат лица навършили възрастта за пенсиониране по чл. 68 ал. 1 от Кодекса за социално осигуряване (КСО) (Кодекс за социално осигуряване, 2021). Осигурените лица имат право да придобият плащане от УПФ една година по-рано преди навършването на пенсионна възраст по чл. 68 ал. 1 от КСО<sup>3</sup>, ако имат натрупана сума позволяваща изплащане на допълнителна пенсия за старост не по-малък от актуалния минимален размер на пенсията за осигурителен стаж и възраст определен за съответната година (Кодекс за социално осигуряване, 2021).

С промените от месец февруари 2021 г. в КСО за пръв път от началото на функциониране на осигуряването в УПФ се регламентира фазата на изплащане на пенсиите при придобиване на правото от лицата (навършване на изискуема възраст по чл. 68 ал. 1 от КСО) са:

➤ *Допълнителна пожизнена пенсия за старост*, която се отпуска на лицето, ако средствата по индивидуалната му партида позволяват изчисления размер на пенсията да е не по-нисък от 15% от определения в Закона за бюджета на държавното обществено осигуряване (ЗБДОО) размер на минималната пенсия за осигурителен стаж и възраст<sup>4</sup>. Плащането се извършва в изчисления размер до смъртта на лицето, а за целта пенсионноосигурителното дружество, управляващо съответния УПФ прехвърля натрупаните средства във фонд за пожизнени пенсии.

Според КСО пожизнените пенсии от УПФ могат да бъдат (Кодекс за социално осигуряване, 2021):

- ✓ Пожизнена пенсия без допълнителни условия.
- ✓ Пожизнена пенсия с гарантиран период на изплащане (може да бъде от 2 до 10 години).
- ✓ Пожизнена пенсия, включваща разсрочено изплащане на част от средствата до навършване на избрана от пенсионера възраст. Плащането започва с разсрочено изплащане, което може да е с по-висок размер и сумата заделена за него се наследява. След разсроченото плащане започва изплащане на пожизнена пенсия.

При последните две разновидности на пожизнена пенсия наследниците имат право на плащане до края на гарантирания период. Размерът на пожизнената пенсия се определя на основа на средствата по индивидуална партида, Таблица за смъртност и средна продължителност на живота на Националния статистически институт (НСИ) и технически лихвен процент, използван от пенсионноосигурителното дружество и одобрен от Комисията за финансов надзор (КФН).

---

<sup>3</sup> От края на 2016 г. определената в чл. 68 ал.1 от КСО възраст за придобиване на право на пенсия за мъжете и жените нараства ежегодно, като схемата на това нарастване предвижда възрастта при мъжете и жените към 2037 г. да се изравни и да достигне 65 години.

<sup>4</sup> Определеният минимален размер на пенсията за осигурителен стаж и възраст за 2021 г. е 300 лв.

➤ *Разсрочено изплащане на натрупаните средства по индивидуалната партия на осигуреното лице в УПФ* се извършва при условие, че сумата е недостатъчна за отпускане на пожизнена пенсия за старост, но е по-висока от трикратния размер на минималната пенсия за старост по чл. 68 ал. 1 от КСО. Месечният размер на разсроченото плащане към датата на определянето му не може да бъде по-голям от минималния размер на пенсията за осигурителен стаж и възраст и по-малък от 15% от нейния размер. За целта пенсионноосигурителното дружество прехвърля натрупванията на лицето в специален фонд за разсрочено плащане на натрупаните средства по партидата на лицето.

➤ *Еднократно изплащане на натрупаните средства по индивидуалната партия* при размер на натрупаната сума на лицето, която е по-малка от трикратния размер на определената минимална пенсия за осигурителен стаж и възраст. При този пенсионен продукт, сумата се изплаща на лицето директно в пълен размер.

\*

\*

\*

По данни на Комисията за финансов надзор (КФН) към 01.06.2021 г. средният размер на натрупаните средства по партидите на лицата осигурени в УПФ за възрастовата група 60-64 години е 4429,51 лв. (за жените 4331,76 лв., а за мъжете 4539,89 лв.) (Осигурени лица и натрупаните средства във фондовете на допълнителното пенсионно осигуряване по пол към 30.06.2021 г., 2021). В тази връзка се очаква масовото плащане за първите имащи право на плащане от УПФ да бъде разсрочена пенсия за определен период по избор на лицето, поради недостатъчна наличност за изчисляване на пожизнена пенсия.

При получаване на пенсия от УПФ, пенсията от държавното обществено осигуряване се намалява като определеният индивидуален коефициент на пенсионера (основният параметър във формулата за изчисляване на пенсия за осигурителен стаж и възраст) се намалява на база съотношението между частта от вноската постъпваща за УПФ и пълния размер на вноската за пенсионния модел.

С приетия в края на 2020 г. ЗБДОО за 2021 г., от септември 2021 г. се променя начина на изчисляване на редукцията на индивидуалния коефициент на пенсионера, което има за резултат по-малкото му намаление, като се дава възможност до 30 юни 2021 г. всички, които имат желание да прехвърлят натрупванията си към НОИ<sup>5</sup> (Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване, 2021).

---

<sup>5</sup> От 1 януари 2022 г. до 31 декември 2025 г. прехвърлянето на парите в НОИ ще става не по-късно от 1 година преди навършването на възрастта за пенсия. От 1 януари 2026 г. до 31 декември 2030 г. ще може да се прехвърлят пари в НОИ не по-късно от 2 г.

Така регламентираниите промени дават един цялостен завършек на фазата на изплащане на пенсиите от УПФ и като цяло от многоколонния пенсионен модел. Въпреки, че осигурените лица имат право на избор за участие във втори стълб съответно получаване на две пенсии, остава строго индивидуален въпроса с величината на пенсионния доход и дали тези две плащания биха се оказали по-малко от пълния размер на пенсията от фонд „Пенсии“ на ДОО, при избор по чл. 4 б от КСО. В тази ситуация е необходимо лична ангажираност и осведоменост на лицата, на които им предстои пенсиониране, запознаване с параметрите на пенсионния доход при единия и другия вариант и вземане на информирано решение.

В тази връзка е необходимо сравнение на общия размер на пенсионния доход при две пенсии (пенсия от ДОО и УПФ) и пълен размер на пенсия от ДОО, а затова следва да се изпълни следното:

- Посредством Персонален индивидуален код (ПИК) издаван от НОИ, на интернет страницата на осигурителния институт се използва електронната услуга „Изчисляване на прогнозна пенсия“.

- Проверка на актуалното състояние на сумата натрупана по личната осигурителна сметка в УПФ<sup>6</sup>.

- Използване на пенсионен калкулатор в сайта на ПОД или получаване на директна информация от служител на компанията относно размера на евентуалните плащания и вида на съответния пенсионен продукт.

- Сравнение на пълния размер на прогнозната пенсия от ДОО и сбора от коригирания размер на пенсията от ДОО и размера на пенсията от УПФ.

Необходимо е съобразяване с това, че при изчисляване на размер на пенсия по-нисък от минималния определен със ЗБДОО (за 2021 г. минималния размер на пенсията за осигурителен стаж и възраст е определен на 300 лв.) се отпуска минималният размер. В немалка част от случаите (при изчислен размер на пенсията по-нисък от размера на минималната пенсия) промяната на осигуряването от УПФ в ДОО може да се окаже неизгоден вариант за лицето. Същото е и с хипотезата, че пенсията за осигурителен стаж и възраст надвишава определения максимален размер определен със ЗБДОО (за 2021 г. 1440 лв.).

### **Заключение**

Предложените нормативни промени регламентиращи фазата на изплащане на пенсиите от УПФ завършват облика на многоколонния пенсионноосигурителен модел в България. Възможността за избор на осигуряване в УПФ или изцяло в публичното пенсионно осигуряване и различните видове

---

преди навършването на възрастта, а от 1 януари 2031 г. до 31 декември 2035 г. - не по-късно от 3 г. От 1 януари 2036 г. до 31 декември 2037 г. срокът е не по-късно от 4 г., а от 2038 г. се връщат петте години.

<sup>6</sup> Ако не знаете в кой Универсален пенсионен фонд се осигурявате е необходимо да си издадете ПИК на НАП и да получите информация.

пенсионни продукти предполагат лична ангажираност и осведоменост при пенсиониране, за да може лицето да получи максимално висок пенсионен доход, с което да си гарантира оптимална социална сигурност. В тази връзка е необходимо всеки бъдещ пенсионер да се информира за величината на евентуалните си пенсионни доходи, тъй като от тях ще зависят до голяма степен икономическите му възможности и стандарта на живот в пенсионна възраст.

#### **Използвани източници:**

*Закон за бюджета на държавното обществено осигуряване.* (2021).

Извлечено от Национален осигурителен институт:

<https://www.nssi.bg/images/bg/legislation/laws/zbdoo-2021.pdf>

*Кодекс за социално осигуряване.* (2021). Извлечено от Национален осигурителен институт:

<https://www.nssi.bg/images/bg/legislation/Codes/KCO.pdf>

*Концепция за регламентиране на фазата на изплащане от допълнително задължително пенсионно осигуряване.* (април 2018 г.). Изтеглено на 2018 от Министерство на труда и социалната политика :

[www.mlsp.government.bg/index.php?section=CONTENT&I=230&lang](http://www.mlsp.government.bg/index.php?section=CONTENT&I=230&lang)

*Осигурени лица и натрупаните средства във фондовете на допълнителното пенсионно осигуряване по пол към 30.06.2021 г.*

(2021). Извлечено от Комисия за финансов надзор:

<https://www.fsc.bg/bg/pazari/osiguritelen-pazar/statistika/statistika-i-analizi/2021/>

Петков, Б. (2021). *Наръчник на бъдещия пенсионер, роден след 1959 година.* София: ИК „Труд и право“.

<https://www.fsc.bg/bg/>

<https://www.nsi.bg/bg/>

<https://www.nssi.bg/>

# ПАЗАРЪТ НА БАНКОВИ ДЕПОЗИТИ В БЪЛГАРИЯ: ДИНАМИКА И СТРУКТУРНИ ИЗМЕНЕНИЯ

Ас. д-р Радослав Къновски<sup>1</sup>

**Резюме:** Банките са финансови посредници, които чрез депозитната си политика привличат значителен дял от спестяванията на икономическите агенти. Депозитната политика на банките и поведението на вложителите водят до изменение в структурата на банковия депозитен пазар. Изследването на процесите, които протичат на депозитния пазар е важно за анализиране и прогнозиране на банковото дело и стабилността на икономиката в България.

**Ключови думи:** банки, депозити, депозитен пазар, динамика, структурни изменения

JEL:G21

## THE BANK DEPOSITS MARKET IN BULGARIA: DYNAMICS AND STRUCTURAL CHANGES

Assist. Radoslav Kanovski, PhD

**Abstract:** Banks are financial intermediaries that, through their deposit policy, attract a significant share of the savings of economic agents. The deposit policy of banks and the behavior of depositors lead to a change in the structure of the bank deposit market. The study of the processes taking place in the deposit market is important for analyzing and forecasting the banking business and the stability of the economy in Bulgaria.

**Key words:** banks, deposits, deposit market, dynamics, structural changes

JEL: G21

### 1. Въведение

Пазарът на банков депозити в България е част от финансовия пазар чрез който са привлечени по-голямата част от спестяванията на икономическите агенти в страната. Процесите, които протичат на този пазар са важни, защото на него се акумулира и преразпределя огромен паричен ресурс, който е необходим за функциониране икономиката на България. Обект на настоящото изследване е пазарът на банков депозити в България. Предмет на изследването е динамиката и структурните изменения на пазара на банковите депозити в България. Целта на изследването е да се оцени развитието и структурните изменения.

---

<sup>1</sup>r\_kanovski@abv.bg, ВСУ „Черноризец Храбър“ гр. Варна / VFU „Chernorizets Hrabar“ Varna

## **2. Характеристика на пазара на банкови депозити в България**

Банките са кредитни институции, които възникват още в античния свят. Те са били важна част от икономиката на държавите. Днес тяхната роля е още по-значима и е трудно да си представим пазарната икономика без търговските банки, без пазар на депозити и кредити.

Същността на банковият бизнес се изразява в две основни дейности. Първата дейност на банките е привличане на временно свободни парични средства (спестявания) от икономическите агенти чрез депозитните банкови операции. Втората дейност е отдаването на привлечения ресурс чрез кредити на икономически агенти, които се нуждаят от финансиране.

Пазарът на банкови депозити можем да дефинираме като подсистема на финансовия пазар, на които банките са основни участници, формиращи търсенето на свободни парични средства чрез депозитните си операции от останалите сектори и подсектори в икономиката. Ефективно функциониращия депозитен пазар създава възможност за рационално управление на паричните потоци в икономиката на страната.

Участниците на депозитния пазар в България можем да групираме в две групи:

- индивидуални инвеститори;
- институционални инвеститори.

Към индивидуалните инвеститори можем да отнесем секторите: „Държавно управление“, „Нефинансови предприятия и сектор „Домакинства“. Индивидуалните инвеститори влагат свои собствени средства на депозитния пазар.

От индивидуалните инвеститори най-активни участници са сектор „Домакинства“ и сектор „Нефинансови предприятия“. Те имат най-голям пазарен дял на банковия депозитен пазар, който е около 80%.

Към индивидуалните инвеститори можем да отнесем кредитните институции и други финансови предприятия. Институционалните инвеститори обединяват спестявания на индивидуални инвеститори и работят с тях. Институционалните инвеститори имат сравнително малък пазарен дял на депозитния пазар. Той е около 20 %.

## **3. Динамика и структурни изменения на пазара на банкови депозити в България 2016-2020 г.**

### *1.1. Динамика на пазара на банкови депозити в България*

За изследване динамиката на пазара на банкови депозити в България ще използваме следните методи:

- абсолютни прирасти;
- темпове на растеж;
- темпове на прираст.

Абсолютен прираст на постоянна и верижна основа на пазара на банкови депозити в България. Абсолютните прирасти ни дават информация с

колко единици се е изменил пазарът на банкови депозити в България. Абсолютният прирѣст на постоянна основа показва изменението на пазара на банкови депозити спрямо стойността в базовия период, за който е приета датата 31.12.2016 г. Абсолютният прираст на верижна основа показва изменението на банковите депозити в България спрямо предходната година на изследвания период.

Средният абсолютен прираст на пазара на банкови депозити в България ни показва средно с колко абсолютни единици на година се изменят депозитите в банковата система спрямо предходната година.

*Таблица 1. Абсолютни прирасти на постоянна и верижна основа на банковите депозити в България 2016-2020 г.*

Година	Депозити в банковата система към 31.12. в хил. лв.	Абсолютен прираст на постоянна основа в хил. лв.	Абсолютен прираст на верижна основа в хил. лв.
2016	78584748	-	-
2017	83707256	5122508	5122508
2018	89703901	11129153	5996645
2019	97211694	18626946	7507793
2020	105732618	27147870	8520924

*Източник: БНБ и изчисления на автора*

От анализа на даните в Таблица № 1, можем да установим, че обема на пазара на банкови депозити в България за периода 31.12.2016-31.12.2020 г. се увеличава с 27 147 870 хил. лв. и достига 105 732 618 хил. лв. От анализа на прираста на верижна основа, можем да направим извода, че за този период се наблюдава трайно увеличение на банковите депозити в България. Най-голямо е това увеличение за 2020 г. спрямо 2019 г., като за този период пазарът на банкови депозити се увеличава с 8 520 924 хил. лв.

Средният прираст на банковите депозити в България за периода 2016-2020 г. е 6 786 967,5 хил. лв. на година. Резултатът, който сме получили за средния абсолютен прираст може да бъде използван за прогнозиране на стойността на пазара на банкови депозити в България за бъдещи периоди.

Темповете на растеж (развитие) на постоянна и верижна основа на пазара на банкови депозити в България показват с колко пъти (или процента) пазарът на депозити в България се увеличава спрямо предходен период. При изчисляване темпа на развитие на постоянна основа, базата е 31.12.2016 г. При изчисляване темпа на растеж на верижна основа, базата е предходната година.

Средногеометричният темп на растеж ни дава информация средногодишно как се развива пазара на банкови депозити в геометрична прогресия. Както и средният абсолютен прираст, така и средногеометричният темп на растеж може да се използва за разработване на прогнози за развитието на пазара на банковите депозити за бъдещи периоди.

Таблица 2. Темпове на растеж на постоянна и верижна основа на банковите депозити в България 2016-2020 г.

Година	Депозити в банковата система към 31.12. в хил. лв.	Темпове на растеж на постоянна основа	Темпове на растеж на верижна основа
2016	78584748	-	-
2017	83707256	1,065	1,065
2018	89703901	1,141	1,072
2019	97211694	1,237	1,084
2020	105732618	1,345	1,088

Източник: БНБ и изчисления на автора

От анализа на данните в Таблица № 2 за развитието на пазара на банкови депозити в България за периода 31.12.2016-31.12.2020 г., можем да направим изводът, че пазара е нарастнал с 1,345 пъти (или 134,5%). През годините се наблюдава устойчиво нарастване на пазара. Най-значителното нарастване е за 2020 г. спрямо 2019 г., като нарастването е с 1,088 пъти (или 108,8%).

Средногеометричният темп на растеж на пазара на банкови депозити в България е 1,077. През 2019 и 2020 г. годишният темп на растеж на депозитите в банковата система е по-голям от средногеометричния темп за периода 2016-2020 г.

Темповете на прираст имат голямо значение при изучаването на финансовите явления, защото те ни показват колко е годишният растеж на наблюдаваното явление. Те ни показват с колко процента се е увеличил пазара на банкови депозити в България спрямо базовият или предходният период. Темпът на прираст на постоянна и верижна база за пазара на банкови депозити в България ще изчислим за всеки наблюдаван период, като от темповете на растеж извадим 1.

Таблица 3. Темпове на прираст на постоянна и верижна база за пазара на банкови депозити в България 2016-2020 г.

Година	Депозити в банковата система към 31.12. в хил. лв.	Темпове на прираст на постоянна основа	Темпове на прираст на верижна основа
2016	78584748	-	-
2017	83707256	0,065	0,065
2018	89703901	0,141	0,072
2019	97211694	0,237	0,084
2020	105732618	0,345	0,088

Източник: БНБ и изчисления на автора

От анализа на данните в Таблица № 3 за темпа на прираст на пазара на банкови депозити в България за периода 31.12.2016-31.12.2020 г., можем



да направим извод, че пазарът е нарастнал с 34,5 %. През годините се наблюдава устойчиво нарастване на този пазар. Най-значителното нарастване на този пазар е за 2020 г. спрямо 2019 г., като нарастването е с 8,8%.

## 1.2. Структурни изменения на пазара на банкови депозити в България

Изследването на структурните изменения на пазара на банкови депозити в България за периода 2016-2020 г. има за цел да установи какви промени са настъпили в сегментите на този пазар, както и промените във валутната структура на банковите депозити. За изследване на измененията в структурата на пазара на банковите депозити ще бъдат изчислени:

- индексът на различие;
- нормираният квадратичен коефициент на структурни изменения;
- интегралният коефициент на структурни изменения.

Таблица 4. Структура на пазара на банкови депозити в България 2016-2020 г.

Вложители на банковия депозитен пазар	Относителен дял - % 31.12. 2016 г.	Относителен дял - % 31.12. 2020 г.	Разлика между относителни дялове	Квадрати на разликите	Квадрати на относителни дялове 2016 г.	Квадрати на относителни дялове 2020 г.
Държавно управление	0,021	0,0287	0,0077	0,000059	0,000441	0,000823
Кредитни институции	0,0567	0,0479	-0,0088	0,000077	0,003215	0,0023
Други финансови предприятия	0,0497	0,0312	-0,0185	0,00034	0,00247	0,00097
Нефинансови предприятия	0,2720	0,2998	0,0278	0,00077	0,07398	0,0899
Домакинства	0,6006	0,5924	-0,0082	0,000067	0,3607	0,3509
Общо	1	1	0	0,001313	0,3742	0,4449

Източник: изчисления на автора

Стойността на индекса на различие е 0,03154. Нормираният квадратичен коефициент за абсолютни структурни изменения е със стойност 0,02562. Интегралният коефициент на структурни изменения е 0,04. Получените резултати за трите показателя са под 0,05. Това ни дава основание да направим извод, че за периода 2016-2020 г., на пазара на банкови депозити в България са настъпили много слаби, пренебрежимо ниски структурни изменения.

Таблица 5. Валутна структура на банковите депозити в България 2016-2020 г.

Валута	Относителен дял - % 31.12. 2016 г.	Относителен дял - %31.12. 2020 г.	Разлика между относителни дялове	Квадрати на разликите	Квадрати на относителни дялове 2016 г.	Квадрати на относителни дялове 2020 г.
Лева	0,5569	0,5936	0,0367	0,00135	0,3101	0,3524
Евро	0,3554	0,3354	-0,0191	0,00036	0,1257	0,1125
Други валути	0,0886	0,071	-0,0176	0,00031	0,0078	0,00005
Общо	1	1	0	0,00202	0,4436	0,465

Източник: изчисления на автора

За изменението на валутната структура на банковите депозити в България за периода 2016-2020 г. получаваме следните резултати. Индексът на различие е 0,0367. Нормираният квадратичен коефициент на абсолютните структурни изменения е 0,0318. Получената стойност за интегралният коефициент на структурни изменения е 0,0472. Получените резултати за трите показателя са под 0,05. Това ни дава основание, да направим извод, че за периода 2016-2020 г., във валутната структура на пазара на банкови депозити в България са настъпили много слаби, структурни изменения.

На пазара на банкови депозити в България през анализирания период най-активни участници са два сектора. Това са секторите „Домакинства“ и сектор „Нефинансови предприятия“. Банките в България прилагат от 2019 г. много ниски, дори отрицателни лихвени проценти по депозитите на тези два сектора. Независимо от това, данните в нашия анализ показват тенденция на увеличение на депозитите в банковата система на България. Тази тенденция се засили още повече от пандемията Ковид -19.

Пандемията Ковид-19 и наложените мерки от страна на правителството доведоха до ограничаване дейността на някои отрасли в икономиката. Това влоши очакванията на бизнеса и домакинствата. Една част от тях ограничиха разходите си, което доведе до още по-големи спестявания, които се насочиха към банковата система. Друга част от бизнеса и домакинствата ограничиха търсенето на банкови кредити. За да се намали притока на депозити, които банките трудно ще се реализират като кредити, някои банки в България преустановиха предлагането на депозити с договорен матуритет. Предлагат се предимно овърнайт депозити. В случай че тази тенденция се запази и през следващите години, можем да очакваме, че на депозитния пазар в България ще настъпи изменене в структурата на депозитите, класифицирани по вид и икономическа дейност.

#### **4. Заключение**

Пазарът на банкови депозити в България нараства устойчиво за периода 2016-2020 г. с 1,077 пъти средногеометрично на година. В привлечените от банките депозити над 80% са депозитите на секторите „Домакинства“ и „Нефинансови предприятия“. Структурните изменения, които са настъпили на пазара на банкови депозити за периода на анализа са малки под 0,05. Малки са и структурните изменения във валутната структура на депозитите.

Един нов фактор, ускорил нарастването на депозитния пазар в България след 2019 г. е пандемията Ковид-19. Пандемията доведе до увеличение на спестяванията на секторите „Домакинства“ и „Нефинансови предприятия“ и повиши техният интерес към депозитните продукти на банките. Депозитите в България се утвърждават като предпочитан финансов инструмент за нефинансовите сектори в икономиката, независимо от близките до нула лихвени проценти през последните пет години.

#### **Използвани източници**

Българска народна банка. [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)

Величкова, Н. (1981). Статистически методи за изучаване и прогнозиране развитието на социално-икономически явления. София: Наука и изкуство.

Гатев, К. (2007). Методи за анализ на структури и структурни ефекти. София: УИ „Стопанство“.

# ОЦЕНКА НА УСТОЙЧИВОСТТА НА АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ

Д-р Антон Сотиров<sup>1</sup>  
Д-р Никола Пищалов<sup>2</sup>

**Резюме:** Предпочитан напоследък модел за избор на индикатори и оценка на устойчивостта е DPSIR- рамката на Европейската агенция по околна среда. Тя е един социо-икономически и екологичен модел за анализ. Създадена е първоначално за екологичен анализ, но предвид леснотата и ефикасността се прилага и в социален и икономически аспект. Може да се използва успешно както в по-широк смисъл, така и в по-конкретни области, както е аграрната сфера. Опирайки се на тази рамка, ще се опитаме в нашето изследване да изберем набор от индикатори, с които да оценим доколко аграрния сектор у нас, отговаря на критериите за устойчивост.

**Ключови думи:** устойчиво развитие, устойчивост, DPSIR- рамка, земеделие  
**JEL:** O, O1, O10

## ASSESSMENT OF THE SUSTAINABILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN BULGARIA

Anton Sotirov<sup>1</sup>, PhD  
Nikola Pistalov<sup>2</sup>, PhD

**Abstract** Recently, a preferred model for the selection of indicators and assessment of sustainability is the DPSIR - the framework of the European Environment Agency. It is a socio-economic and environmental model for analysis. It was originally created for environmental analysis, but given its ease and efficiency, it is also applied in social and economic terms. It can be used successfully both in a broader sense and in more specific areas, such as agriculture. Based on this framework, we will try in our study to choose a set of indicators to assess the extent to which the agricultural sector in our country meets the criteria for sustainability.

**Key words:** sustainable development, sustainability, DPSIR-framework, agriculture  
**JEL:** O, O1, O10

### 1. Рамката „DPSIR“

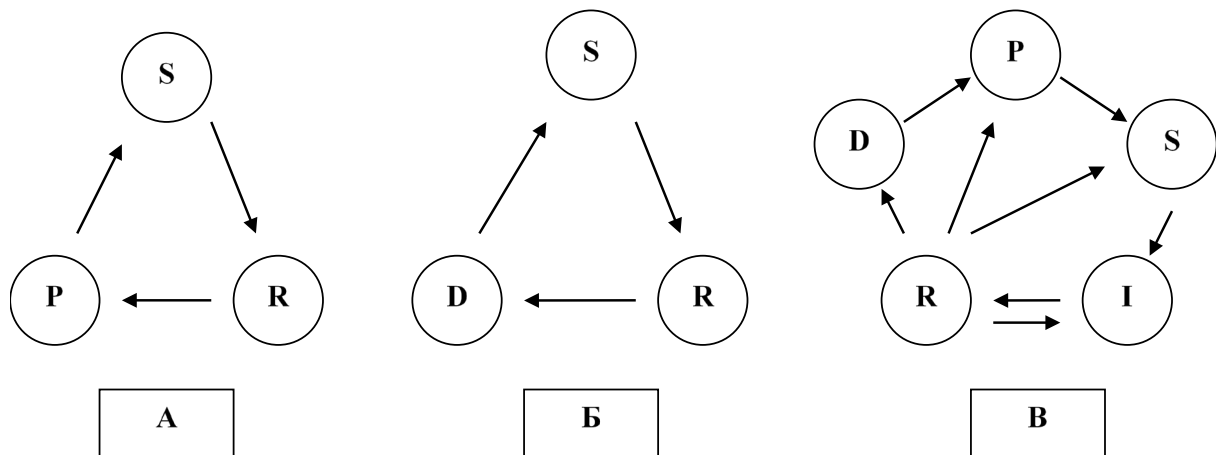
DPSIR е една социо-икономическа и екологична рамка за анализ, проследяваща веригата от процеси, протичащи при взаимодействието на човека и природата, като се започне от D-силите, оказващи въздействие върху устойчивостта на околната среда и по какъв начин се изразява натиска Р- (например замърсители), S-състоянието на околната среда (качеството), I-

---

<sup>1</sup> sotirov\_anton@hotmail.com, Bulgaria Economic Forum, Branch Kyustendil, Bulgaria

<sup>2</sup> pistolov@yahoo.com, Association Club „Vanguard“, Kyustendil, Bulgaria

въздействията (върху здравето, екосистемите, материалите) и R-общественият отговор, изразен в политики и цели, насочени да предотвратят негативното изменение. DPSIR е абревиатура от английското **D**riving **F**orce-**P**ressure-**S**tate-**I**mpact-**R**esponse/Задвижваща сила–Натиск–Състояние–Въздействие–Отговор(Фиг.1).

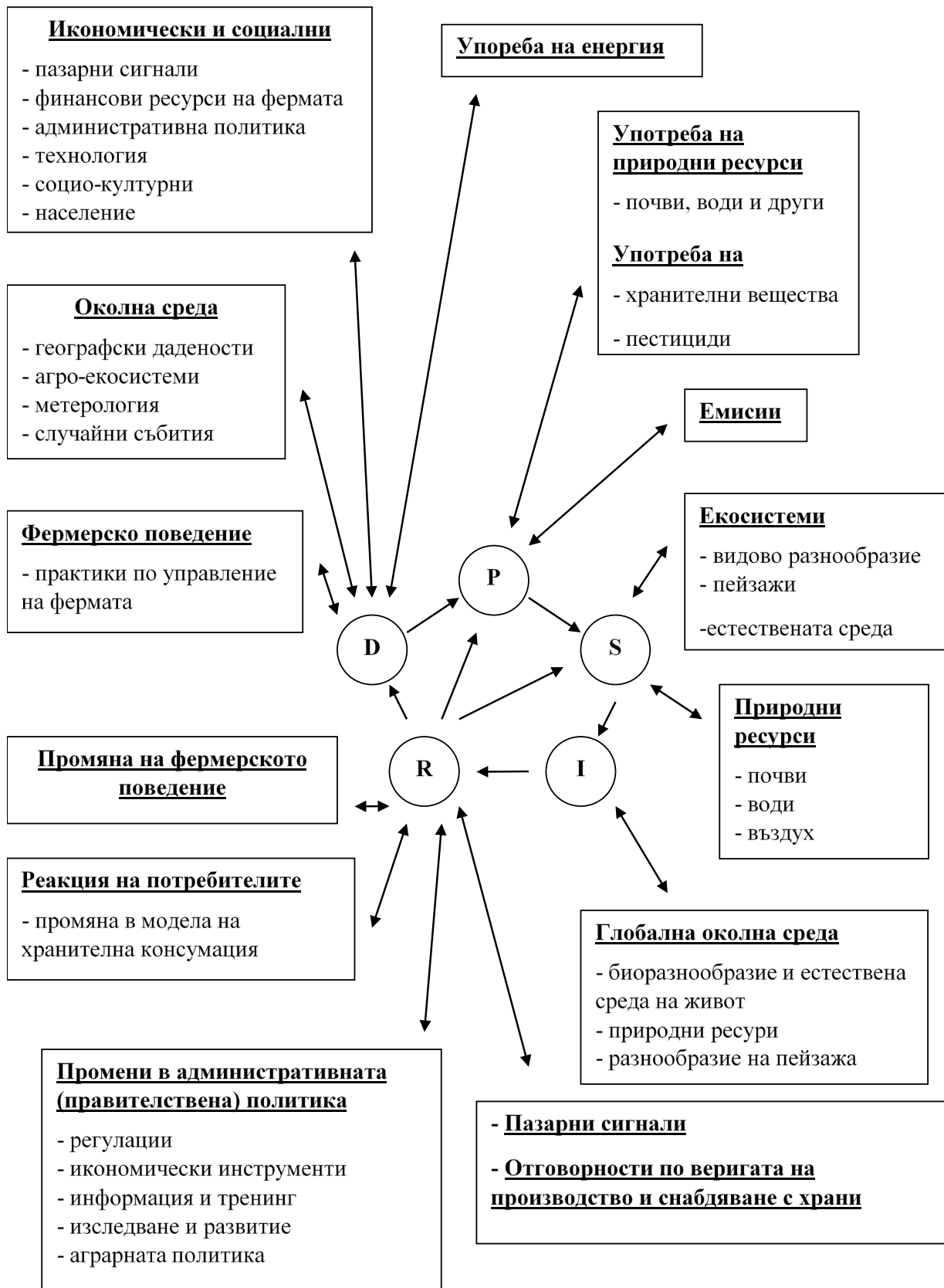


Фиг. 1. Генезис на DPSIR рамката,  
източник: COM (2000)20; Schmid, Sinabell (2004)

Този подход за пръв път се възприема от Европейската агенция по околната среда (European Environmental Agency), и се прилага по отношение на селското стопанство на секторно равнище в документите на Комисията на ЕС относно индикаторите за интегрирането на проблемите свързани с околната среда в Общата селскостопанска политика. Тази рамка е модифицирана по първоначалния PSR модел (Pressure– State – Response /Натиск– Състояние - Отговор) на канадските статистици *Anthony Friend u David Rapport* (1979) и последвалия DSR (Driving Force–State –Response/ Задвижваща сила –Състояние– Отговор), който в последствие е възприет от ОИСП и Групата за състоянието на околната среда (SOE – State of Environment group).

Елементите на рамката DPSIR и взаимовръзките в селското стопанство, характеризиращи процесите, които влияят на равновесието са схематично представени на Фиг. 2. Те са проследени на макро ниво, но включват и фермата, като основна производствена единица в земеделието.

Правилният отговор, трябва да реши проблемите по отношение на устойчивостта. Той трябва да се прилага на всичките нива в рамката DPSIR. Избора на ниво е подчинен на сложността на проблемите и специфичните характеристики на земеделието. Затова анализа на специфичните характеристики на селското стопанство и показване на проблемите, свързани с неговата устойчивост са главната стъпка към решаване на тези проблеми, и прилагане на правилната и ефективна аграрна политика.



Фиг. 2: Елементи и взаимовръзки на Рамката за оценка DPSIR, източник: адаптирано по [www.unesc.org/stats/documents/2001/10/env/wp.21.e.pdf](http://www.unesc.org/stats/documents/2001/10/env/wp.21.e.pdf)

Взимането на решения е процес, основаващ се на анализа на земеделската система и оценка на действащите движещи сили, техният натиск, изменението в състоянието и техните последствия, в т. ч. и негативните външни ефекти (externalities). След оценяването на въздействията, взимашите политическо решение трябва да предприемат адекватни отговори, целящи намаляването и премахването на екологичната вреда. Възможните нива на интервенция са D, P и S. Решаващите къде и как да се приложи определената политика могат да изберат както едно от местата D, P или S, така и две или всичките три едновременно, в зависимост каква е конкретната цел и каква да е силата на въздействие. Но това винаги се подчинява на правилото, че на колкото по-нисък етап се решава един проблем, толкова по-ниска цена ще бъде заплатена от обществото. Потенциалната намеса според DPSIR рамката може да се осъществява както на национално или международно ниво, така и от местната администрация и мениджъри. Изведено от социалната, икономическа и екологична цена, йерархичността е водеща. Взимането на решения на по-ниско ниво е по-бързо, лесно, ефективно и с по-малко негативни последствия. Местните мениджъри може и да не се в състояние да въздействат върху главните социо-икономически движещи сили, но с тяхната специфична юрисдикция могат ефективно да влияят върху състоянието на природата или върху някои от причините за натиск. Докато на високо ниво на взимане на решение (например национално) може много ефективно да се влияе на движещите сили и натиска, който упражняват. Затова една комбинирана политика може да даде много добър ефект. В смисъла на взимане на политически решения, DPSIR модела като инструмент за анализ на устойчивото състояние е изключително гъвкав и приложим на всяко ниво (например ферма, район, отрасъла като цяло), което го прави и изключително практичен и полезен инструмент.

*Wiggering u Müller (2004)* твърдят, че целите и индикаторите не доставят все още достатъчни концепции, които да изпълняват комплексните изисквания на принципите за устойчивост.

Според тях основната идея на устойчивото развитие е във взаимното свързване на екологична, социална и икономическа подсистеми в едно единно цяло, на различните пространствени и времеви интеграционни нива, в смисъла на един интра- и интер-генерационен договор на глобално ниво.

Съдейки от последното мнение, в тези интердисциплинарни връзки трябва да съществуват минимални изисквания за различните нива за устойчивост. Те трябва да гарантират една оптимална съвместимост на различните икономически, социални и екологични интереси.

Изхождайки от това, авторите смятат, че точно DPSIR модела е този, който посреща в най-голяма степен горните изисквания. Модел, който се опитва да постигне свързване на социалните (*Движещите сили D*, като мотиватор на действията спрямо околната среда), икономически (*Натиска P*,

като следствие от икономическата активност), екологични (*Състоянието S* и *Въздействията I*, като измерители на състоянието на природата и въздействието върху него) и индикаторите на политика (*Отговорността R*, като политически отговор на промените в околната среда).

Друг интересен подход за интерпретация на DPSIR-терминологията дава *Giurroni* (2002). Авторът групира движещите сили, натиска и състоянието в **повод**, който води до конкретен **проблем**, изразен чрез въздействието. Отговорностите са и **решение** на проблемите и създаване на условия за липса на негативни поводи.

## **2. Насоки за подобряване на оценката на устойчивостта на аграрния сектор**

Предложеният специфичен набор от икономически, социални и екологични индикатори съответно за ниво отрасъл и ферма за измерване на устойчивостта на аграрния сектор, показва, че секторът не отговаря на изискванията за икономическа ефективност, социална справедливост и екологична отговорност. По този начин се установява и практическата пригодност на избраните показатели да измерват устойчивостта (или неустойчивостта) на аграрния сектор. Съобразно поставените задачи, методологията на рамката за оценка „DPSIR“ може да се приеме за подходяща основа при избора на показатели, а чуждият опит в индикаторната оценка за изключително полезен. В процеса на изследване, се установиха редица трудности, които наложиха да се стесни обхвата на реално анализирани индикатори. Това е най-вече заради недостатъчната по обем и надеждност статистическа информация на отраслово и на фермерско ниво. Нейното допълване за сметка на други източници също затруднява изследването, защото трудно се постига съпоставимост, поради времеви, ресурсни, методологични и други ограничения. Затова изборът на индикатори за оценка на аграрната устойчивост е определен според наличната официална наша и на Евростат информация, възможностите да се допълни чрез база данни съответно от ведомствено и местно ниво. Освен посоката в динамиката на основните показатели, там където е било възможно е направена сравнителна оценка с други страни, но това са единични случаи.

Може да се приеме, че официалната икономическа информация, която през последните години претърпя в обработката си промяна според изискванията на Евростат, за измерване на икономическата устойчивост е подходяща за ниво отрасъл. Същото може да се приеме и за социалната информация, докато екологичната едва сега се уеднаквява и допълва според изискванията на Европейската екологична агенция, която поставя въпроса за разработването на интегрирани показатели. Например въвеждането на екологичен мониторинг, повторна употреба и компостиране на отпадна земеделска продукция, наблюдението на качеството на почвите. Всички тези дейности



допринасят за постигане на икономическа, екологична и социална устойчивост Pistalov, N., Sotirov, A. (2005); Savova et al. (2017); Sotirov et al. (2019), Sotirov, Pistalov (2013).

Подобряванията за ниво ферма трябва да включват както избор на допълнителни индикатори за трите страни на устойчивото развитие и прилаганата политика в аграрната сфера, така и усъвършенстване методиката по събиране, обработване на информацията. Подобно както в старите страни членки на ЕС и у нас на фермерско ниво трябва да се осигурява достъп до екологична информация за обществото като цяло.

В този контекст, предложените и апробирани вече индикатори могат да подобрят количествената и качествена оценка на устойчивостта на аграрния сектор. За пример може да се даде

### **Заклучение**

Устойчивият аграрен сектор се стреми да постигне баланс в три цели измерения с множество подцели. По отношение на *икономическата дейност* той трябва да е конкурентноспособен и ефективен, да допринася за икономически жизнеспособно общество и да осигурява на потребителите здравословни и на поносими цени храни, произведени в съответствие с общоприетите стандарти. В *екологичното измерение* той трябва да осигурява опазване на околната среда и разумно използване на природните ресурси, да спомага за опазването и консервацията на ландшафта, дивата природа и културните ценности, да отделя максимално внимание на благосъстоянието на животните. Освен това в *социалното измерение* той трябва да създава положителен социален климат, включително алтернативна заетост, равенство между различните социални групи, безопасни условия за труд, поддържане на местните общности и да осигурява благоденствие и справедливост, които да не са за сметка на бъдещите поколения. Най-общо казано устойчивостта на аграрната сфера трябва да се разглежда като поддържане на определен баланс между икономическите, социалните и екологични цели. Постигането на подобен баланс налага периодично да се проследяват чрез система от показатели отделните измерения на устойчивостта, да се установява тяхната посока във времето и да се търсят средства за тяхното коригиране съобразно основните принципи на устойчивостта.

Прегледът на методологичните подходи за измерване на устойчивостта и чуждият опит в това отношение, изучаването на възможностите да се приложи рамката за оценка „DPSIR“, са водещи моменти в тази част на изследването. Направеният обзор на наличната статистическа информация допълнително разкрива необходимостта да се приложи комбиниран индикаторен анализ на устойчивостта.

С разработването на система от икономически, социални и екологични показатели за отраслово и фермерско ниво се прави една сполучлива оценка на селското стопанство и се доказва пригодността на предложените

индикатори за измерване на степента на неговата устойчивост (неустойчивост).

Събраната допълнителна информация на ниво ферма с помощта на анкетно проучване разкрива един по-детайлизиран анализ на това равнище. По този начин се стига до някои „скрити“ от националната статистика проблеми.

Като цяло оценката на устойчивостта на аграрния сектор у нас показва явно несъответствие с принципите и целите на устойчивото развитие. Вместо ненамаляващо във времето равнище на капитала, налице са тенденции на неговото влошаване. Икономическата неефективност, слабата социална отговорност и екологичната несъвместимост са присъщи черти на развитието на селското стопанство в последните години. Въпреки някои тенденции на подобрене, общото ниво се запазва неустойчиво.

#### **Използвани източници**

- Найденев, Н. (2007). Екоикономика и Устойчиво развитие. Англо-български терминологичен речник, София, 38-39.
- European Commission (2000). Communication from the Commission: *Indicators for the Integration of Environmental Concerns into the Common Agricultural Policy*, COM (2000) 20 final, Brussels.
- Pistalov, N. and Sotirov, A. (2005). Contamination of soils – a factor for sustainable development of agriculture. *Proceedings Jubilee Scientific Conference „80 years Bulgarian Geological Society“*, 213-216.
- Savova, S., Sotirov, A., Pistalov, N., Mawlood, D. (2017). How composting contributes to achieving of agricultural and environmental sustainability. *Proceedings VI National Student Conference of Physics and Engineering Technologies of Plovdiv University „Sv. Paisii Hilendarski“*, 16-18 November 2017 Plovdiv, Bulgaria.
- Sotirov, V., Sotirov, K., Sotirov, A. (2019). Place of Environmental Monitoring in the Sustainable Development Diagram. *Proceedings VII National Student Conference „Form the Atom to the Cosmos“*, 17-19 May 2019, Shumen University „Episkop Konstantin Preslavski“, Shumen, Bulgaria.
- Sotirov, A., Pistalov, N. (2013). Using of composting for achieving of agricultural and environmental sustainability in Kyustendil region, Bulgaria. *Proceedings Second Scientific Conference on Ecology – 2013, f Plovdiv University „Sv. Paisii Hilendarski“ Plovdiv, Bulgaria.*
- Wiggering, H., Müller, F. (2004). Umweltziele und Indikatoren. *Wissenschaftliche Anforderungen an ihre Festlegung und Fallbeispiele*, Springer Berlin, 229.

# НАДНОРМЕНОТО ТЕГЛО И ЗАТЛЪСТЯВАНЕТО КАТО РИСКОВ ФАКТОР ЗА ЗДРАВЕТО

Д-р Орлин Цветков<sup>1</sup>

**Резюме:** *Обект на изследване в доклада са наднорменото тегло и затлъстяването като рискови фактори за здравето. Като заболяване те имат епидемиологичен и глобален характер. Разгледани са същността, причините за наднорменото тегло и затлъстяването и рисковете, които пораждаат като предпоставка за появата на редица заболявания на човека.*

**Ключови думи:** *рискови фактори, индекс на телесната маса, затлъстяване, наднормено тегло, заболявания*

**JEL:** I10

## OVERWEIGHT AND OBESITY AS HEALTH RISK FACTORS

Orlin Tsvetkov, PhD

**Abstract:** *Subjects of the present study are overweight and obesity as risk factors for health. Being diseases they have epidemiological and global character. The present study addresses the nature of and the reasons for overweight and obesity, and makes an analysis of those risks triggered by them, which serve as a prerequisite for the establishment of an array of diseases in the human body.*

**Key words:** *risk factors, body Mass Index, obesity, overweight, deseases*

**JEL:** I10

Световната здравна организация (СЗО) определя рисковите фактори за здравето като „фактори, повишаващи вероятността за неблагоприятни последици за здравето“. (ВОЗ, 2015). В речника на термините по въпросите на укрепване на здравето на СЗО рисковият фактор е определен като „социален, икономически или биологически статус, модел или особеност на поведението или други състояния, свързани с повишена предразположеност към определено заболяване, влошаване на здравето или нещастни случаи, травмиране и пр. (ВОЗ, 1998). Рисковите фактори са опосредствана предпоставка за възможността за появата на определено заболяване, а не непосредствена причина за неговото възникване. Възникването и развитието на дадено заболяване се свързва със съчетаването на рисковия/рисковите фактори с непосредствената причина за него и организма на човека. психични заболявания като тревожност, депресия, раздразнителност и други (The Sed-

---

<sup>1</sup> orlin74@gmail.com, управител „МБАЛ Ботевград“ ЕООД

entary Lifestyle: A 21<sup>st</sup> Century problem, 2018). Обект на изследване в настоящия доклад са наднорменото тегло и затлъстяването като рискови фактори за здравето.

Затлъстяването и наднорменото тегло се считат за глобално заболяване, което по мащабите си приема епидемиологичен характер. По данни на СЗО през 2016 г. в света над 1,9 млрд. души на възраст над 18 години са били с наднормено тегло, а над 650 млн. човека са страдали от затлъстяване. Тридесет и девет процента от населението на възраст над 18 г. (39% от мъжете и 40% от жените) са имали наднормено тегло, а 13% (11% от мъжете и 15% от жените) са били измъчвани от затлъстяване. Триста и четиридесет милиона деца и подрастващи на възраст 5 до 19 г. също са били с наднормено тегло или затлъстяване (WHO, 2020). В България със затлъстяване през 2016 г. е било 25% от населението, което нарежда страната на 53 място от 191 държави в света. (Global Obesity Levels, 2020) Петият по значимост рисков фактор за заболявания, довели до летален изход през 2017 г. е затлъстяването (след високото кръвно налягане, тютюнопушенето, високото съдържание на кръвна захар и замърсеност на въздуха). В света през 2017 г. от болести, свързани със затлъстяването са починали 4,72 млн. души, а в България – 18478 човека. (Ritchie, H., M. Roser. (2017).

Разграничението между затлъстяване и наднормено тегло се определя чрез Индекса на телесната маса - ИТМ (Body mass index- BMI). Индексът се изчислява по формулата: телесна маса (в кг.): височина (в м<sup>2</sup>). Според величината на индекса се разграничават различни теглови категории, представени в таблицата.

Таблица 1. Теглови категории, според индекса на телесната маса

Класификация ИТМ (кг./м <sup>2</sup> )	Категория
Под 18,50	Под нормено тегло
18,50 - 24,99	Нормално тегло
25,00 – 29,99	Наднормено тегло
30,00 – 34,99	Затлъстяване първа степен
35,00 – 39,99	Затлъстяване втора степен
≥ 40,00	Затлъстяване трета степен

Източник: INME. Global Burden of Disease (GBD), Цит. no: Ritchie, K., M. Roser, Obesity. <https://ourworldindata.org/obesity> [Online Resource]

За възрастните, според експертите на СЗО, ИТМ равен на 25 или повече се счита за наднормено тегло, а ИТМ равен на 30 и повече – за затлъстяване. За деца до пет години и деца и юноши над 5 години СЗО използва същите категории, но с различни норми от тези на възрастните (WHO 2020). Разграничават се различни видове затлъстяване. Според причините то бива първично, което се дели на приема на излишни калории, вторично, което е резултат на други причини и заболявания (напр. ендокринни) и синдромно, което е следствие на генетични фактори. Според морфологичния критерии

затлъстяването се дели на хиперпластично тип (със запазен обем, но увеличен брой мастни клетки), хипертрофично (с увеличен обем на мастните клетки и смесено като комбинация от двата вида).<sup>2</sup>

Причините за наднорменото тегло и затлъстяването имат комплексен характер. Най-често те се обясняват с нездравословният и неправилен начин на хранене, който води до енергиен дисбаланс между постъпващата енергия в организма от храната и напитките (приеманите калории) и изразходваната енергия. Като резултат в тялото се натрупва мастна тъкан от излишната енергия (увеличен брой или обем на мастните клетки). Нездравословното хранене намира израз и в честотата на хранене, часовете на приемане на храната, потребление на висококалорични хранителни продукти и такива с високо съдържание на мазнини и захари, големите порции и пр. Други причини са липсата на физическа активност; възрастта, социално-икономически фактори и генетични фактори, тъй като наднорменото тегло и затлъстяването се предават по наследство; медицински причини; приемът на някои лекарствени средства; средата на живот; отказът от тютюнопушене, липсата или прекомерно многото сън, бременност и пр. (Strauch, I., 2015).<sup>3</sup>

Независимо от класификациите на степента на риска от заболяване (Мосин, А., 2021)<sup>4</sup> поднорменото тегло, индивидите с наднормено тегло и различните степени на затлъстяване, поражда редица рискове от съпътстващи заболявания като разстройства, аменорея (нередовна менструация) и

---

<sup>2</sup> Цит. по: Георгиева, М., Затлъстяване – същност и видове. found://http\_dr-mgeorgieva.com/?url=http%3A%2F%2Fdr-mgeorgieva.com...;

<sup>3</sup> За повече подробности вж. Obesity (2020). found <https://org/diseases-condition/obesity/symptom-causes/syc/20375742>; Затлъстяване и наднормено тегло, Енциклопедия (болести). found <https://heal.bg/bolesti/bolesti/endokrinologia/794-zatlastiavane-i-nadnormeno-teglo>; Георгиева, М., Затлъстяване – същност и видове.read://http\_dr-mgeorgieva.com/?url=http%3A%2F%2Fdr-mgeorgieva.com...; WHO (2020). Obesity and overweight: Causes, Risk Factors and Prevention. <https://befantastico.com/obesity-and-overweight-causes-risk-factors-and-prevention>; Strauch, I., Obesity Causes and Risk Factors. (2015). <https://www.everydayhealth.com/obesity/guide/causes-and-risk-factors/> Заболотная, А., А. Шабденова(2012). Избитачная маса тела как показатель состояние здоровья населения: причины и последствия; Демоскоп Weekly № 529-530, с. 1-8.Избитачная маса тела и ожирение – проблема 21 века.<https://evitalia.ru/index.php?page=10>.

<sup>4</sup> Още по темата виж: Затлъстяване и наднормено тегло.// Енциклопедия (болести). found <https://heal.bg/bolesti/bolesti/endokrinologia/794-zatlastiavane-i-nadnormeno-teglo>; Заболотная, А., А. Шабденова. Избитачная маса тела как показатель состояние здоровья населения: причины и последствия; Демоскоп Weekly № 529-530, с. 1-8. found [www.ciom.kz/upload/userfiles/files/izbytochnaya\\_masa\\_tela.pdf](http://www.ciom.kz/upload/userfiles/files/izbytochnaya_masa_tela.pdf); Австралийският институт по здравето и социалните грижи разграничава два вида риск от затлъстяване, като за мерна единица приема обиколката на талията в сантиметри – повишен и значително повишен. Повишен е риска при обиколка на талията  $\geq 94$  cm при мъжете и  $\geq 80$  cm при жените и значително повишен при  $\geq 102$  cm при мъжете и  $\geq 88$  cm при жените. Australian Institute of Health and Welfare (AIHW 2017) Risk factors to health. Overweight and obesity. Australian Institute of Health and Welfare (AIHW). <https://www.aihw.gov.au/reports/biomedical-risk-factors/risk-factors-to-health/contents/overweight-and-obesity>

стерилитет при жените, чупливост на костите, липса на хранителни вещества в организма (при поднорменото тегло), болки в гърба, някои видове рак (на тънките черва, дебелото черво, млечната жлеза, жлъчния мехур, бъбреците и др.), сърдечно-съдови заболявания (атериална хипертония, сърдечна недостатъчност, инфаркт, тромбози), мозъчен инсулт, артроза, сънна апнея, подагра, камъни в жлъчката, диабет тип 2, дислипидемия (висок холестерол и триглицериди), да доведе до репродуктивни и психически проблеми и пр.<sup>5</sup> Множество проучвания от началото на пандемията COVID -19 сочат затлъстяването като причина за по-тежко протичане на инфекцията. Учени от университета в Северна Каролина (САЩ) са установили, че затлъстяването с ИТМ над 30 повишава риска от нужда от хоспитализация на пациентите с COVID -19 с 113%, нужда от интензивни грижи с 74% и за летален изход от усложненията с 48%.<sup>6</sup> Всичко това усложнява и оскъпява лечението и води до нарастване на здравните разходи, а повишената смъртност лишава икономиката от най-ценния ѝ капитал – човешкия.

#### **Използвани източници**

- ВОЗ. (1998). Глосарий терминов по вопросам укрепления здоровья. found [https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/64546/WHO\\_HPR\\_HER\\_98.1\\_rus.pdf;sequence=2](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/64546/WHO_HPR_HER_98.1_rus.pdf;sequence=2). [Последен достъп: 25.12.2020]
- ВОЗ. (2015). Глобалные факторы риска для здоровья. Смертность и бремя болезни, обусловленные некоторыми основными факторами риска с. V., found [https://www.apps.who.int/bitstream/handle/10665/44203/9789244563878\\_rus.pdf](https://www.apps.who.int/bitstream/handle/10665/44203/9789244563878_rus.pdf), 63 с. [Последен достъп: 125.02.2021]
- Георгиева, М., Затлъстяване – същност и видове. found <http://dr-mgeorgieva.com/?url=http%3A%2F%2Fdr-mgeorgieva.com...> [Последен достъп: 23.03.2021];
- Заболотная, А., А. Шабденова.(2012) Избитачная маса тела как показатель состояние здоровья населения: причины и последствия; Демоскоп Weekly № 529-530, с. 1-8.
- Затлъстяване и наднормено тегло, Енциклопедия (болести), found <https://heal.bg/bolesti/bolesti/endokrinologia/794-zatlastiavane-i-nadnormeno-teglo> [Последен достъп: 28.03.2021]
- Избитачная маса тела и ожирение – проблема 21 века. found <https://www.pddmalaya.bg/vidove-masaji/zasednal-nachin-na-jivot-32> ; [Последен достъп: 03.06.2021]

---

<sup>5</sup>National Institute from of Diabetes and Digestive and Kindey Diseases-NIDDK.(2018). Вж. още: Health Risks of Overweight & Obesity. <https://www.niddk.nih.gov/health-information/weight-management/adult-overweight-obesity/health-risks>;

<sup>6</sup> Цит. по: Наднорменото тегло и риска от тежко протичане на коронавирус. [www.topfarma.bg/articles/covid-19\\_nadnormeno\\_teglo/](http://www.topfarma.bg/articles/covid-19_nadnormeno_teglo/); РЗИ – Пловдив (2021) Наднормено тегло и затлъстяване. found [www.giokozpd.com/наднормено тегло и затлъстяване](http://www.giokozpd.com/наднормено_тегло_и_затлъстяване).



# МЕРКИ НА ФЕДЕРАЛНИЯ РЕЗЕРВ НА САЩ ЗА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НА COVID-19

Д-р Свилен Колев<sup>1</sup>

**Резюме:** Докладът описва мерките, които Федералният резерв на САЩ предприе, за да противодейства на негативните ефекти, причинени от COVID-19. Разгледани са решенията, свързани с лихвените проценти, количествените улеснения и въведените програми за подкрепа. Дискутирани са потенциалните действия към постепенно оттегляне на паричните стимули.

**Ключови думи:** парична политика, неконвенционална парична политика, количествени улеснения, централни банки

**JEL:** E52, E58, F30

## MEASURES OF THE US FEDERAL RESERVE TO TACKLE COVID-19

Svilen Kolev, PhD

**Abstract:** The report describes the measures taken by the US Federal Reserve to counteract the negative effects caused by COVID-19. The decisions related to the interest rates, the quantitative easing and the introduced support programs are considered. Potential actions towards a gradual withdrawal of monetary stimulus are discussed.

**Key words:** Monetary policy, Unconventional monetary policy, Quantitative easing, Central banks

**JEL:** E52, E58, F30

### 1. Въведение

Пандемията от COVID-19 е глобален шок с безпрецедентни размери, който удари целия свят. Централните банки реагираха бързо, в голям мащаб.

В САЩ кризата, причинена от разпространението на коронавируса, доведе до дълбок икономически спад с първоначално неясно времетраене. Федералният резерв на САЩ (Фед) предприе широк набор от действия, за да ограничи икономическите последици от пандемията. Те включват мерки, насочени

---

<sup>1</sup> svilen\_k@hotmail.com, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

Докладът е разработен във връзка с изпълнението на научната програма на изследователски проект по Договор № ДН15/10 от 11.12.2017 г. на тема „Иновативната неконвенционална парична политика на водещите централни банки и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, с акцент върху България“, финансиран от Фонд „Научни изследвания“ към Министерството на образованието и науката (МОН) на Република България.



към подsigуряване на кредитирането за домакинствата, работодателите, финансовите пазари и щатските правителства, в размер на до 2,3 трлн. долара.

Преди кризата с COVID-19 Фед беше една от първите водещи централни банки в света, която изготви план за нормализиране на паричната си политика, с оглед на икономическите и финансовите условия, от които обикновено зависи такова решение. Поради допълнителните предизвикателства пред икономиката и последиците, породени от пандемията от COVID-19 в края на 2020 г. Фед планираше да запази ниските лихвени проценти поне до 2024 г. В хода на 2021 г. Фед започва да повдига въпросите за забавяне на темпото, с което изкупува активи, и за момента, в който ще стартира потенциалното повишение на лихвените проценти.

В доклада се разглеждат решенията на Фед, свързани с лихвените проценти, предприетите количествени улеснения, въведените програми за подкрепа и дадените бъдещи насоки по отношение на курса на паричната политика по време на пандемия.<sup>2</sup> Представени са общи параметри на действащите програми и мерки, имащи за цел оказване на подкрепа за икономиката, пазарите и икономическите агенти, засегнати от COVID-19. Дискутирани са потенциалните действия към постепенно оттегляне на паричните стимули.

## 2. Мерки на Федералния резерв на САЩ за противодействие на COVID-19

За да окаже подкрепа на американската икономика и финансовите пазари, Фед предприема редица действия, насочени в следните направления: поддържане на лихвени проценти, близки до нулата, осигуряване на подкрепа за функционирането на пазарите, предоставяне на облекчения, които да подпомогнат банките да продължат да кредитират, въвеждане на мерки за подкрепа на корпорациите, бизнеса, домакинствата и потребителите, както и такива, насочени към осигуряване на финансиране за щатите на местно ниво (Cheng et al., 2021). Действията на Фед могат да бъдат групирани в три категории (Ihrig et al., 2020): (1) Намаляване на основния лихвен процент и поддържането му на много ниско ниво; (2) Стабилизиране на финансовите пазари и (3) Оказване на подкрепа за кредитирането към икономиката.

През март 2020 г. Фед намали целта си за **лихвения процент по федералните фондове** с общо 1,5 процентни пункта (пр.п.) до диапазон от 0%-0,25% (US Federal Reserve, 2020a). Използвайки инструмента бъдещи насоки<sup>3</sup>, усъвършенстван по време на Голямата рецесия от 2007-2009 г., Фед

---

<sup>2</sup> За повече подробности относно предприетите мерки от страна на дружи централни банки, виж Cantú, C., Cavallino, P., De Fiore, F., and Yetman, J. (2021). *A global database on central banks' monetary responses to Covid-19*, BIS Working Papers 934, Bank for International Settlements.

<sup>3</sup> За повече подробности относно инструментите на неконвенционалната парична политика, вкл. бъдещите насоки, виж Трифонова, С., Трифонова, В., Атанасов, Ат., Колев, Св. (2017). *Неконвенционалната парична политика на водещите централни банки в*

представи ясно намеренията си за нивото на лихвения процент, а именно, че *„лихвените проценти ще останат ниски, докато условията на пазара на труда не достигнат нива, съответстващи на оценките на Фед за максимална заетост, и докато инфлацията не се повиши до 2% или превиши умерено тези 2% за известно време“*. Тези бъдещи насоки по отношение на нивото на лихвените проценти, освен че отразят новата рамка на паричната политика на Фед по време на пандемия, като ефект оказват натиск за понижение на дългосрочните лихвени проценти.

Фед възобнови **количествените улеснения** – покупките на огромни обеми от ценни книжа, ключов инструмент, използван по време на Голямата рецесия, когато Фед закупи дългосрочни ценни книжа за трилиони долари. Пазарите на държавни ценни книжа и ипотечни ценни книжа престанаха да функционират след избухването на COVID-19. Действията на Фед имаха за цел да възстановят гладкото функциониране на пазарите. На 15 март 2020 г. Фед обяви, че *„в следващите месеци“* ще закупи държавни облигации за най-малко 500 млрд. долара и ипотечни ценни книжа за поне 200 млрд. долара. След това на 23 март 2020 г. Фед превърна покупките в безсрочни, като заяви, че ще купува ценни книжа *„в такива обеми, необходими за поддържане на гладкото функциониране на пазарите и ефективната трансмисия на паричната политика за подобряване на финансовите условия“*. Впоследствие функционирането на пазарите се подобри значително и Фед намали покупките си през април и май 2020 г. На 10 юни 2020 г. обаче Фед обяви, че ще спре да намалява покупките и че ще купува държавни ценни книжа за най-малко 80 млрд. долара на месец и ипотечни ценни книжа за 40 млрд. долара. Между средата на март и началото на декември 2020 г. портфейлът на Фед с ценни книжа нараства от 3,9 трлн. долара до 6,6 трлн. долара.

Чрез Primary Dealer Credit Facility (PDCF), програма, възобновена от световната финансова криза, Фед предлага **краткосрочни кредити при ниски лихвени проценти** (в момента 0,25%) на 24 големи финансови институции, известни като първични дилъри. От своя страна, те предоставят на Фед акции и дългови ценни книжа с инвестиционен клас, включително търговски книжа и общински облигации, под формата на обезпечение. Целта на тази програма е кредитните пазари да могат да функционират в момент на стрес, когато институциите и инвеститорите не са склонни да поемат прекомерен риск, а дилърите биха могли да се сблъскат с трудности пред финансирането и поддържането на ликвидността на пазарите. За да възобнови PDCF, Фед трябваше да получи одобрението на министъра на финансите, за да се позове на законовите основания за активиране на спешно кредитиране, съгласно Закона за Федералния резерв. Това се случи за първи път след гло-

---

*света и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, в т.ч. и за България, колективна монография, изд. „Евдемония продъкшън ЕООД“, София, 2017 г.*

балната финансова криза от 2007-2009 г. Фед също така рестартира използвания по време на кризата инструмент Money Market Mutual Fund Liquidity Facility (MMLF), насочен към **фондовете на паричните пазари**. На 8 март 2021 г. Фед обяви, че преустановява PDCF и MMLF от 31 март 2021 г.

Фед значително разшири обхвата на своите **операции за обратно изкупуване (репо)**, за да насочи парични средства към паричните пазари и сега по същество предлага неограничено количество пари (US Federal Reserve, 2020b). Наличието на нарушения при функционирането на репо пазара се отразява на лихвения процент по федералните фондове. Чрез репо пазара Фед предоставя средства на първичните дилъри в замяна държавни ценни книжа и други видове ценни книжа като обезпечения. Преди пазарните сътресения заради коронавируса обемите на репо пазара бяха за 100 млрд. долара за овърнайт период и 20 млрд. долара за двуседмичен период. Заради COVID-19 Фед значително разшири обхвата както на предлаганите суми, така и в продължителността на заемите. Обемите възлизат на 1 трлн. долара за овърнайт репо, 500 млрд. долара за едномесечно репо и 500 млрд. долара за тримесечно репо. В сила от 18 март 2021 г. Фед предлага лимит от 80 млрд. долара на ден за овърнайт репо на заемополучател, спрямо предишния лимит от 30 млрд. долара на ден за кредитополучател.

По отношение на предоставянето на облекчения за банките, за да могат да продължат да кредитират икономиката, Фед намали лихвения процент по заемите, отпускани през т.нар. дисконтов прозорец, с 2 пр.п. от 2,25% до 0,25% - ниво, което е дори по-ниско, отколкото по време на Голямата рецесия. Тези заеми, отпускани в замяна на обезпечение, обикновено са за овърнайт период, но Фед удължи срока до 90 дни. Чрез **въвеждането на временни облекчаващи регулаторни изисквания**, насочени към нивата на регулаторния капитал, капиталовите буфери и съотношенията за ликвидност, Фед насърчава банките да продължат да отпускат кредити по време на икономическия спад. Фед също така премахна задължителния резерв на банките - процентът от депозитите, които банките трябва да поддържат като резерви, за да посрещат търсенето на пари в брой. За да запазят своя капитал обаче, големите банки трябваше да спрат обратните изкупувания на собствени акции. Фед ограничи обратните изкупувания и разпределянето на дивиденди от банките по време на пандемичната криза, но на 25 март 2021 г. обяви, че за повечето банки тези ограничения ще бъдат отменени на 30 юни 2021 г., на базата на резултатите от проведените стрес тестове.

Що се отнася до оказване на **подкрепа за корпорациите и бизнеса**, в значителна крачка отвъд антикризисните си програми, които бяха фокусирани главно върху функционирането на финансовите пазари, на 23 март 2020 г. Фед създаде два нови механизма за подкрепа на американски корпорации с висок рейтинг. Инструментът Primary Market Corporate Credit Facility (PMCCF) позволи на Фед директно да финансира корпорации, като ку-

пува нови емисии облигации и предоставя заеми. Кредитополучателите могат да отлагат плащанията на лихви и главници поне за първите шест месеца, което гарантира, че ще разполагат с ликвидност. Но през този период кредитополучателите не могат да изплащат дивиденди или да изкупуват обратно акции. Съгласно новия инструмент Secondary Market Corporate Credit Facility (SMCCF) Фед може да купува корпоративни облигации, както и борсово-търгувани фондове, инвестиращи в корпоративни облигации с инвестиционен клас. Първоначално осигурявайки 100 млрд. долара ново финансиране, на 9 април 2020 г. Фед обяви то се увеличава на 750 млрд. долара. На 2 юни 2021 г. Фед оповести, че постепенно ще продаде своя портфейл от корпоративни облигации в размер на 13,7 млрд. долара.

Чрез рестартирания механизъм Commercial Paper Funding Facility (CPFF) Фед купува търговски ценни книжа, като по същество директно кредитира корпорации, за срок до три месеца при лихва с между 1 и 2 пр.п. по-висока от овърнайт лихвените проценти. Механизмът изтече на 31 март 2021 г.

Фед осигурява **подкрепа за малки и средни предприятия** под формата на облекчено кредитиране чрез програмата Main Street Lending Program, обявена на 9 април 2020 г., и впоследствие разширена и към по-големи бизнеси. Чрез три програми – New Loans Facility, Expanded Loans Facility, и Priority Loans Facility – Фед отпуска до 600 млрд. долара под формата на 5-годишни заеми. Допустими са фирми с над 15 хил. души персонал или с до 5 млрд. долара годишни приходи. През юли 2020 г. Фед разшири Main Street Lending Program до организации с нестопанска цел, включително болници, училища и организации за социални услуги.

По отношение **подкрепата за домакинства и потребители на финансови услуги**, на 23 март 2020 г. Фед рестартира кризисния механизъм Term Asset-Backed Securities Loan Facility. Чрез това улеснение Фед подкрепя кредитирането за домакинства, потребители и малкия бизнес, чрез разширяване на приемането обезпечение. Подобно на програмите, подкрепящи корпоративното кредитиране, Фед обяви, че TALF първоначално ще осигури до 100 млрд. долара нови кредити.

Фед предоставя **директно финансиране за щатски и общински власти**. По време на финансовата криза от 2007-2009 г. Фед се съпротивляваше на подпомагането на щатите и местните власти, като смяташе това за отговорност на Администрацията и Конгреса. През март 2020 г. пазарът на общински облигации беше подложен на огромен стрес, а щатските и общински правителства все по-трудно заемаха средства. Но в тази криза Фед започна да отпуска заеми директно на щатите и местните власти чрез Municipal Liquidity Facility, създаден на 9 април 2020 г. Фед разширява списъка на допустимите кредитополучатели на 27 април и на 3 юни 2020 г., допустими на база критерии, свързани с броя на населението.

Допълнително, Фед удължи **суапови споразумения** с редица централни банки, Например, пет чуждестранни централни банки имат постоянни

суап линии с Фед. Фед намали лихвения процент, който начислява по суаповете с централните банки в Канада, Великобритания, еврозоната, Япония и Швейцария, и удължи падежа на тези суапове. Фед също така разшири действието на временните суапове с централните банки на Австралия, Бразилия, Дания, Корея, Мексико, Нова Зеландия, Норвегия, Сингапур и Швеция до 30 септември 2021 г.

По време на изявлението си на срещата на централните банкери в Jackson Hole в края на август 2021 г. управителят на Фед Джером Пауъл изпрати най-силния досега сигнал за намеренията на централната банка на САЩ да започне **оттеглянето на антикризисните програми** до края на тази година. Пауъл (Powell, 2021) заяви, че по отношение на инфлацията целта на централната банка е постигната, а по другия ѝ приоритет – заетостта – е видим съществен напредък. Именно по тези два показателя Фед очакваше да види съществен прогрес, преди да заговори за спиране на антикризисните мерки.

От последната среща на Комитета за отворения пазар към Фед (FOMC) става ясно, че мнозинството от управителния съвет иска оттеглянето на мерките да започне тази година. Очакванията са прекратяването на месечните покупки на активи на стойност 120 млрд. долара да започне през декември 2021 г. или януари 2022г.

### 3. Заключение

Чрез мерките, предприети с цел противодействие на негативните ефекти от разпространението на COVID-19, Фед се опитва да гарантира, че кредитирането продължава да тече към домакинствата и бизнеса през този труден период и че финансовата система не задълбочи шока за икономиката. Фед прави всичко възможно, за да ограничи трайните щети върху икономиката, за да може, когато пандемията отстъпи, икономиката да расте отново.

Правомощията и инструментите на Фед, колкото и впечатляващи да са, не са достатъчни, за да се справят с икономическите вреди, причинени от кризата с COVID-19. Ето защо имаше голям фискален отговор от Конгреса и президента на САЩ в размер над 2 трлн. долара.

По отношение на паричната политика няма какво още много да се направи от страна на Фед. Той може да намали лихвените проценти под нулата, както някои други централни банки преминаха към отрицателни лихвени проценти, но Фед заяви, че няма да пристъпва до тази мярка. Също така е малко вероятно да купува държавен дълг директно от правителството, а не от вторичния пазар, както Централната банка на Англия направи временно.

Като цяло, Фед може да подчертае бъдещите си насоки по отношение поддържането на почти нулеви лихвени проценти и на количествени улеснения или чрез обещание да продължи извънредните мерки до определена дата, или до постигане на конкретни икономически или финансови условия. Фед би могъл да внедри друг инструмент на паричната политиката - контрол

на кривата на доходността по примера на централните банки на Япония и Австралия, но също избра да не го прилага.

Вместо това Фед се фокусира върху дебата за постепенно изтегляне на паричните стимули и нормализиране на курса на паричната политика от периода преди пандемията. Процесът по нормализиране на паричната политика трябва да бъде внимателно ръководен. Преди всичко, за САЩ това трябва да е в съответствие с макроикономическите условия и състоянието на финансовия сектор в страната, но трябва да се има предвид въздействието на този процес върху развитите и нововъзникващите пазари, за да се избегнат сериозни рискове. Несъмнено действията на Фед биха могли да послужат за пример за други водещи световни централни банки, които все още провеждат неконвенционална парична политика.

### **Използвани източници**

- Трифонов, С., Трифонов, В., Атанасов, Ат., Колев, Св. (2017). *Неконвенционалната парична политика на водещите централни банки в света и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, в т.ч. и за България*, колективна монография, изд. „Евдемония продъкшън ЕООД“, София, 2017 г.
- Cantú, С., Cavallino, Р., De Fiore, F., and Yetman, J. (2021). *A global database on central banks' monetary responses to Covid-19*, BIS Working Papers 934, Bank for International Settlements. Retrieved from: <https://www.bis.org/publ/work934.pdf>
- Cheng, J., Powell, T., Skidmore, D., and Wessel, D. (2021). *What's the Fed doing in response to the COVID-19 crisis? What more could it do?*, March 30, 2021. Retrieved from: <https://www.brookings.edu/research/fed-response-to-covid19/>
- Ihrig, J., Weinbach, G., and Wolla, S. (2020). *How the Fed Has Responded to the COVID-19 Pandemic*, August 12, 2020, Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from: <https://www.stlouisfed.org/open-vault/2020/august/fed-response-covid19-pandemic>
- Powell, J., H. (2021). *Monetary Policy in the Time of COVID*, speech at the „Macroeconomic Policy in an Uneven Economy,“ economic policy symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming (via webcast), August 27, 2021. Retrieved from: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/powell20210827a.htm>
- US Federal Reserve (2020a). *Federal Reserve issues FOMC statement*, press release, 15 March 2020. Retrieved from: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20200315a.htm>
- US Federal Reserve (2020b), *Federal Reserve issues FOMC statement*, press release, 5 November 2020. Retrieved from: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20201105a.htm>

# STATE AID ENFORCEMENT LAW IN THE ENERGY SECTOR IN ALBANIA

**Lecturer of Law  
Dr. Anduena Gjevori<sup>1</sup>**

**Abstract:** *In order to ensure compliance with the obligations deriving from different international agreements containing State aid provisions, Albania has adopted a legal framework on State aid. Particularly, the Stabilisation and Association Agreement between EU and Albania expressly requires the country to establish an „operationally independent authority“ „entrusted with the powers necessary for the application“ of the State aid rules. In this framework Albania has chosen to create a State Aid Commission closely linked to the Ministry of Finance. This paper examines the decisions of the Albanian State Aid Commission in the energy sector. Decisions of the Albanian State aid monitoring authority will be compared with the relevant case law of the Court of Justice of the European Union as well as the Decisions and the soft law, adopted by the European Commission. The analyses shows that the State Aid Commission has approved States aids without due regard to the relevant EU State aid acquis.*

**Key words:** *State Aid Commission, Energy Community, energy sector, Albania.*

## 1. Introduction

The supranational enforcement of State aid control by the European Commission is quite unique.<sup>2</sup> The primary European Union (EU) State aid rules are included in the articles 107, 108, and 109 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU). Whereas a vast amount of secondary legislation compliments the EU primary State aid law. EU Member States are under obligation to notify in advance the European Commission of any State aid measure they intend to grant. They cannot implement the notified aid measure before the European Commission has approved them.<sup>3</sup>

Differently, from the supranational enforcement of EU State aid rules by the European Commission all the Western Balkan Countries, including Albania are required to create internal State aid control systems, through the Stabilisation and Association Agreements (SAA).<sup>4</sup> Even before, during the EU enlargement

---

<sup>1</sup>University “Aleksander Xhuvani” Elbasan, Albania anduena.gjevori@uniel.edu.al

<sup>2</sup> EFTA Surveillance Authority has similar functions and powers as the European Commission regarding State aid issues. In the framework of the European Economic Area, it monitors State aid granted by Lichtenstein, Iceland, and Norway.

<sup>3</sup> The European Commission can take a position by either declaring the measure compatible with the internal market according to Article 107 TFEU, or by not raising any objections or by considering that the measure is not State aid.

<sup>4</sup> See Article 71 (1)(iii) SAA Albania; Article 73(1)(iii) SAA Montenegro; Article 73 (1) (iii) SAA Serbia; Article 71(1)(c) SAA Bosnia and Herzegovina; Article 69(1)(iii) SAA Republic of North Macedonia; Article 75(1)(c) SAA Kosovo.

rounds in 2004 and 2007,<sup>5</sup> the then EU associate countries had to establish independent bodies equipped with the powers to apply the provisions on State aid. Control of national State aid by national State aid authorities was a new approach, an exception to the supranational enforcement of State aid control by the European Commission (Schutterle, Implementing of the EC State aid control – an accession criterion, 2002). As all Central and Eastern Europe Countries had been centrally planned economies, State intervention and support from public funds was a frequent method of solving problems. In addition, due to a difficult process of economic transition towards a market economy these countries had implemented a lot of restructuring aid (Kuik, 2004).

Albania, having signed the Stabilisation and Association Agreement (SAA) with the EU<sup>6</sup> has committed to adopting the area of State aid to the *acquis communautaire*. The SAA contains a general prohibition on any State aid which distorts or threatens to distort competition by favouring certain undertakings.<sup>7</sup> In the same line with the first paragraph of Article 107 TFEU, which provides the general principle according to which State aid is not compatible with the internal market (De Burca, 2008). The SAA clearly requires the establishment of an „operationally independent authority“ „entrusted with the powers necessary for the application“ of the State aid rules (Schutterle, State Aid Control in the Western Balkan Countries and Turkey (2005), 2005). This national State aid authority should have, *inter alia*, the competences to authorise or disapprove State aid schemes or individual aid as well as to order recovery of unlawful aid. Further, any practices involving State aid shall be assessed on the basis of the criteria arising from the application of Article 87 TEC (now Article 107 TFEU) and also the interpretative instruments adopted by the Community Institutions.<sup>8</sup> These rules include present and future secondary legislation, frameworks, guidelines and other relevant administrative acts in force in the European Union, as well the case-law of the European courts (Cremona, 2003). The EU Commission, evaluates laws adopted by Albania in the framework of State aid control through Progress Reports published yearly.

Additionally, the Energy Community Treaty (EnCT),<sup>9</sup> entered into force in 2006, provides also State aid obligations, in the energy sector *inter alia* for

---

<sup>5</sup> In 2004 and 2007, twelve new Member States from Central and Eastern Europe Countries joined the European Union.

<sup>6</sup> The Stabilization and Association Agreement (SAA) between Albania and the European Community and the EU member states was signed on 12 June 2006 and entered into force on 1 April 2009.

<sup>7</sup> See Article 71 (1)(iii) SAA Albania; Article 73(1)(iii) SAA Montenegro; Article 73 (1) (iii) SAA Serbia; Article 71(1)(c) SAA Bosnia and Herzegovina; Article 69(1)(iii) SAA Republic of North Macedonia; Article 75(1)(c) SAA Kosovo.

<sup>8</sup> See Article 71 (2) SAA Albania.

<sup>9</sup> The text of the Treaty establishing the Energy Community is available at: <https://www.energy-community.org/legal/treaty.html> Assessed September 2021.



Albania, as one of the contracting parties.<sup>10</sup> Pursuant to Article 18 of the EnCT „any public aid which distorts or threatens competition by favouring certain undertakings or certain energy products“ is prohibited in the energy sector. The implementation of the treaty is entrusted to the Secretariat of the EnCT. In case of infringement of the Treaty the Secretariat can start investigations. Although the Secretariat cannot impose sanctions, it can bring the case to the Ministerial Council of the Energy Community. The latter can among others withdraw the rights of voting from the contracting party which is in breach of the treaty obligations.<sup>11</sup>

Finally, the Central European Free Trade Agreement (CEFTA)<sup>12</sup> where Albania is a party provides also State aid obligations. Pursuant to Article 21 of CEFTA 2006 is modelled according to Article 107 TFEU.<sup>13</sup> However, the review competence rests with the Members States. Accordingly, it depends on the willingness of a CEFTA Member State to challenge other Member States, which are considered to allow State aids at internal level. Further, the agreement provides for the mutual withdrawal of the trade concessions.

In order to ensure compliance with the obligations deriving from different international agreements containing State aid provisions, Albania has adopted a legal framework on State aid. Further, in implementing its EU obligation to establish an „operationally independent“ State aid monitoring authority, Albania has chosen to create a State Aid Commission closely linked to the Ministry of Finance. The paper examines the decisions of the Albanian State Aid Commission in the energy sector. The analyses shows that the State Aid Commission has approved States aids without due regard to the relevant EU State aid *acquis*.

## **2. The Energy Community Treaty - State aid obligations**

The Energy Community Treaty (EnCT) which entered into force in 2006, aims to expand EU's internal energy market towards South-East Europe and beyond. The contracting parties, *inter alia* Albania, are required to implement the *acquis communautaire* on energy, environment, competition, and renewables, before their accession to EU.

---

<sup>10</sup> At present, the parties to the Treaty are the European Union and nine Contracting Parties, namely Albania, Bosnia and Herzegovina, Georgia, Kosovo, North Macedonia, Moldova, Montenegro, Serbia, and Ukraine. Armenia, Norway, and Turkey are observers. Romania, Bulgaria, and Croatia ceased contracting parties after accession in the European Union. Moldova and Ukraine became contracting parties in 2010, whereas Georgia joined the Energy Community in 2016.

<sup>11</sup> Articles 67, 90, 92 Treaty Establishing the Energy Community.

<sup>12</sup> CEFTA 2006: Central European Free Trade Agreement, between Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, North Macedonia, Moldova, Montenegro, Romania, Serbia and Kosovo. Three original signatories, Bulgaria, Romania and Croatia, have withdrawn after accession in the European Union. The text of the agreement can be found in: <https://cefta.int/legal-documents/>. Accessed September 2021.

<sup>13</sup> Article 21 Central European Free Trade Agreement (CEFTA 2006).

Chapter IV of Title II of the EnCT provides the *acquis* to be implemented in the competition and State aid area, by the contracting parties. Pursuant to Article 18 EnCT „any public aid which distorts or threatens competition by favouring certain undertakings or certain energy products“ is prohibited in the energy sector. Further, the same article provides that any practices involving State aid shall be assessed on the basis of the criteria arising from the application of Article 87 TEC (now Article 107 TFEU). Article 107 TFEU is attached in annex III of the EnCT. The EU State aid law refers to the notion of State aid in Article 107 of the TFEU (ex-Article 87 TEC), but it does not define it (Baudenbacher, 1997). This Article lays down the test for State aid.<sup>14</sup> It covers both aids given to public undertakings and aid given to private firms. The first paragraph provides the general principle according to which State aid is not compatible with the internal market; the second paragraph provides the exceptions for the situations when State aid may be deemed compatible with the internal market and the third paragraph provides certain types of aid when it may be deemed to be compatible with the internal market.<sup>15</sup>

Article 19 EnCT, expressly refers to Article 106 (1) and (2) TFEU and which are attached to EnCT in its Annex III. Particularly, Article 106 (2) TFEU emphasis scrutiny of the role of State aid to fund public services. This provision is seen as an exception, derogation to competition rules as far as necessary for the provision of the „services of general economic interest“ (Szyszczak, 2011). Whereas Article 94 EnCT, provides that any term or other concept used in EnCT derived from EU law shall be interpreted in line with the case law of the European Union courts.

The implementation of the treaty is entrusted to the Secretariat of the EnCT. In case of infringement of the Treaty the Secretariat can start investigations. Although the Secretariat cannot impose sanctions, it can bring the case to the Ministerial Council of the Energy Community. The latter can among others withdraw the rights of voting from the contracting party which is in breach of the treaty obligations.<sup>16</sup> The EnCT Secretariat, the guardian of the Treaty, has opened several investigations. Thus, in 2010 an investigation against Bosnia and Herzegovina was opened regarding the failure of the later to adopt State aid legislation.<sup>17</sup> One year later, another investigation was started against Kosovo, again due to lack of adoption of State aid law by Kosovo.<sup>18</sup> Both countries did approve the respective laws on State aid.

---

<sup>14</sup> Supra note 7, pg. 1086.

<sup>15</sup> Supra note 7, pg. 1086.

<sup>16</sup> Articles 67, 90, 92 Treaty Establishing the Energy Community.

<sup>17</sup> Case 1/10, Dispute settlement procedure initiated against Bosnia and Herzegovina for the failure to adopt State aid legislation. Opened on 22 September 2010.

<sup>18</sup> Case 7/11, Dispute settlement procedure initiated against Kosovo for the failure to adopt State aid legislation. Opened on 9 February 2011.

### **3. International law in the Albanian legal order**

Article 5 of the Constitution provides that Albania should apply international law binding upon it. The way in which the Albanian Constitution has solved the issue of the relationship between international law and national law is closer to the monistic approach. As it will be explained, ratified international agreements are part of the Albanian legal order after being published in the Official Journal, they have supremacy over the national law in case of conflict and they can be directly applied. Article 116 of the Constitution creates a hierarchy between normative acts which are effective in the territory of the Republic of Albania, by placing the ratified international agreements before the national laws. According to Article 122/1 every ratified international agreement constitutes part of the Albanian legal order and can be directly applied except for the cases when it is not self-executing, and its implementation needs issuance of a law. Paragraph 2 of Article 122 recognizes the supremacy of the ratified international agreements over national laws and such agreements prevail over national laws which contradict them. Thus, the Albanian Constitution provides for the supremacy of international law over the national laws and automatically solves problems of conflicts between them in favor of international law. This confirmed supremacy of international law towards national law separates Albania from the solution given by the dualistic countries regarding the relationship between international and national law (Sadushi, 2003).

### **4. Analysis of the decisions of the Albanian State aid commission in the energy sector**

In Albania the energy production and supply has been a problem.<sup>19</sup> There have been continuous problems in the electricity sector such as the losses in the electricity network and distribution, the low rate of bill collection. The state-owned power generation company KESH in order to provide for the losses and to import energy has taken loans by different banks which have been guaranteed by the Albanian Government. The Albanian State Aid Commission has issued its decisions as follows.

By the end 2011 a loan guarantee was issued to the state-owned power generation company KESH by the Government. SAC ruled that the Government loan guarantee in favour of KESH did not constitute State aid. According to the SAC the State guarantee to KESH does not constitute State aid as it does not distort competition.<sup>20</sup> The decision is not legally sound and well-reasoned. Related to the individual State guarantees the European Commission first requested that they should be notified for approval. This extreme *per se* approach

---

<sup>19</sup> Council Ministers' Decision no. 1023, dated 9.7.2008 'On the Approval of the Annual Report "On State Aids for 2007"'.  
<sup>20</sup> Decision of the State Aid Commission, No. 42, dated 11.09.2012 "On the examination of the normative act no. 4, dated 12.2.2011" Amending law no. 10 355, dated 2.12.2011 "On the budget 2011" amended.

was relaxed over time. The Commission Notice on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid in form of guarantees provides the conditions when a State guarantee can be assumed to be aid free (European Commission, 1999). In general, in order to determine whether an advantage is being granted through a guarantee the European Commission should base its assessment on the principle of an investor operating in the market economy (the „market economy investor principle“ or „MPEI“). If a State intervenes as a market investor, then this will not confer an advantage on a certain undertaking (Hancher & Salerno, 2011).

During 2013, two other loan guarantees were provided by the Government to the state-owned power generation company KESH, in order to import energy and cover the losses of unpaid bills.<sup>21</sup> Another decision approving these loan guarantees was issued by SAC.<sup>22</sup> This time SAC argued that the guarantee does not confer an economic advantage on KESH and as such based on the Commission Notice on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid in the form of guarantees, on which it expressly relies, it does not constitute State aid. The decision again lacks a proper analysis. In order to exclude the presence of State aid in the Government guarantees provided to KESH the SAC tries to argue the fulfilment of four cumulative criteria provided by the above-mentioned Notice. According to the Albanian State Aid Commission, KESH is not in financial difficulties, the released guarantee is related to a specific transaction, and the prim and the norm of interest offered by the banks are market-oriented because KESH has searched them in an open market. While arguing that the guarantee doesn't cover more than 80% of the outstanding loan SAC concludes that KESH is entrusted with providing services of general economic interest based on law on power sector.<sup>23</sup> Thus according to the SAC the Government loan guarantee is a compensation for a public service obligation. Public service compensation is not State aid if four cumulative conditions set out by the ECJ in *Altmark* judgement<sup>24</sup> are met. The decision of the SAC does not

---

<sup>21</sup> According to the European Commission Progress Report of 2014 the government provided loan guarantees worth €83 million or 0.8% of GDP to the state-owned power company KESH to help it survive financial difficulties and enable it to import electricity in late 2013 and early 2014.

<sup>22</sup> Decision of the State Aid Commission No. 46, dated 28.3.2014 examining the Council Ministers' Decision no. 1101, dated 28.12.2013 "On the Approval of the State Guarantee released in favour of Raiffeisen Bank Albania" in the framework of the conditions of the loan contract between this bank and KESH s.a. and also of Council Ministers' Decision no. 1102 dated 28.12.2013 "On the Approval of the State Guarantee released in favour of Intesa Sanpaolo Bank" in the framework of the conditions of the loan contract between this bank and KESH s.a."

<sup>23</sup> The decision refers to the Law no. 9072, dated 22.5.2003 "On Power Sector".

<sup>24</sup> See Case C-280/00, *Altmark* [2003] ECR I-7747. The four cumulative criteria are: 1) the recipient undertaking has clearly defined public service obligations to perform; 2) the parameters on which public service compensation is calculated are established in advance in a

provide an analysis of these four cumulative criteria. Consequently, SAC has approved the subsidies to KESH arguing that they do not constitute State aid without a correct analysis.

## 5. Conclusions

This paper analysed decisions of the Albanian State Aid Commission in the energy sector. The Secretariat of the Energy Community, through its annual Implementation Reports analysis the enforcement of State aid law in the contracting parties, in the energy sector. In this framework it also analyses individual decisions of the State aid monitoring authorities.<sup>25</sup> The annual Implementation Reports of the Secretariat of the Energy Community have emphasised the need to improve the quality of the Albanian State Aid Commissions' decision-making and reasoning.<sup>26</sup>

The energy sector in Albania is highly subsidized. However, as analysed in this paper the Albanian State Aid Commission has scrutinised a very limited amount of State aid granted in the abovementioned sector. Consequently, most of the subsidy schemes in the energy sector have been implemented in violation of the duty to notify the Albanian State Aid Commission. Even in the rare cases of enforcement the Albanian State aid authority seems not be willing to apply to the case law of the Court of Justice of the European Union and the decisions of the European Commission in the energy sector.

## References

- Baudenbacher, C. (1997). *A Brief Guide to European State Aid Law*. Netherlands: Kluwer Law International.
- Cremona, M. (2003). State Aid Control: Substance and Procedure in Europe Agreements and the Stabilisation and Association Agreements. *European Law Journal*, 9(3), 265-287.
- De Burca, P. (2008). *EU Law Text, Cases and Materials*. Oxford University Press.

---

transparent and objective manner; 3) the compensation doesn't exceed the costs performing the obligations, taking into account relevant receipts and reasonable profit; 4) the recipient undertakings was chosen to perform a SGEI in a public procurement procedure allowing performance of the services at the lowest cost or, if not, the level of compensation needed is based upon costs of a typical, well-run undertaking with adequate funding.

<sup>25</sup> Energy Community Treaty Annual Implementation Reports are available at: <https://www.energy-community.org/implementation/IR2020/reports.html>, assessed September 2021.

<sup>26</sup> Energy Community Secretariat, Annual Report on the Implementation of the Acquis under the Treaty establishing the Energy Community, Energy Community Secretariat, 1 September 2012, pg. 33. Energy Community Secretariat, Annual Report on the Implementation of the Acquis under the Treaty establishing the Energy Community, Energy Community Secretariat, 1 September 2013, pg. 84.

- European Commission. (1999). *Competition law in the European Communities Volume IIA Rules Applicable to State Aid, Italy, Office for Official Publications of the European Union.*
- Hancher, L., & Salerno, F. (2011). State Aid in Energy Sector. In E. Szyszczak, *Research Handbook on European State Aid Law* (p. 427). Edward Elgar.
- Kuik, K. (2004). State Aid and the 2004 Accession – Overview of Recent Developments“ (2004) . *European State Aid Law Quarterly*, 3(3), 365-374.
- Sadushi, S. (2003). Jurisprudenca e Gjykates Kushtetuese ne frymen e Koneventes Europiane per te Drejtit e Njeriut. *E drejta Parlamentare dhe Politiokat Ligjore, XI.*
- Schutterle, P. (2002). Implementing of the EC State aid control – an accession criterion. *European State Aid Law Quarterly*, 1, 8.
- Schutterle, P. (2005). State Aid Control in the Western Balkan Countries and Turkey (2005). *European State Aid Law Quarterly*, 4(2), 9.
- (n.d.). *Stabilisation and Association Agreement between Albania, European Communities and its Member States OJ 2009 L 107/166.*
- Szyszczak, E. (2011). Altmark assessed. In E. (. Szyszczak, *Research Handbook on European State Aid Law* (p. 472). Edward Elgar.

# БАНКОВАТА ТАЙНА КАТО КОМПОНЕНТА НА БАНКОВАТА СИГУРНОСТ – ФИНАНСОВО-ПРАВНИ АСПЕКТИ

Преп. Игнат Папазов<sup>1</sup>

*„Ако мислиш, че рискът е опасен,  
опитай еднообразието – то е смъртоносно.“  
Паулу Коелю*

**Резюме:** Формално, банковото предприятие осъществява своята специфична дейност на своя отговорност и на собствен риск, както, впрочем, разписва Законът за кредитните институции. Квинтесенцията на банковата дейност се състои и в прилаганите от отделната банка правно-организационни форми за превенция срещу оперативния риск, „субсумирани“ в понятието за „банкова тайна“.

**Ключови думи:** „Банково предприятие“, „Банкова сигурност“, „Банкова тайна“, „Банкови сметки“, „Банков риск“, „Добросъвестност“

JEL: G21

## „BANKING SECRET AS A COMPONENT OF BANKING SECURITY - FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS“

Teacher Ignat Papazov

**Summary:** Formally, the banking company carries out its specific activity at its own risk and risk, as prescribed by the Law on Credit Institutions. The quintessence of the banking activity also consists in the legal-organizational forms applied by the individual bank for prevention against the operational risk, „subsumed“ in the concept of „banking secrecy“.

**Key words:** „Banking Enterprise“, „Banking Security“, „Bank Secrecy“, „Bank Accounts“, „Banking Risk“, „Protected Information“

JEL: G21

### 1. Въведение

Съвременната пазарна конюнктура дефинира търговските банки като „основни финансови посредници, които търгуват с пари и парични капитали.“/Бисер Кръстев, 2012/. Тук може да се добави и резонното възприятие за търговската банка като сложен комплекс и динамична система от финансово-парични и кредитни отношения, на „входа“ и „изхода“ на която са диспонираны клиентите в диферентно качество: веднъж – като кредитори на - и втори път – в ролята на кредитополучатели от банката.

Като центрове на паричния и капиталов кръгооборот, търговските банки функционират в подчертано „сеизмична“ конкурентна среда, гене-

---

<sup>1</sup> i.papazov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – гр. Свищов

рираща рискове с негативен рефлект върху банковата резултативност. Именно рискът в банковата дейност е с фундаментално значение за формиране и налагане на трайно унифицирана политика за съхраняване и опазване на банковата тайна - във фрагментарното ѝ изражение.

Последното кореспондира с доминантния операционен риск в банковия алгоритъм, който доктринално се възприема като „риск от преки и косвени загуби, свързани с грешки или несвършенства в системата на организация, недостатъчно квалифициран персонал, неблагоприятни външни събития от нефинансов характер“/ Михайлов, Ем. и др., 2003/.

В крайна сметка, изложеното горе е и достатъчен мотив за краткия преглед на застъпената проблематика в настоящия доклад.

## **2. Относно легализацията на банковата тайна и касателните ѝ препратки**

Дефинитивно, банковата тайна е регламентирана с чл. 62, ал. 2 от Закона за кредитните институции, която норма би се възприела като профилиран аргумент от по-силното основание за изключителната важност на съдържимата в банковата тайна информация, предвид неотменимата трактовка, че „Банкова тайна са фактите и обстоятелствата, засягащи наличностите и операциите по сметките и влоговете на клиентите на банката“/Закон за кредитните институции, 2006/. В този аспект може да се счита, че нормативният „субстрат“ на банковата тайна „инвокира“ препращане, както към новелите на Закона за БНБ, така и относимо до текстовете от Закона за защита на личните данни, та дори и Закона за защита на класифицираната информация – в определени хипотези. Обединяващо звено между позованите горе нормативни актове досежно банковата тайна се явява преди всичко провеждането на адекватна пазарно-стандартизирана парична политика, която да способства осигуряването на ликвидност, надзор над платежните системи, системите за клиринг и сетълмент, включително при възникване на извънредни ситуации.

Най-после, обезпечаването на банковата тайна, в т.ч. от юридическо гледище и в контекста на чл. 62 и следващите от Закона за кредитните институции, е своеобразен гарант за неприкосновеността на субектите – банкови клиенти срещу неправомерното обработване на свързаните с тях данни по повод процеса на свободното движение на данните. В едно с това поверителността - като основополагащ принцип на банковия операционизъм – налага професионалното ѝ прилагане по начин, гарантиращ коректността в обработването на личните данни на всички субекти на данни. Следователно, съществена е полезността тук от утвърждаването на ясни процедурни правила за отделната банка или банкова група, рамкиращи управлението на лични данни, обработвани от конкретната търговска банка по време на дейността ѝ и що се отнася до правоотношенията, в които встъпва.

Генералният извод, който се извежда от диспонираните горе съждения, е, че прагматично изградената в отделната търговска банка организация, ерго,



стандартизация, на дейностите по съхраняване на банковата тайна, във видо-вия спектър на последната, ще подсигури и защитата срещу банковия репу-тационен риск. Може да се добави, че стабилитетът на търговската банка на паричния пазар е измерим освен с актуализацията на вътрешните ѝ системи за контрол върху обработката на данните / информацията, но и със зачитане на два основополагащи принципа за добра практика: законосъобразност и добросъвестност. Тези принципни положения, допълнени с изискването за пропорционалност на съхраняваните оперативни данни на целите на тяхната обработка, резултират върху поддържане на градусите за банковата тайна цели във вид, допускащ субективна идентификация / персонификация на раз-ните банкови клиенти за период, не по-дълъг от нужния за целите, за които идентификаторите се обработват.

### **3. Някои аспекти от теоретико-практическата и юридическа интерпретация на банковата тайна**

Разглеждането на банковата тайна като компонента на управлението на непрекъсваемостта на бизнеса има допирни точки със сигурността, въз-приемана като универсална тема, засягаща всеки банков служител, техно-логия, инфраструктура и процесите изобщо в банковата организация. Съ-що тъй, в сигурността се „корени“ корпоративната банкова мисия най-малкото, защото упоменатата сигурност се реализира по отношение на хо-ра, активи и информация и е базирана на поне четири съществени принци-па: конфиденциалност, цялостност, наличност и съответствие с наложени-те вътрешни и външни спецификации, политики, стандарти и / или закони.

Изложените съждения дори имат своята конституционна основа, в която, наред с другите, е залегнало и правото на информация, – чл. 41 от Конституцията на Република България – възприето като част от ненакър-нимите конституционни права, освен, „ако не се касае до охрана на други конституционно значими права и интереси – по ред, заложен в Конститу-цията“ / Решение № 7 / 04.06.1996 г. на Конституционния съд на Република България по конституционно дело № 1 / 1996 г./.

И тъй, практиката очертава конкретни способности за разкриване на бан-ковата тайна, с „кредитиране“ на обстоятелството, че защитата на банковата тайна не е константна във времето. При това, разкриването ѝ с акт на съда е една от вариациите за снемане на банковата тайна.

Технологията за разкриване на банковата тайна последователно ан-гажира:

- съгласието на банковия клиент – според наличието или липсата на надделяващ обществен интерес;
- искане на нарочен държавен орган без съдебна санкция – монополно право в този аспект има Българската народна банка, наред с Главна прокура-тура, Държавна агенция „Национална сигурност“ и конкретно оторизирани ресорни структури в системата на МВР;

- решение на съда – то принципно може да задължи търговската банка да разкрие банкова тайна в случай на сезиране от компетентен орган и констатиране на обстоятелства и факти, при наличие на които законът предвижда изискано предоставяне на съхраняваните с гриф „банкова тайна“ данни.

Бихме добавили, че горното резюмиране на хипотезите за разкриване на банковата тайна изрично изключва разработването и прилагането на публично достъпен регистър с подробни данни за банковите клиенти. Противното по-скоро ще превърне всяка една общественно-икономическа формация в несигурно място за съществуване и инвестиране. Освен това, широко акламираната в банковия сектор сигурност на клиентите и следуюмата защита на правата и законните им интереси предопределят законовото ограничаване на всяко действие, увреждащо целостта на съставляващата банкова тайна информация. Нека се уточни още, че доколкото информацията за банковите сметки е формален израз на директния или индиректен идентитет на определено физическо или юридическо лице в качеството „банков клиент“, то тя е напълно ответна на схващането за „лични данни“ – предвид визията за личните данни като инструментариум, разкриващ, т.е. индикиращ дейността и активността на притежателя / приносителя им.

#### **4. Заключение**

Видно от изведените в изложението съображения, банковата тайна може да се разглежда и като един от най-ценните бизнес-активи на финансово-кредитните институции. Оттам ефективното управление на информационната сигурност модулира защитата на информационните банков активи, бидейки от изключително значение за дългосрочните перспективи пред -, конкурентноспособността и ефективния функционален облик на търговските банки. Целият този алгоритъм, в кумулация със съдържателно вметнатите принципи за добросъвестност и законност, е с логична рефлексия върху съотношението между достъпа до данните, представляващи банкова тайна и безкритичната, ще рече и безрискова, оперативна среда на търговските банки.

#### **Използвани източници**

Закон за кредитните институции (2006).

Кръстев, Б. (2012). *Банков анализ*. В. Търново: Абагар.

Михайлов, Ем., Ж. Вълчев и др. (2003). *Банково обслужване на икономическите агенти*. В. Търново: Абагар.

Решение № 7 / 04.06.1996 г. на Конституционния съд на Република България по конституционно дело № 1 (1996).

# THE HISTORICAL EVOLUTION OF THE GOVERNMENT SECURITIES MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Olesea Speian, PhD Student<sup>1</sup>

**Abstract:** *The government securities market, also known as the fixed income market, is incredibly large and diverse, and plays an important role in global economic development. The need to develop domestic securities market appeared a long time ago, even at that time financial instruments had different characteristics in comparison with the modern ones. The main reason for issuing them was the same, accumulating the sources for financing budget deficit or different expenditures. The specific purposes of issuing the government securities have changed over the period, from financing the wars, building the roads, different projects to financing the expenditure related to the Covid-19 pandemic. Following the recent international financial crises, it is mentioned the increasing attention of national and international policymakers regarding the development of the government securities market. The main objective of this paper is to examine the evolution of the government securities market, especially in the Republic of Moldova, for offering a review of the current situation and identifying the risks related with them. The research methods are analytical, synthesis, comparison and graphical, based on literature review and collection and analyses of representative data. The analysis highlights the fact that the government securities market is essential for the development of the country. Increasing debt carries out some risks. That is why it is necessary to monitor and mitigate the risks related to the government securities market.*

**Key words:** *government securities, budget deficit, debt strategy, risk management*

**JEL:** D53, G10, H63

## Introduction

The budget deficit and its sources of financing have always been a problem all the time, even in developing or developed countries. The main reason for the budget deficit is the faster growth of expenditures than revenues.

Countries finance their deficits either from external or internal sources, depending on their costs. Even internal sources have often been more expensive than external, they offer independence of the state on external creditors and reduce currency risk. That is why governments have to focus on the development of the domestic government securities market. Throughout history, the development of the government securities market has had a long way. There are mentioned important facts that have happened during the history of the government securities market. Special attention is drawn to the experience of the Republic of Moldova regarding the evolution of the domestic government market.

With the increase of the issuing volume of the government securities, the risks related to them also increase. The study provides a comprehensive view of the majority of risks related to government securities, and the importance of monitoring and mitigating them.

---

<sup>1</sup> E-mail: olesea.friscu@gmail.com, Moldova State University.

## 1. The history of the government securities market around the world

In all periods, governments have needed resources to finance their expenditures. In the far past, they did not borrow „publicly“, in the sense of accumulating funds from the general public. Initially, private loans appeared, and after that financial instruments began to be issued, which over the years have changed their form from registration on stone, on paper to registration in book-entry form. Globally, seven major events that have been taken in place throughout the history of the government securities market are represented in figure 1.



*Figure 1. The chronicle of events on the government securities market*

*Source: Author's own elaboration*

The first recorded bond dates back to 2400 B.C. It was a written stone where the debt was inscribed. The bond included the names of four witnesses (E.R. Munro & Company, 2021). The oldest form of public debt in Europe was launched in 1149 in Genoa. In 1214 the public debt of Genoa was converted into shares of 100 pounds. They could be transferable, representing the predecessors of „modern“ government bonds. In 1694 the first government bond was officially issued by the Bank of England to finance the war against France.

The example of England has spread all over the globe. Thus, more and more countries began to issue government bonds to finance their wars (Murphy, 2009).

The United States was not an exception and issued government bonds to finance the Revolutionary War (1775-1783). To finance World War I in 1917, the United States issued the first treasury bonds, called „Liberty Bonds“ (BondFunds, 2021). In 1963, the first Eurobond was issued by Autostrade, a company that ran Italy’s national railways. This bond was issued in the amount of USD 15 million, at an interest rate of 5.5%.

Another major influence on financial markets had the global economic crisis. The first global crisis triggered by government borrowing occurred in 1982 when the national currencies of Mexico, Brazil, Argentina, and ten other developing countries depreciated against the US dollar, and much of the external debt service was denominated in this foreign currency. Japan also went through a banking crisis in the early 1990s. At that time, Sweden and Finland also faced a currency-banking crisis. In mid-1997, the national currency of Thailand, Indonesia, the Philippines, and Malaysia collapsed, bankrupting many banks in those countries (Robert and Gylfi, 2019).

Countries have always borrowed to finance their expenditures. We can consider the 19th century as a period of transition, when governments used loans in addition to financing wars, to build roads, railways, ports, and investments in education. In the 20th century can be seen a sharp increase in public debt due to multiple wars but also as a result of recessions, financial crises. The end of the last century can also be characterized by an increase in debt not only as a consequence of wars or financial crises, but also as a result of increasing expenditure on pensions, health care, and other social services. In the 21st century, a new reason imposed governments to borrow – fighting the COVID-19 pandemic, which contributed to the increase in sovereign debt to finance the budget deficit.

## **2. The history of the government securities market in the Republic of Moldova**

The Government Securities market in the Republic of Moldova was set up in 1995. During twenty-six years from the establishment of the Government Securities market, could be mentioned the following main events. According to the legal framework (2006) the Government, on behalf of the Republic of Moldova, through the Ministry of Finance issues government securities in the domestic market. Government securities are issued in national currency and in book-entry form. The confirmation of the property rights and the payment of the principal and coupons is made through the accounts and registers of the Central Securities Depository.

One of the specific objects of the Medium-Term Debt Management Program is to develop the domestic government securities market. In this context, the Ministry of Finance is undertaking the following actions:

- expanding the maturity of the government securities portfolio. The government securities began to be issued with the maturity of 28 days and gradually increased up 7 years;

- diversification of the channels for sales the government securities. At the moment, it is working at the elaboration of the retail market of the government securities;
- intention of the trading government securities on the stock exchange;
- monitoring and evaluating the performance of the primary dealers, etc.

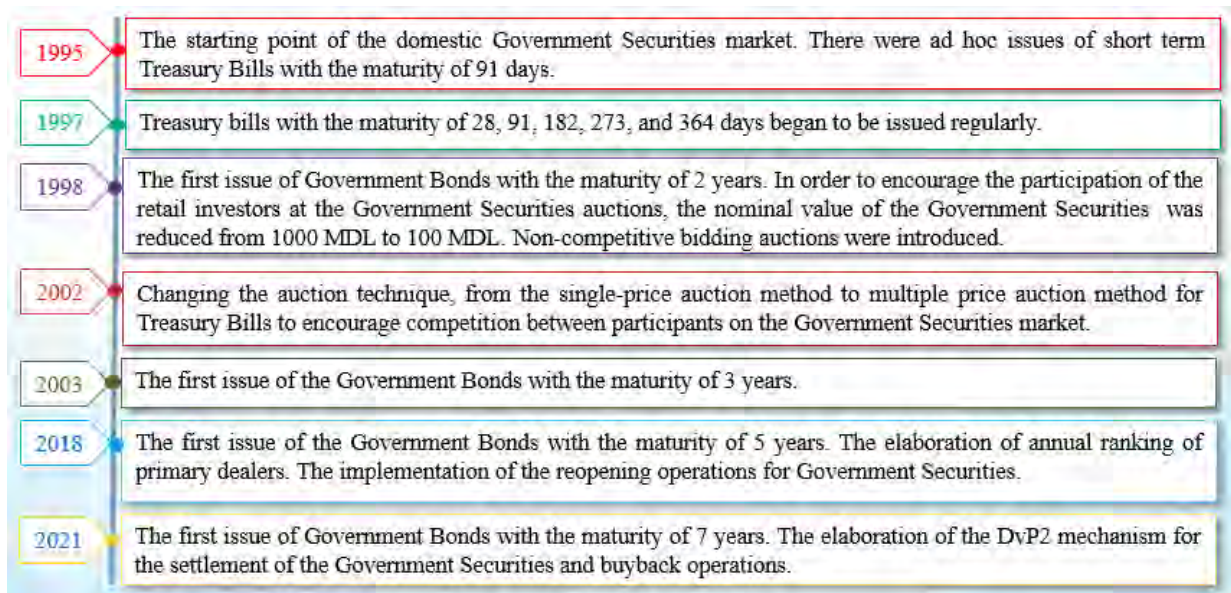


Figure 1. The events on the Government Securities market Republic of Moldova  
Source: Author's own elaboration

According to the quarterly calendar, are organized sale auctions for government securities. Five days before the auction, the Ministry of Finance sends to the National Bank of Moldova and publishes on its website the communique of government securities placement. The auctions are conducted for each ISIN code through competitive biddings, non-competitive ordinary biddings, or special non-competitive biddings. Investors may participate in the auctions only through primary dealers.

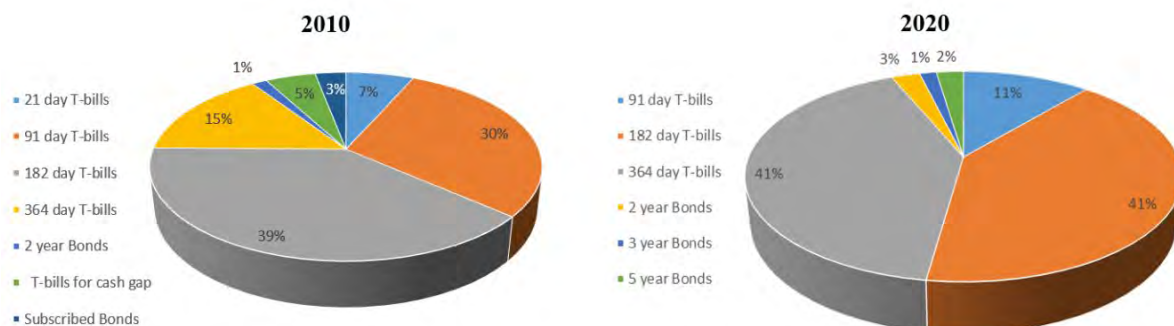


Figure 2. The maturity structure of government securities issued in the primary market

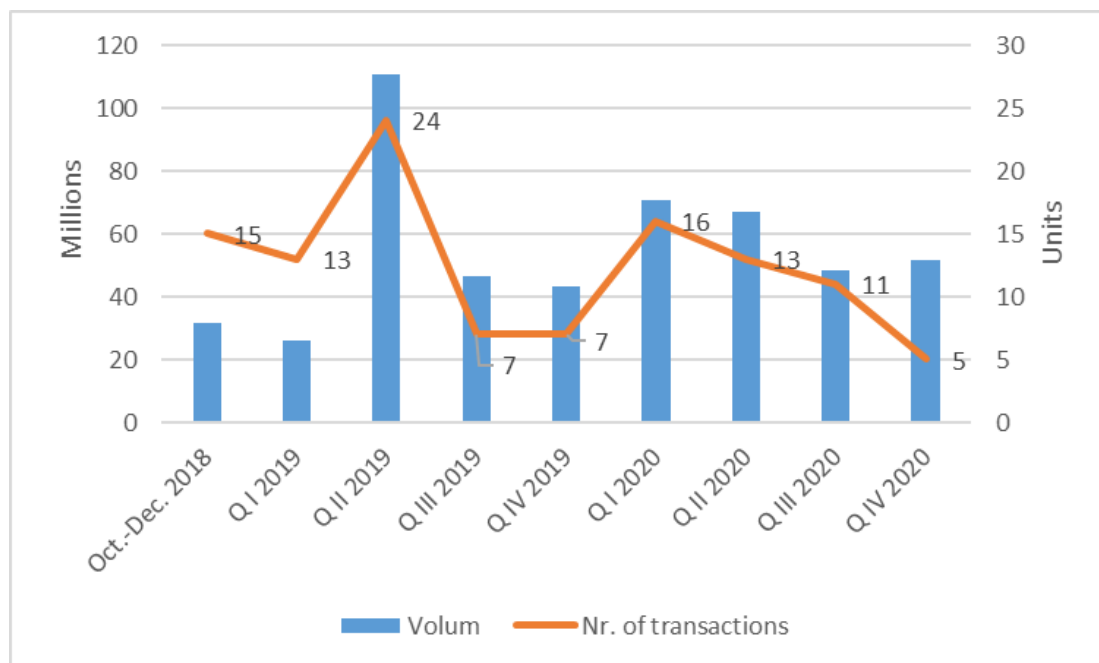
Source: Author's own elaboration based on [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md)

The Ministry of Finance is issuing two types of government securities:

- ✓ *Treasury bills* – with the maturity up to one year;
- ✓ *Government bonds* – with the maturity more than one year.

All Government bonds are issued with a fixed interest rates, exception 2-year bonds that are issued with a fixed and a floating interest rates. Over the years the maturity structure of government securities issued in the primary market has changed a lot.

As it is shown in figure 2, the share of government bonds issued in the primary market in total government securities increased in 2020 with 5 p.p. in comparison with 2010. If the primary market is developing gradually, the secondary market remains illiquid. Since 2018 the Ministry of Finance is responsible for monitoring transactions with government securities traded on E-Bond system. The traded volume of government securities is not uniform.



*Figure 3. Evolution of transactions of the government securities traded in the E-Bond system*

*Source: Author's own elaboration based on [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md)*

Figure 3 shows that there are no relationships between traded volume and the number of transactions. To increase the liquidity on the secondary market, the primary dealers are obliged do make quarterly transactions in their own name and account, of a minimum 3% from the total volume of government securities traded in the previous quarter.

The development of the government securities market is a long-term strategic objective established in the Medium-Term Debt Management Strategy of the Ministry of Finance and it remains a priority for debt managers to achieve economic growth.

### 3. Risks associated with the government securities market

The securities market is an important area of the modern economy, where new types of risks appear permanently. Trading with such complex financial instruments as debt securities is associated with an excessive concentration of risks, where many market participants can breach their obligations and lead to unpredictable consequences for the entire financial market (Ясц, 2011).

The main risks associated with the government securities (GS) that are monitoring by the governments are represented in table 1.

Table 1. Risks associated with the government securities

Main Risks	Indicators
<b>Interest rate risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GS structure by interest rate type</li> <li>▪ Average time to re-fixing</li> <li>▪ Debt re-fixing in 1 year</li> <li>▪ Macaulay duration</li> <li>▪ Modified duration</li> <li>▪ Convexity</li> <li>▪ The price value of a reference point</li> </ul>
<b>Refinancing risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Average time to maturity</li> <li>▪ GS maturing in 1 year</li> </ul>
<b>Currency risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Debt in local currency</li> <li>▪ Structure of debt by currency</li> </ul>
<b>Liquidity risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Turnover ratio</li> <li>▪ Bid-ask spreads</li> </ul>
<b>Demand risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bid-to-cover ratio</li> </ul>
<b>Operation risk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monitoring and reporting</li> </ul>

Source: Author's own elaboration

**Interest rate risk** is the risk of changes in the price or value of the government securities resulting from changes in market interest rates (Ronald and Edgar, 2017). The most commonly used measures for evaluating the interest rate risk are the following:

- *Government securities structure by interest rate type*. The higher the share of the government securities with a floating interest rate, the higher the risk, because it fluctuates over time, depending on what the rate is linked to.

- *Average time to re-fixing (ATR, years)* – measures how often the interest rates of the portfolio are re-fixed (IBRD, WB 2017). The higher result, the less risky.

- *Debt re-fixing in 1 year* (% of total) – the domestic government securities that are to be fixed at new interest rates within 1 year.

- *Macaulay duration* – is a measure of price sensitivity to interest rates (Choudhry, 2010). Macaulay duration is presented in years.



- *Modified duration* – represents the percentage change in price for a unit change in yield (Brown, 2006). It is expressed in percentage.

- *Convexity* – measures the curvature of the price-yield relationship. (Choudhry, 2010). It is not presented in years.

- *The price value of a reference point* – represents the change in the price when the yield changes by 1 percentage point.

**Refinancing risk** arises when the government is not able to refinance its existing debt due to redemption with new debt. It is evaluating with following indicators:

- *Average time to maturity* – time-weighted average to maturity of all principal repayments in the debt portfolio (Oliva, 2001).

- *Government securities maturing in one year* – shows the share of government securities in total that have to be redeemed in one year. The highest is the result, the higher is the rollover risk.

**Currency risk** represents the risk caused by the variation of the exchange rate. That is why it is calculated debt denominated in local currency and for external debt, it is breakdown by currency to analyze the fluctuation of each currency.

**Liquidity risk** is the impossibility to provide in the short term the necessary finance for the payment debt at maturity (Anghelache, 2018). Liquidity risk related to government securities in the secondary market is the possibility to buy/sell the debt securities in the short term and at low costs. To measure liquidity in the secondary market it is used *turnover ratio* – the ratio between the traded volume of the government securities in the secondary market and the outstanding of the government securities. The more liquidity market, the tighter the *bid-ask spread*.

**Demand risk** can be materialized when at the auctions there is a low demand for buying the government securities from the investors' side or their demand cannot be accepted because of the high interest rates proposed. The lower *bid-to-cover ratio*, calculated as the demand amount divided by traded amount, the less risk.

**Operation risk** is the risk of losses caused by internal processes, inadequate / failed people and systems, or by external events (BCBS, 2006). The government has to elaborate Operation Risk Management Plan and Business Continuity Plan.

Debt managers have to monitor risks permanently to protect the image of the government.

## **Conclusion**

Governments over time issued governments securities to finance their needs. In the year 2020 the massive increase in sovereign debt was the result of increasing government expenditure and reducing revenues due to the Covid-19 crisis. That is why countries need to have a developed government securities market, to finance their expenditure through the domestic securities market,

isolating it to a large extent against external shocks. More issuing government securities implies more risks. Debt Management Officer has to regularly calculate and monitor the risk indicators related to government securities market and mitigate them how much it is possible. The primary market of the government securities in the Republic of Moldova is developing gradually, what we cannot say about the secondary market, which is illiquid. Regarding the risk indicators, they are monitored monthly, some of them on a quarterly basis, and show that the debt is sustainable. For the protection of the country's image, it is important not to admit delays in debt service, that is why according to the local legislation honoring commitments to debt service is a priority for other government expenditures.

### References

- Ясус, М.В. (2011). *Правовое регулирование сделок с использованием производных финансовых инструментов на неорганизованном рынке ценных бумаг в России*. Право и экономика (8), 36–43.
- Anghelache, C. (2018). *Analiza riscului de lichiditate la instituții financiar-bancare*. In: Revista Română de Statistică Supliment (1), 58 p.
- Basel Committee on Banking Supervision: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. (2006). 144 p.
- BondFunds. Available at: <http://bondfunds.com/education/a-brief-history-of-bond-investing/> Last accessed 2021/09/07.
- Brown, P.J. (2006). *An Introduction to the Bond Markets*. England: John Wiley & Sons Ltd. 52 p.
- Choudhry, M. (2010). *An Introduction to Bond Markets*. IV Edition. United Kingdom: Wiley. 77 p.
- E.R. Munro & Company. Available at <https://www.ermunro.com/bonds/history/> Last accessed 2021/09/07.
- Legea cu privire la datoria sectorului public, garanțiile de stat și recreditarea de stat nr. 419 din 22 decembrie 2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr. 32-35.
- Ministry of Finance of the Republic of Moldova. Available at [mf.gov.md](http://mf.gov.md) Last accessed 2021/08/28.
- Murphy, A.L. (2009). *The Origins of Financial Markets: Investment and Speculation before the South Sea Bubble*. In: Journal of British Studies. 203 p.
- Oliva, M.A. (2001). *Medium Term Debt Strategy*. IMF/World Bank. 43 p.
- Robert Z.A, Gylfi, Z. (2019). *The 2008 Global Financial Crisis in Retrospect*. USA: Springer International Publishing; Palgrave Macmillan. 2 p.
- Ronald, W.M., Edgar A.N. (2017). *Introduction to Finance: Markets, Investments, and Financial Management*. 16th Edition. John Wiley & Sons., 198 p.
- The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank (2017). *Government Debt Management: Designing Debt Management Strategies*. Washington, D.C. 37 p.

# ПРОМЕНИ В ЕВРОПЕЙСКИТЕ РЕГУЛАТОРНИ КАПИТАЛОВИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ПОКРИТИ ОБЛИГАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗА

Докторант Борислав Киров<sup>1</sup>

**Резюме:** След световната финансова криза от 2009 г. наблюдаваме динамична промяна от страна на европейските регулации към покритите облигации, които са дългови инструменти, обезпечени с активи, подчинени на строго определени изисквания. Те се емитират от кредитни институции и са предпочитан от инвеститорите инструмент, тъй като притежателите на такива облигации са привилегирани от възможност за двоен иск по отношение на активите за обезпечение и емитиращата банка им осигурява „двойна гаранция“. Този факт представя покритите облигации като дългов инструмент с нисък риск, но пандемия и икономическата рецесия, която е с неясен хоризонт могат да доведе до нови промени в европейските регулаторни капиталови изисквания.

**Ключови думи:** ипотечното кредитиране, кредитни институции, регулаторни капиталови изисквания, инвестиции в покрити облигации, финансов пазар.

**JEL:** G2, G18, G22, E5, E58, E43, G21, O16

## CHANGES TO EUROPEAN REGULATORY CAPITAL REQUIREMENTS FOR COVERED BONDS IN A CRISIS

Borislav Kirov, PhD Student

**Abstract:** After the global financial crisis of 2009. We are witnessing a dynamic change from European regulations to covered bonds, which are debt instruments secured by assets subject to strictly defined requirements. They are issued by credit institutions and are a preferred instrument by investors, as the holders of such bonds are privileged to have a double claim against the collateral assets and the issuing bank provides them with a „double guarantee“. This fact presents covered bonds as a low-risk debt instrument, but a pandemic and an economic recession with an unclear horizon may lead to new changes in European regulatory capital requirements.

**Key words:** mortgage lending, credit institutions, regulatory capital requirements, investments in covered bonds, financial market.

**JEL:** G2, G18, G22, E5, E58, E43, G21, O16

### Въведение

Ипотечното кредитиране продължава да има важна социална функция, но и да представлява сериозен финансов риск, както за потребителите и кредитните институции, така и за инвеститорите в ипотечни облигации.

---

<sup>1</sup> E-mail: b\_kbg@yahoo.co.uk, катедра „Финанси и кредит“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Това налага промените в европейската регулаторна рамка, която да осигурява необходимия баланс за развитието на пазара на недвижими имоти, пазара на ипотечни кредити и инвестициите в облигации, чрез разумно кредитиране от страна на европейските банки. Унифицирането на нормативната уредба в рамките на Европейския съюз, трябва да гарантира по-добра финансова устойчивост в сектора, по-добра защита на потребителите на ипотечни кредити – за по-стабилно развитие на икономиката.<sup>2</sup>

### **1. Основни характеристики на покритите облигации**

С приетата Директива (ЕС) 2019/2162 на Европейския парламент и на Съвета от 27 ноември 2019 г., относно емитирането на покрити облигации и публичния надзор върху тях се изменят директиви 2009/65/ЕО и 2014/59/ЕС. Като целта е да се хармонизира в рамките на Европейския съюз (ЕС) не само условията за инвестиране и надзор, но и условията за емитирането на покрити облигации, което да премахне различията или отсъствието в националните уредби за дефиницията „покрити облигации“<sup>3</sup>, начина на тяхното емитиране и различната степен на защита на инвеститорите, което ще осигури интегрирането на европейски пазар на покрити облигации, с нисък риск за финансовата стабилност и единни нива на защита на инвеститорите.

Самото създаване на покритите облигации като дългов инструмент, близък до ипотечните облигации датира още преди 150 години в Прусия, с разликата във възможността за обезпечението - да бъде не само чрез ипотечни кредити, но и от други кредити. Те се използват традиционно в голяма част от европейските държави като основен източник за изгодно дългосрочно финансиране на кредитните институции и осигуряват необходимото ниво на сигурност за инвеститорите. Възможните постъпления от различни емисии покрити облигации могат да се използват за да се финансира отпускането на жилищни и търговски ипотечни кредити, свързани с дейността на фирмите като залагат собствени недвижими имоти за финансиране на различни свои бизнес проекти.

Директива (ЕС) 2019/2162, която трябва да бъде въведена в законодателството на държавите от ЕС до 8 юли 2021 г. и да се прилага от 8 юли 2022

---

<sup>2</sup> Започва се с приемане на директива 2014/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 04.02.14г. относно договора за кредити за жилищни имоти, за потребители и за изменение на директиви 2008/48/ЕО и 2013/36/ЕС и регламент (ЕС) н. 1093/2010. , както и Директива (ЕС) 2019/2162 на Европейския парламент и на Съвета от 27 ноември 2019 г., относно емитирането на покрити облигации и публичния надзор върху тях се изменят директиви 2009/65/ЕО и 2014/59/ЕС.

<sup>3</sup> Покритите облигации са дългов инструмент, емитиран от кредитна институция, обезпечен с активи (обикновено пул от ипотечни заеми или кредити от публичния сектор, но също така и други висококачествени покриващи активи, които гарантират, че кредитната институция, издаваща покритите облигации, разполага с искане за плащане и е обезпечена чрез служещи като обезпечение активи, подчинени на строго определени изисквания), които са директно изискуеми за удовлетворяване на инвеститорите.

г.<sup>4</sup>, което означава, че трябва да изготвим проект за Закон за покритите облигации за да улесним значително кредитните институции в България да използват покрити облигации, съгласно новата законодателна рамка. Това чувствително ще разшири пазарите на покрити облигации в Европа и възможностите на институционалните инвеститори да инвестират при нисък риск в реалната европейската икономика. Разширяването на кръга от инвеститори извън Европейския съюз допълнително, ще стимулира този процес. Правното хармонизиране на основните характеристики на покритите облигации, емитирани от кредитните институции в ЕС и националните нормативни рамки на страните членки, ще гарантира пруденциална надеждност и по-доброто ниво на защита на инвеститорите, което трябва да разшири състава на инвестиционния интерес извън инвестиционните и централните банки.

Създаването на новия проект в България ( проекта на Закон за покритите облигации, от началото на септември 2021г.) има за цел да хармонизира нормативната уредба, съгласно изискванията на Директива (ЕС) 2019/2162 на Европейския парламент и на Съвета от 27 ноември 2019 година като се замени съществуващия режим за издаване на ипотечни облигации по реда на Закона за ипотечни облигации и се установи нов режим за разрешаване и последващ публичен надзор върху издаването на програми и емисии покрити облигации и защита на интересите на инвеститорите в покрити облигации от страна специализиран надзорен орган. В рамките на този режим на специализирания надзорен орган ще бъдат предоставени редица надзорни и санкционни правомощия, както и издава принудителни административни мерки и санкции спрямо банките-емитенти на покрити облигации и други поднадзорни лица, които не спазват правната рамка на ЕС.

Дискусията у нас по повод приетата Европейска директива за покритите облигации върви в двете крайности : от това, че с предлагания от правителството проект на Закон за покритите облигации – *ипотечните облигации остават в историята*, до твърдението, че *покритите облигации са много близки като инструмент до ипотечните облигации* и държавите членки на Европейския съюз имат на национално ниво действаща нормативна уредба, която ще се използва за база и с известни корекции за въвеждането на правната рамка на покритите облигации. В България тази промяна стъпва на рамката на Законът за ипотечните облигации, приет през 2000г., който определя реда за емитиране от кредитните институции на тези най-типични видове покрити облигации, но вече две десетилетия пазара на

---

<sup>4</sup> Директива (ЕС) 2019/2162 има за цел да се защитят инвеститорите чрез установяване на минимални хармонизирани правила в целия ЕС, особено относно дефинициите и стандартите, за покрити облигации, емитирани от кредитни институции. Тези правила се прилагат по отношение на начина на емитиране, структурирането, надзора и публикуването на покрити облигации.

тези покрити облигации (ипотечните облигации) се характеризира със слабата си активност.

С приемане на директива 2014/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 04.02.14г. се поставя началото на амбициозна цел, свързана с подобратата защитата на правата на потребителите на финансови услуги и защита на финансовата и банковата стабилност на страните членки на Европейския съюз. Хармонизирането на нормативната уредба след 2014г. на национално ниво, с новата европейска регулаторна рамка е задължително условие за постигане на успех на тази политика за осигуряване на по-висока прозрачност, *сигурност и доверие на пазара на ипотечни кредити*. С промени у нас в Закона за потребителския кредит (ЗПК) направихме крачка в тази посока, чрез разширяване на обхвата на закона спрямо ипотечните кредити, във връзка с Директива 2014/17/ЕС относно договорите за кредити за жилищни недвижими имоти за потребители като отпадат на таксите за предсрочното погасяване и за усвояване, управление на кредитите, както и възможността на кредитоискателя да отговаря до размера на ипотекирания имот по общия ред на ЗЗД като пазарния риск от срив на цените на ипотекираните имоти при локални или глобални кризи, ще бъде изцяло към кредитните институции.

Новите международни банкови регулации изискваха систематизирането на по-сложни промени в ипотечното кредитиране, които бяха въведени у нас през 2016г. със Законът за кредитите за недвижими имоти на потребителите (ЗКНИП). Този закон определя възможностите за предоставяне на кредити за недвижими имоти на потребители, условията и реда за регистрация на кредитните посредници и контрола върху тях. Определя се нормативна регулаторна рамка за отпускането на две категории ипотечни кредити: за закупуване на недвижими имоти като кредити, обезпечени с ипотека или друго сравнимо обезпечение върху недвижим имот и кредити, чиято цел е придобиване или запазване на вещно право върху недвижим имот като законът, ще се прилага и при договори за кредит, предназначен за ремонт в случаите, когато са обезпечени с ипотека. Кредитните институции са длъжни да осигурят по-добра информираност на кредитоискателя с детайлна и обща информация за кредитирането като значително се завишават изискванията към оценката на кредитоспособността на потребителите на база на техните доходи и разходи, а не само на стойността на ипотекирания имот.

Това постави основите за едни по-съществени промените в европейската нормативна уредба, за една по-стабилна рамка на ипотечното кредитиране, която има за цел да:

- ✓ осигури по-добра информираност и защита на потребителите при получаване на кредити за недвижими имоти;
- ✓ осигури по-отговорно поведение на кредиторите при предоставяне на кредити за недвижими имоти на потребители;

✓ осигури по-отговорно поведение на потребителите при получаване на кредити за недвижими имоти и тяхната задлъжнялост.

С приемането на Закона за покритите облигации се цели да се хармонизират не само правилата за емитиране на покритите облигации и правомощията на специализирания надзорен орган, но и правила за обмен на информация и сътрудничество с други компетентни национални и чуждестранни административни органи. Отговорностите за контрола, чрез БНБ или КФН, съгласно европейската директива вменява да се състави: *списък на банките, които имат разрешение да емитират покрити облигации, както и списък на програмите и емисиите покрити облигации, които имат право да използват обозначението за „европейска покрити облигация“, обозначението за „европейска покрити облигация (премиум)“, или обозначението за „жилищна покрити облигация“.*

Предвижда се да се въведе фигурата на *извънреден управител*, който функционално замества съществуващата фигура на *довереника* на покрити облигации. Той ще бъде отговорен за управлението на покритите облигации и защита на интересите на техните притежатели - в случай на несъстоятелност или преструктуриране на банката, издала покритите облигации.

С приемането и прилагането на Закона за покритите облигации можем да направим няколко важни *извода*:

✓ Покритите облигации, ще имат гарантирано двойно обезпечение - активите на емитента и сегрегирания активи, които формират обезпечителния пул;

✓ Повишаване на интереса на институционалните инвеститори към покритите облигации, поради гарантиран нисък риск и стабилна доходност;

✓ Кредитополучателите ще имат възможност за алтернативно, изгодно и дългосрочно финансиране;

✓ В условията на пандемия и икономическа рецесия покритите облигации могат да се превърнат в устойчиви инструменти, със стабилни ценови равнища;

✓ Активизирането на институционалните инвеститори, ще раздвижи българския капиталов пазар и мобилността на кредитните портфейли на кредитните институции, които ще освободят капитал в подкрепа на бизнеса.<sup>5</sup>

✓ Предоставянето от кредитните институции, емитиращи покрити облигации на необходима точна и подробна информация относно програмите за покрити облигации, ще даде възможност на инвеститорите да могат да анализират характеристиките на програмата и свързаните с нея рискове при взимане на инвестиционно решение.

---

<sup>5</sup> Директива (ЕС) 2019/2162 се приема като част от плана за действие на ЕС за капиталовите пазари.

## 2. Надзор и инвестиции в покрити облигации

С хармонизиране на законодателните актове, свързани с публичния надзор върху покритите облигации, за транспонирането на настоящата европейска директива - всяка държава определя един или няколко надзорни органа, което ще гарантира защитата на инвеститорите като изискват преди всяка емисия по дадена програма за покрити облигации да бъде получено разрешение за нея. Назначаването на извънреден управител от кредитната институция, ще гарантира правата и интересите на инвеститорите в покрити облигации в случай на неплатежоспособност или реструктуриране на банката, емитираща облигации като си сътрудничат с компетентните надзорни органи и органа за реструктуриране. Това сътрудничество, ще гарантира обмен на необходима информация, координация, надеждност и непрекъснатост на управлението на програмата за покрити облигации по време на периода на процеса по реструктуриране.

В условията на пандемия и икономическа рецесия, кредитните институции в Европа вече ще могат доста бързо да преразглеждат стратегиите за рефинансиране при хармонизирана европейска правна рамка, която дава сигурност при инвестициите в покритите облигации и способства те да имат устойчив достъп до дългосрочно финансиране. С очакваната промяната в нормативната уредба у нас, след влизането в сила на Директива (ЕС) 2019/2162 на Европейския парламент и на Съвета от 27 ноември 2019 г., се очаква да се повиши интереса към инвестициите в покрити облигации у нас, което ще има важна обществено-икономическа роля като *стимулира кредитните институции и институционалните инвеститори към по активно участие на капиталовия пазар, въпреки че в началото на 21 век не можем да се похвалим с голям интерес на кредитните институции у нас към възможностите за директно финансиране от българския капиталов пазар, чрез емисии на ипотечни облигации*. Съгласно списък на емисиите, търгувани на Българската фондова борса – София, в края на 2007 г. на пода на БФБ са регистрирани за търговия само 12 емисии ипотечни облигации, издадени от 7 банкови институции с общ номинал малко над 137 млн. евро, където се предлагат единствено неделими ипотечни облигации (тип pass through).

Голямата конкуренция и динамичното развитие в ипотечното кредитиране и пазара на недвижими имоти може да влияе активно върху икономическата и финансова устойчивост на всяка европейска държава. Това увеличава неговото икономическото и социалното значение и го прави важен обект на научно изследване. Анализирането на динамичната връзка между пазара на жилища, ипотечното кредитиране и инвестициите в покрити облигации може да даде възможност за постигане на необходимия баланс за стабилно икономическо развитие в условия на пандемия с неясна продължителност.

Политиката на ЦЕБ и БНБ към поддържане на ниски лихвени равнища е в основата на мащабна ипотечна кредитна експанзия на банките в Европа



и създава възможност за вече познато явление от кризата през 2009г. - балансирането на имотните пазари, най вече в големите европейски градове и столиците. Нарастване на цените на имотите е свързано с по голямото търсене на жилища, следствие на намалението на лихвените проценти по ипотечните кредити, стабилизирането на доходите на населението и ниската инфлация. В условията на пандемия и икономическата рецесия, която е с неясен хоризонт може да има реална опасност от „натрупване на кредитен риск“ за кредитните институции, които стават все по агресивни при отпускането на ипотечни кредити при очаквано повишаване на инфлационните процеси и евентуално покачване на лихвените равнища в световен мащаб.

### **Заключение**

Покритите облигации, с тези характеристики на двойно обезпечение и добра доходност, подобно на ипотечните облигации в САЩ в началото на 21 век, могат да станат хит на финансовите пазари - предпочитан финансов актив сред институционалните инвеститори защото имат гарантирана сигурност - на фона на ниската доходност от инвестиции в ДЦК. Кризата от 2009 г. доказва, че масовото инвестиране в финансови активи, дори и с нисък риск - може да се окаже грешно решение за инвеститорите, в условията на тежка финансова и икономическа криза каквато е възможна в условията на пандемия с неясен хоризонт.

Авторът очаква постигането на положителни резултати от въвеждането на новата европейска регулаторна правна рамка за засилване на интереса към покритите облигации, но инвеститорите трябва внимателно да анализират рисковете и несигурността, които могат да настъпят при глобална криза за една такава инвестиция, тъй като бъдещите очаквания съществено може да се разминат с прогнозните, следствие на различни специфични и общи рискови фактори, които съпътстват пазара и дейността на емитента в епохата на турбулентност.

### **Използвани източници**

Директива (ЕС) 2019/2162 на Европейския парламент и на Съвета от 27 ноември 2019 г., относно емитирането на покрити облигации  
Директива 2014/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 04.02.14г. относно договора за кредити за жилищни имоти, за потребители  
Проект на Закон за покритите облигации  
Закон за ипотечните облигации  
Закон за потребителския кредит  
Законът за кредитите за недвижими имоти на потребителите

# АВТОМОБИЛНИЯТ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ И МЯСТОТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛСТВА НА НЕГО

Докторант Ваня Галчева<sup>1</sup>

**Резюме:** *В този динамичен свят организациите трябва да действат своевременно и адекватно на високия пазарен натиск и да отговорят на променящите се изисквания поради нарастващата конкуренция. През последните години автомобилната индустрия е сред най-бързо развиващите се в България. Важна стъпка към усъвършенстване на пазара е подобряването на финансовия мениджмънт на търговските представителства в страната.*

**Ключови думи:** пазар, криза, автомобили, бизнес, печалба  
**JEL:** F65

## THE AUTOMOTIVE MARKET IN BULGARIA AND THE PLACE OF ITS TRADE REPRESENTATIVE OFFICES

Vanya Vladimirova Galcheva, PhD Student

**Abstract:** *In this dynamic world, organizations must act in a timely and adequate manner to high market pressures and respond to changing requirements due to increasing competition. In recent years, the automotive industry is among the fastest growing in Bulgaria. An important step towards improving the market is the improvement of the financial management of the sales representations in the country.*

**Keywords:** market, crisis, cars, business, profit  
**JEL:** F65

### 1. Въведение

Пазарът би могъл да бъде определен като едно съвършено творение на цивилизацията. Именно пазарът е свързан с онези идеали, които са най – ценни за всеки един отделен човек – независимостта, свободата и демокрацията. Пазарът представлява едно олицетворение на онази ръка, която е невидима за всички нас, но винаги поставя всичко на мястото си.

Редица фактори са от изключително значение за пазара на стоки. Конкретно за автомобилния пазар и за това какво развитие ще претърпи той е от голямо значение какъв е типа на клиентите и конкуренцията в дадената държава. Степента на икономическото развитие на дадена страна определя конкуренцията при автомобилния пазар. Естествено, че много по – развитите страни биха разполагали с много по – платежоспособни лица, които биха могли да си позволяват вложение на средства в автомобил по техен вкус.

---

<sup>1</sup> v.gallcheva@gmail.com, Стопанска академия „Д. А. Ценов“

Независимо, че България е страната с най – ниски доходи на глава от населението в Европейския съюз, може да се каже, че използването на автомобили в страната е на високо ниво, а това е не малка предпоставка за добър бъдещ автомобилен бизнес.

## 2. Анализ на състоянието на автомобилния пазар в България

Автомобилната индустрия има огромно значение за Европейския съюз. Според Европейската комисия в сектора работят пряко и косвено 13,8 милиона души, включително пряко и косвено производство, поддръжка, транспорт и строителство, което се равнява на 6,8% от общата заетост в ЕС (European Commission, 2016).

Европейския съюз (ЕС) е дом на най-големите автомобилни компании и производители в света. 2,6 милиона души работят в производството на моторни превозни средства в ЕС, което е 8,5% от общата заетост на ЕС в производството.

В България автомобилните компании са разположени във всички региони с фокус в Южна България. Броят на хората, които работят в сектора, е бил около 65 000 през 2019 г. Приходите от автомобилната индустрия представляват над 11% от общия БВП на България. През последните няколко години автомобилната индустрия се разраства непрекъснато.



Фиг. 1. Автомобилната индустрия в България.

Източник: (www.investor.bg, n.d.)

Като цяло нивото на продажби на нови леки автомобили е индикатор за икономическото състояние на страната; в България темпът на растеж е сред най-бързите не само в Югоизточна Европа, но и в цяла Европа - 19,8% през 2017 г. През първите два месеца на 2018 г. увеличението е още по-бързо като се отчита най -високият темп в Европейския съюз, според АСЕА.

Peugeot е пазарен лидер през 2015 и 2016 г. и има 8,43% пазарен дял през 2017 г. През 2017 г. Toyota поведе с 11,18% пазарен дял. Като добавим заедно пазарния дял на групата, VW е начело с 15,96%, следван от PSA Peugeot Citroen Group с 15,6%.

Dacia е марката с най-впечатляващ растеж. Тя се нарежда на 8 -мо място на пазара на нови автомобили. Audi също нарасна с над 200%, но все още е едва 19 -ти на пазара (Colliers International, 2019).

### **3. Тенденции в развитието на автомобилния пазар в България**

След въвеждането на смартфона стана ясно, че клиентите бързо приемат дори много сложна и скъпа технология, ако тя улеснява живота им. С други думи, потребителите ценят удобството и лекотата. Тези основни ценности превърнаха автомобила в определяща техническа културна единица на 20-ти век. Сега е време тези свойства да бъдат преведени в контекста на днешните - и утрешните - технологии и общество (Dicken, 2015).

Автомобилната индустрия има възможност да оформи това фундаментално реструктуриране (Манев, 2016). Когато разработват стратегии и бизнес модели, компаниите трябва да вземат предвид не само преките купувачи на продукти, но и всички потребители и групи, засегнати от транспортни проблеми. Автомобилът отдавна се е променил от техническа в социална стока. Той гарантира нашата лична мобилност и социално участие, оформя нашите градове и пейзажи и структурира нашето времево и пространствено мислене. Ето защо трябва да преосмислим цялата автомобилна индустрия - с акцент върху използването, а не върху производството на превозни средства, за да направим живота на отделните потребители по -приятен, по -ефективен и по-безопасен: с други думи, „лекота“. Това проучване има за цел да покаже обещаващите перспективи, които ще отворят пътя за реструктуриране на автомобилната индустрия.

Автомобилните компании все повече се ангажират в стратегически партньорства, за да създават и увеличават възможностите за растеж с по -ниски рискове.

С привидно безкрайното разпространение на COVID-19 през 2020 г. и очакванията за продължаващата пандемия през 2021 г. цялата работна среда се промени. След отварянето на икономиките бяха въведени различни мерки за безопасност, включително социално отдалечени фабрични подове, саниране на цялото оборудване и повърхности преди началото на всяка смяна и др. Това доведе до загуба на производителност, с последващо увеличение на разходите за автомобилните производители.

Автомобилните компании си сътрудничат с офшорни фирми, за да възложат своята дигитална трансформация на външни изпълнители и за създаване на иновативни технологични решения. Този модел позволява на автомобилните компании да спечелят конкурентно предимство чрез значително намаляване на разходите и повишаване на ефективността на технологиите и цифровото внедряване (Muller, 2009).

Автомобилите без шофьор са се превърнали от фантастика в реалност, въпреки че използването им в отделни автомобили е ограничено от

финансовата жизнеспособност, сигурността, безопасността, етичните и правни аспекти.

Напредъкът в изкуствения интелект (AI) и свързаните технологии доближиха мечтата за автономни превозни средства (AV) много по -близо до реалността от всякога (Firk, 2020). Въпреки че те все още не могат да бъдат представени на улиците, очакваме това да се случи в близко бъдеще.

Пазарът на електрически превозни средства процъфтява, очаквайки екосистемата да навакса.

Електрическите автомобили все още имат много ниско разпространение в региона. Към края на 2017 г. данните от Българската асоциация на автомобилните производители показват, че са регистрирани 3388 хибрида и 384 електрически автомобили. Това представлява общ дял от по -малко от 0,15% от всички превозни средства по българските пътища за автомобили с алтернативно гориво. Броят им обаче бързо нараства и една трета от всички използвани хибриди (1195) и електрически автомобили (106) са регистрирани само през 2017 г. Това представлява общ дял от 3,8% от всички регистрации на леки автомобили в страната, спрямо 2,1% година по -рано.

#### **4. Анализ на автомобилния парк в България**

Вносът на автомобили в България е един от най-високите в ЦИЕ и само с около 20% по-нисък, отколкото например във Франция. Докато автомобилният парк в страната нараства с около 10% годишно през последните години, растежът ще намалее до около 3%. Автомобилният парк днес е сравнително стар, като 50% от автомобилите са на възраст над 15 години. Българите ще започнат да заменят много стари автомобили с нови.

След като България стана член на ЕС през 2007 г., вносът на употребявани автомобили се увеличи драстично. Вносът достигна рекордно високо ниво от 350 000 през 2007 г., състоящ се главно от относително стари и следователно много евтини автомобили. България няма регламенти за предотвратяване на вноса на стари автомобили.

Независимо от това бързо нарастване, пазарът на нови автомобили също расте непрекъснато. През последните години пазарът се разраства с почти 30% годишно. Очакваме този процент да намалее, но все пак прогнозираме ръст от 18% през следващите години.

Toyota е начело на пазара на нови автомобили, докато най -популярните продавани модели са Dacia Logan и Opel Astra. Китайските марки все още не са се появили в България. Повечето марки са представени от широка дилърска мрежа, предимно собственост на една местна компания.

#### **Заклучение**

Българският автомобилен пазар е един от най – малките пазари в Европейския съюз, независимо, че държавата ни не е най – малката в него.

Електрификацията и бъдещия преход към електрически автомобили представя част от една голяма тема за качеството на моторизацията в страната ни.

Силният удар, който нанесе коронавируса върху българския автопазар нанесе щети и върху употребяваните автомобили. Внесените през 2020 година автомобили наближават дъното от финансовата криза през 2009 – 2010 година, но за момента са на около 5% над най – ниските нива.

Надеждите за автомобилния пазар са, че коронавируса ще бъде значително по – краткотраен от световната криза и възстановяването на бизнеса ще започне още тази година.

#### **Използвани източници**

- Манев, М. (2016). *Специфични особености и практики в глобализирането на автомобилната индустрия*. Варна: Икономически университет - Варна.
- Colliers International. (2019). *Автомобилната индустрия в България*.
- Dicken, P. (2015). *Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Los Angeles: Sage.
- European Commission. (2016). *Automotive industry. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs*.
- Firk, S. (2020). *Digitalization of the finance function in the Automotive industry*. University of Groningen.
- Muller, H. E. (2009). *Supplier integration: An international comparison of supplier and automaker experiences*. International Journal of Automotive Technology and Management.
- [www.investor.bg](http://www.investor.bg). (n.d.).

# ЕФЕКТИ ВЪРХУ ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА В РЕЗУЛТАТ ОТ НАМАЛЯВАНЕТО НА НАЛИЧНИТЕ ПАРИ В ОБРАЩЕНИЕ

Докторант Владимир Сиркаров<sup>1</sup>

**Резюме:** *В паричната теория съществува интересен академичен казус – дали изтеглянето на наличните пари от обращение води до негативни макроикономически последици. Кейнсианската школа се опитва да докаже, че прекомерните спестявания водят до негативи за общия социален доход и потенциала за икономически растеж. Австрийската школа оборва подобна теза и доказва, че парично задържане (holding) и натрупване (hoarding) не може да се представя като причинно-следствена връзка в създаването на икономически дисбаланси. Това са напълно естествени процеси при използването на парите като универсално средство за размяна.*

**Ключови думи:** *парична политика, пари в обращение, спестявания*  
**JEL:** E12, E21, E14, E41, E52

## THE EFFECTS ON MONETARY POLICY AS A RESULT OF CASH HOARDING

Vladimir Sirkarov, PhD Student

**Abstract:** *There is an interesting academic case in monetary theory – whether the cash hoarding from circulation leads to negative macroeconomic consequences. The Keynesian school is trying to prove that excessive savings cause negative effects on overall social income and potential economic growth. The Austrian school refutes such a thesis and shows that cash holding and cash hoarding cannot be presented as a cause-and-effect relationship in the creation of economic imbalances. These are completely natural process when money is used as a universal medium of exchange.*

**Key words:** *monetary policy, currency in circulation, savings*  
**JEL:** E12, E21, E14, E41, E52

### Въведение

Един от двата основни идейни стълба на кейнсианската икономическа теория е тезата, че спестяванията се изравняват с инвестициите само през деструктивното намаляване на социалните доходи. Имплицитният фундамент на кейнсианството е твърдението, че при определено ниво на общия социален доход общите социални разходи извън този доход ще бъдат по-ниски от доходите, а останалата част ще се натрупа като спестявания. Това

---

<sup>1</sup> E-mail: v.sirkarov@gmail.com, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, катедра „Финанси и кредит“.

от своя страна ще намали общия социален доход в последващия момент, защото общият доход за даден период се определя от общите разходи през предходния период.

Кейнсианската функция на потреблението има за цел да установи определено ниво на общия доход, над което разходите ще бъдат по-малки от доходите, тоест ще има нетно натрупване на пари, а под него разходите ще бъдат по-големи от дохода, тоест ще е налице нетно намаляване на паричните средства. Така основен повод за безпокойство на кейнсианските икономисти стават високите нива на спестяване, когато се очаква доходите в икономиката да се понижат.

Всъщност процесът на натрупване на средства не е нищо повече от увеличаване на търсенето на пари или с други думи натрупването на по-големи парични салда. Всеки човек държи определена част от своите средства в налични пари, защото има регулярни потребителски нужди. Икономистът Гуидо Хюлсман споделя, че „не е възможно да използваш парите без да поддържаш определено количество в кешова наличност; по този начин всеки участник в паричното обращение в икономиката заделя пари“ (Hülsmann, 2008, p. 62).

Структурирането и управлението на паричното предлагане имат съществено влияние върху промените в цените на крайните стоки и услуги и устойчивото икономическо развитие. Динамиката на процеса по изтегляне на пари от икономиката е много специфична тема, която среща коренно различни трактовки от различните икономически школи. Извеждане на аргументирана теза дали натрупване (hoarding) на пари извън парично-финансовите институции е в пряка връзка с провежданата парична политика от централните банки. Във връзка с това целта на настоящия доклад е да представи и анализира характеристиките на процеса по изтегляне на наличните пари от обращение. Обект на изследване е изтеглянето на пари, които не се насочват към финансовата система под формата на разплащателни сметки, депозити и други спестовни финансови инструменти.

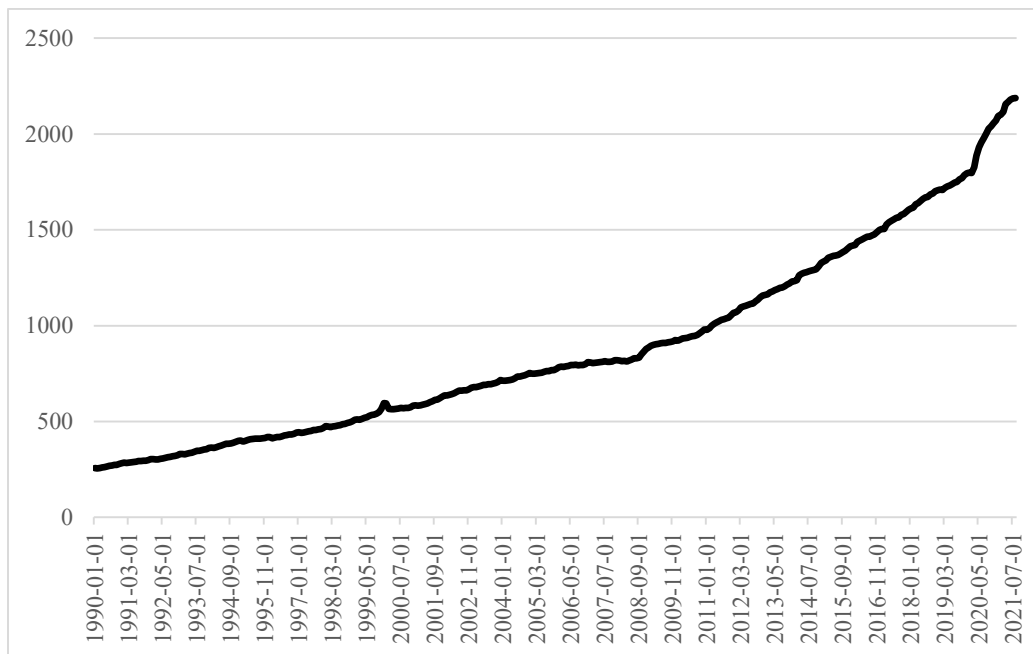
## **1. Същност и ефекти върху икономическите процеси**

### **от натрупването на налични пари под формата на спестявания**

Парите са универсално средство за размяна, което може да използваме веднага за закупуване на стоки и услуги от пазара. В този контекст ефектът на натрупването губи какъвто и да е било смисъл, защото този процес е неизменна част от използването на парите като средство за размяна. Търговският обмен може да променя своя размер с течение на времето, но това също е напълно логично отражение на променящите се времеви предпочитания на всеки един човек. Ако обемите на изтъргуваните стоки спадат поради задържането на налични средства от потребителите, има очевидни предпоставки за спад в икономическия растеж. Зад тези индивидуални решения има логични причини, свързани със субективните предпочитания и прогнози на



всеки индивид и на всяка фирма. Именно динамиката на индивидуалните парични салда може да ни насочи към проблемите в икономическия процес и да даде важни сигнали за пазарното разпределение на ограничените ресурси.



Фигура 1. Динамика на парите в обращение за икономиката на САЩ през периода 1990-2021 г. в млрд. USD

Източник: [www.stlouisfed.org](http://www.stlouisfed.org) (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2021)

Съществуват редица несъстоятелни аргументи, свързани с възможността част от хората да не потребяват. Срещат се хипотези, че е възможна предварително поставена цел за дебалансиране на търговския процес. Друг подобен случай е възможността някои хора до такава степен да имат склонност да не потребяват, че дори изцяло да ограничат ползването на пари. Навлизането в полето на крайни субективни сценарии, както и невъзможността да се преустанови изцяло ползването на определено минимално количество от наличните пари, показва липсата на адекватно теоретично и емпирично обяснение на тезата, че натрупването на средства от икономическите субекти е негативното явление.

Отлагането на текущо потребление е един напълно естествен процес, който не изключва негативни ефекти за определени участници в икономическия кръгооборот за определен времеви период. Подобни ефекти обаче са съсредоточени в краткосрочен план, защото те не водят до изкривяване на конкуренцията или до административно изключване на определени икономически играчи. Напротив, конкуренцията не изчезва, следователно не изчезва и стремежът за повишаване на ефективността и ефикасността на пазарните участници.

Един от най-важните икономически закони в сферата на паричната теория е, че всяко едно количество на парично предлагане се използва в своята максималната степен, от което следва, че не може да очакваме повече икономическа и социална ползност чрез увеличаване на предлагането на пари. Това е така, защото нивото на паричното предлагане е неутрална детерминанта за пазара, следователно при всяко ниво на парично предлагане реалната икономика ще се приспособи. Дори да наблюдаваме парично задържане (hoarding) или освобождаване от пари (dishoarding), относителните цени непрекъснато ще се променят под влияние на търсенето и предлагането. Това е един непрестанен процес. Нивата на натрупване и разходване се променят непрекъснато, защото времевите предпочитания на всеки човек често се променят.

Предложения за фиксиране на нивата на натрупване на средства са неестествени и технически неизпълними. Не е възможно по естествен път да се решат въпросите какви стандарти ще обособят налагането на подобни лимити за всички. Как и защо трета страна ще има становище за това, че някои хора трябва да потребяват повече на месец, а други – по-малко? Стигне ли се до подобни опити, резултатите ще са съпътствани от сериозни проблеми в съотношенията потребление-спестявания и репресия върху личните свободи.

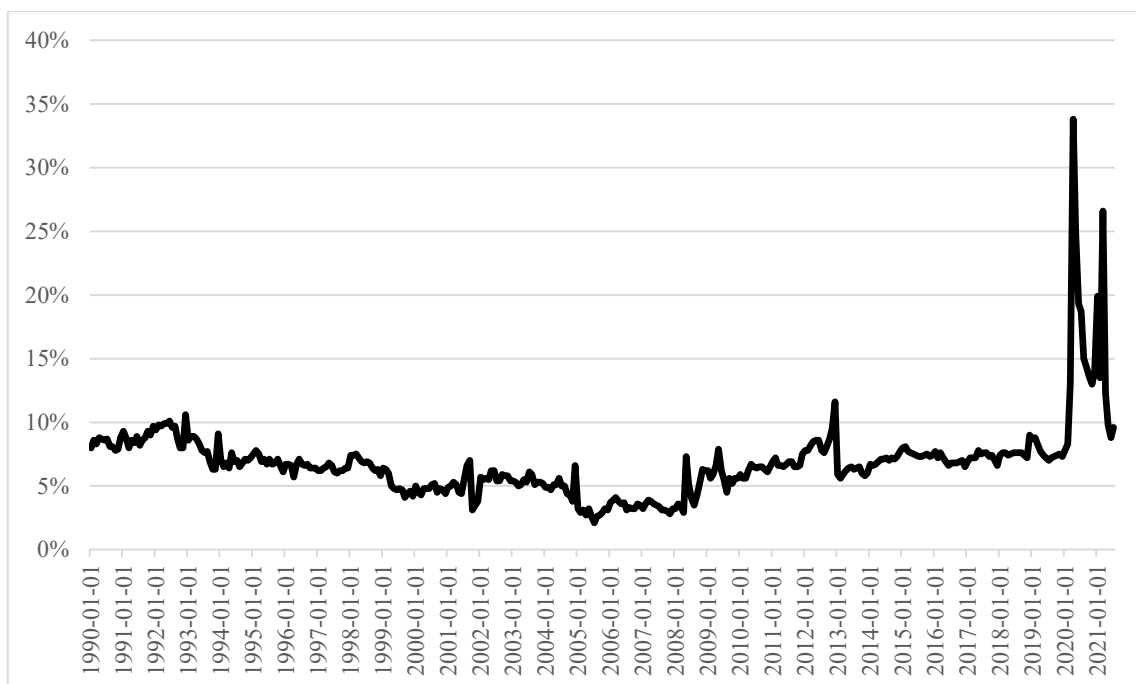
## **2. Паричното натрупване и паричното задържане и влиянието им върху основните макроикономически индикатори**

От методологическа гледна точка е важно да се направи дефинитивната разлика между понятията натрупване на пари (hoarding) и задържане на пари (holding). С цел избягване на противоречиво тълкуване на тези понятия, в настоящия доклад българският превод ще се използва заедно с оригиналните понятия на английски. Може да се каже, че разликата между двете посочени понятия е чисто субективна. Според едни икономисти даден икономически субект може да държи в себе си прекомерно количество налични пари, а според други той може да държи в себе си по-малко количество, отколкото е нормално. Тоест липсва стандарт в количественото определяне на понятията прекомерно и нормално по отношение на поддържаните парични наличности. Ето защо от философска гледна точка е твърде некоректно да се прави опит за количествено изчисляване на средните нива на паричното натрупване, при които се постига желаният икономически растеж. Тук възникват и въпросите дали натрупването на пари влияе и ако да с каква тежест върху икономическия растеж, как дефинираме целевите му нива, от кого той е желан в тези размери, а не в други. Кой е стандартът, по който мерим подобни въпроси отново е бариера пред следването на здравата икономическа логика, базирана на човешкото действие, а не на законите на математиката или физиката. Дали дадено ниво на парично салдо се дефинира като просто парично задържане (holding) или като патологично парично натрупване

(hoarding), зависи от всяко едно лично предпочитание и от всеки един конкретен случай.

Мизес споделя, че „Това, което наричаме натрупване (hoarding) представлява достигане на много високи нива на кешовите наличности, които според личното мнение на някой изследовател се приема за извън рамките на нормалното и адекватното. Въпреки това, натрупването на пари е просто поддържане на определено количество пари. Натрупаните пари все още са си пари, които служат за същите цели, за каквито цели служат и кешовите наличности в количества, определяни като „нормални“ (Mises, 1949, p. 399).

Дали причината ще е с цел спестяване за по-лоши дни или с цел по-голямо бъдещо потребление е изцяло индивидуално решение. Непрекъснато променящата се среда около нас ни поставя в различни условия, които често изменят нашите предпочитания и прогнозите ни за бъдещето. Промените в паричното салдо на всеки човек не могат да бъдат вкарани в рамки на нормално и адекватно. Обективните факти, че в даден момент според субективните си преценки субектите решават да поддържат повече налични средства не може да се обвързва с антисоциални действия или бездействия.



Фигура 2. Динамика на личните спестявания в САЩ като дял от разполагаемия доход за периода 1990-2021 г.

Източник: [www.stlouisfed.org](http://www.stlouisfed.org) (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2021)

Не е коректна критиката свързана с обвързването на натрупването на пари и „паричната циркулация“, което се смята за фактор, който влошава икономическото развитие. Всяка една, дори и незначителна, сума пари е притежание на някой от участниците в пазарната икономика. Процесът на

разплащане по дадена търговска или финансова операция се извършва за много кратко време, като дори и по време на прехвърлянето на парите от един субект към друг, парите имат ясно определена собственост.

В нито един момент парите не са извън физическите или фирмените парични баланси. В нито един момент парите не са в имагинерното състояние на „циркулация“. Парите могат да са в процес на клиринг и сетълмент, дори връщайки се в миналото те са пренасяни чрез кораби и самолети от едно място на друго, но отново това по никакъв начин не означава, че се губи контролът и собствеността върху тях. Дори и да бъдат откраднати, парите отново не са в неутралност, а част от паричното салдо на човекът, който ги е откраднал. В миналото това е бил пиратът, а в днешно време това може да е и финансовият хакер.

В този дебат е важно да се отбележи и позицията на американския икономист Ървинг Фишер (Fisher, 1913, pp. 49-57), който разглежда структурата и количествената промяна в търсенето на пари и тяхното натрупване. Първият процес е обвързан с паричната циркулация на определено място, но която протича като постоянен процес. При второто явление на натрупване на парите, те стоят без определена цел (*idly*) извън циркулация. Всъщност подобни тези са напълно несъстоятелни, защото не съществува такова понятие като непрекъснатата циркулация и конкретни места, където парите са в постоянно движение.

Промяната в предпочитанията за натрупване на налични средства е процес, който води до повишаване на реалната стойност на държаните парични наличности и на паричната единица. Ефектът върху икономиката от текущото натрупване на повече налични пари, спрямо предходни периоди, ще е свързан с определена динамика на потребителските цени. Спадът при някои от тях в даден момент и с определен размер представлява и същността на повишаването на реалната стойност на наличните непохарчени днес пари. Дефлационните ценови процеси от своя страна имат своите положителни ефекти върху по-ефективното разпределение на ресурсите и реструктурирането на икономиката като цяло.

Целенасоченото натрупване на пари се обуславя и от наличието на спестовен елемент при почти всеки човек. Заделянето на различни по размер парични суми за времената, когато човек ще е извън работоспособност е не просто естествено, а важна част от адекватното управление на личните финанси. По-възрастните хора или тези с по-голям потенциал от здравословни проблеми не просто трябва да мислят за натрупването на средства, а задължително да го правят. Причините да се заделят регулярно пари са свързани и с изграждането на резерви при бъдещи негативни икономически обстоятелства. Пример за подобни събития са цикличните или структурните кризи, когато може да се понесат сериозни загуби при инвестиции на пазара на акции или рискови проекти в реалния сектор.

## **Заклучение**

Аргументите, представени в настоящия доклад, водят до извода, че натрупването на пари в индивидуалните парични баланси не влияе негативно на икономическото развитие, в частност върху търговската активност на различните икономически субекти. Този процес не води до промяна в реалния доход, капиталовата структура, собствеността, следователно е неутрално явление за реалните икономически процеси.

Натрупването на средства е индикатор, че човек би пренебрегнал облагоите от потреблението на стоки и услуги днес за сметка на бъдещо потребление. Това е индивидуален избор, който в повечето случаи е труден за взимане, защото бъдещето е изпълнено с неизвестности. Съществува риск от загуба на натрупаните средства, дори и държани на места с високо ниво на сигурност. Разбира се, най-вероятният риск е свързан със загуба на покупателната способност поради налична и постоянна инфлация.

В контекста на ефекта на натрупването, възможността за генериране на по-големи спестявания е положителна характеристика за дадена икономика. Ако повече хора имат възможността да заделят пари това означава, че генерират доход над техните текущи потребителски нужди. Това от своя страна е признак за висока ефективност при разпределението на ресурсите, технологичен прогрес, както и развитие на реалното производство и търговия в условия на понижаващо се парично предлагане.

Ако централната банка предприеме политика на увеличаване на паричното предлагане с цел да предотврати ефекта на натрупване на пари, със сигурност ще се създадат редица икономически дисбаланси. Освен, че подобно манипулиране на парите води до създаването на редица взаимнообвързани ефекти, като ръст при определени потребителски и производствени цени, създаване на бизнес цикъл, разширяване на неравенството при доходите, подобна политика може да донесе дори и по-голямо количество пари, което да се заделя като спестявания, спрямо периода преди паричната експанзия. Следователно, правителствата и централните банки нямат аргументирано доказателство за предприемането на действия по увеличаване на паричното предлагане.

## **Използвани източници**

Beins, B. (2012). *APA Style Simplified: Writing in Psychology, Education, Nursing, and Sociology*. New York: Wiley-Blackwell.

Board of Government of the Federal Reserve System. (2020, March ). Board of Government of the Federal Reserve System. Retrieved from [federalreserve.gov](https://www.federalreserve.gov/): <https://www.federalreserve.gov/>

Federal Reserve Bank of St. Louis . (2021, March). Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from [stlouisfed.org](https://www.stlouisfed.org/): <https://www.stlouisfed.org/>

Fisher, I. (1913). *The Purchasing Power of Money*.

Hülsmann, J. G. (2008). *The ethics of money production*. Ludwig von Mises Institute.

Mises Institute. (2020, March ). Mises Institute. Retrieved from [mises.org](https://mises.org/): <https://mises.org/>

Mises, L. v. (1949). *Human Action*. Yale University Press.

Богданова, М. (2020). Университетските бизнес модели при управление на кризи. *Бизнес управление*(4), 37-48.

# ВЛИЯНИЕ НА КОЕФИЦИЕНТА P/E И ДИВИДЕНТНАТА ДОХОДНОСТ ВЪРХУ ЦЕНИТЕ НА АКЦИИТЕ НА БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР

Докторант Владислав Любенов<sup>1</sup>

**Резюме:** В настоящия доклад е разгледана връзката между годишната доходност на избрана извадка от акциите в индекса SOFIX и коефициентите P/E и доходност от дивиденди на същите акции. Чрез метода на линейната регресия са отхвърлени или приети хипотези за зависимостите между възвращаемостта от индивидуалните акции и изследваните коефициенти. Достигнати са различни резултати от направените тестове, които дават представа за степента на отражение на печалбите и дивидендите от акциите върху пазарната им цена.

**Ключови думи:** SOFIX, P/E, дивиденди, БФБ  
**JEL:** G12, G14

## IMPACT OF THE P/E RATIO AND THE DIVIDEND YIELD ON THE SHARE PRICES ON THE BULGARIAN CAPITAL MARKET

Vladislav Lyubenov, PhD Student<sup>1</sup>

**Abstract:** This paper examines the relationship between annual returns on a selected sample of shares in the SOFIX index and the P/E and Dividend Yield ratios of the same shares. Hypotheses on the dependencies between the return on individual shares and their valuation ratios have been tested by using the method of linear regression. The tests performed show different results, which give an outlook of the degree of impact of earnings and dividends from stocks on their market price.

**Key words:** SOFIX, P/E, Dividend Yield, BSE  
**JEL:** G12, G14

### Въведение

Целта на анализирането на коефициента P/E при оценяване на акции е да бъде направена количествена съпоставка между пазарната цена и печалбата. Ниски стойности на коефициента означават евтина пазарна цена за акция с висока икономическа производителност. Високи стойности на P/E показват скъпа акция, т.е. пазарната цена е висока в сравнение с това, което дружеството емитент реализира като чиста доходност. Спрямо тази логика се предполага, че евтините акции ще донесат висока доходност поради реалната икономическа производителност на дружеството. За скъпите акции

---

<sup>1</sup> E-mail: vl.lyubenov@mail.bg, СА „Д. А. Ценов“.

се твърди обратното. Начинът на тълкуване на коефициента на доходност от дивидентите е сходен, но разликата е, че той показва по-добра оценка при по-високи стойности. Това означава, че акцията е по-евтина, когато дивидентът от нея сравнен с цената и е по-висок.

Въпреки на пръв поглед ясните сигнали на P/E и доходността от дивиденти при оценяването на акции тълкуванието на коефициентите не е еднозначно. Последното десетилетие на американския капиталов пазар показва ясно, че е възможен стабилен растеж на акции с висока P/E и ниски или дори никакви дивиденти. Ярък пример за това са акциите FANGM, които показва значителни ценови ръстове при отрицателни оценки от много анализатори, следящи фундаментите.

На фона на развитието на световната ситуация има недостиг на научни изследвания в областта на българския капиталов пазар, насочени към фундаменталното оценяване чрез P/E и доходност от дивиденти. С този доклад се цели придаване на яснота относно влиянието на разглежданите коефициенти върху пазарната стойност на акциите на БФБ.

Представени са резултати от серия регресионни анализи, чрез които се проверява дали движението на акциите съвпада с очакваното от анализа на коефициентите P/E и доходността от дивиденти. Обект на изследване са дружества от типа „*blue chips*“ сегмента на борсата, които са част от индекса SOFIX. Времевият обхват на изследването е от 2010 г. до 2020 г.

## **1. Предходни изследвания и литература**

През 1988 г. и 2001 г. Шилър и Кембъл провеждат два типа изследвания, които силно защитават тезата, че дългосрочната перспектива на съвкупното движение на акции на американската фондова борса е в пряка зависимост от коефициентите за оценка P/E и доходност от дивиденти. През 1988г. (John Y. Campbell, 1988) те използват VAR (Vector Auto-Regression), за да докажат зависимост между коефициентите и бъдещата възвращаемост на широкия индекс за американския пазар. Шилър и Кембъл (Campbell, 2001) издават публикация пряко следствие от пика на балона на технологичните акции през 2000 г., в която защитават надеждността на традиционния метод за оценяване чрез коефициенти. В нея те използват регресията като основен метод и проследяват тенденцията на коефициентите на клонене към техните средни стойности. Авторите стигат до заключението, че коефициентите за оценяване на акции следват предвидимост, която позволява индуциране на прогноза за цената и съответно бъдещата възвращаемост чрез правилното предвиждане на печалби и дивиденти на дружествата емитенти на акции и дори на пазара като цяло.

Симеонов, Николаев и Тодоров (Симеонов С. &., 2020) провеждат изследване за влиянието на макроикономически фактори върху борсовия оборот и борсовия обем на БФБ. След съставяне на няколко многофакторни мо-

дела и достигане до резултати, те достигат до извода, че стойността на широкият индекс VGBX40, цената на среброто и лихвените равнища са от основно значение за борсовата активност. От данните за регресиите и изведените статистически показатели се вижда, че борсовите обем и оборот са пряко корелирани с цената на акциите, измерена от широкия индекс. За целите на настоящото изследване може да се възприеме и реципрочният извод, който също е доказан спрямо направените изчисления – цената на акциите се влияе пряко от борсовата активност.

## **2. Методология на изследването, източници на данни и резултати**

### *2.1 Методология*

С настоящото изследване се цели доказването или отричането на лична зависимост между възвращаемостта за период от една година и коефициентите P/E и доходност от дивиденди. За едногодишен период на възвращаемостта е приет периода от 03.01 на съответната година до същата дата на следващата година. Използването на мартенските стойности вместо януарските цели избягването на възможна наличност на „януарския ефект“ при търгуването на акциите обект на изследването. Годишното изменение е изчислено като процентното изменение на цената между месечните данни за март месец в съответните години. Така се съпоставят съответно коефициента от годината и доходността през предстоящата година като се подлага на тест хипотезата за възможността коефициентът да предвижда възвращаемостта на годината след неговото отчитане.

$$Return_t = \frac{Price_{t+1}}{Price_t} - 1. \quad (1)$$

За изследване на зависимостта между възвращаемостта и коефициентите е използван методът на линейната регресия. Регресията има следното уравнение:

$$y = \alpha + \beta x + \varepsilon, \quad (2)$$

където стойностите на  $y$  са годишните доходности и стойностите на  $x$  са съответно коефициентите P/E и доходност от дивиденди.  $\varepsilon$  е случайната грешка в модела.

Хипотезите, които регресията доказва или отрича, са следните:

$H_0: \beta=0$ , следователно няма линейна зависимост между  $y$  и  $x$ , т.е. изследваният в регресията коефициент не предвижда годишната възвращаемост.

$H_1: \beta \neq 0$ , следователно има линейна зависимост между  $y$  и  $x$ , т.е. изследваният в регресията коефициент предвижда годишната възвращаемост.

Приет е подходът за изследване на всяка акция от избраната извадка поотделно, т.е. направени са по две регресии съответно за двата коефици-



ента като се цели извличане на изводи за общата приложимост на оценъчните коефициенти на база на индуктивен подход, който сравнява отделните резултати.

## 2.2 Използвани данни

В изследването са включени акции компоненти на индекса SOFIX, които имат поне десетгодишна история на БФБ. Включени са: „Аванс Терафонд“ АДСИЦ, „Еврохолд България“ АД, „Софарма“ АД, „ТБ Централна кооперативна банка“ АД, „Химимпорт“ АД, „Доверие Обединен Холдинг“ АД, „Фонд за недвижими имоти България“ АДСИЦ, ТБ „Първа Инвестиционна Банка“ АД и „Албена“ АД. Акциите, които са включени в SOFIX след 2010 г., не са разглеждани в доклада поради непокриване на времевия диапазон на изследването.

За цената на акциите са използвани месечни данни от *investing.com*. Възвращаемостта е изчислена от автора. Данните за коефициентите са набрани от *infostock.bg*. Поради липсата на данни за коефициентите на „Аванс Терафонд“ АДСИЦ и „Фонд за недвижими имоти България“ АДСИЦ в общодостъпните източници, бяха направени изчисления на автора като беше взет предвид сплита на акциите на „Фонд за недвижими имоти България“ АДСИЦ. За изчисленията беше използвана мартенската цена за съответната година и данни за brutния дивидент и чистата печалба, предоставени от *infostock.bg*.

Всички използвани стойности по отношение на печалби и дивиденди за всички дружества са счетоводните стойности, които са посочени във финансовите отчети на дружествата. Не са правени никакви корекции по стойностите.

## 2.3 Резултати от изследването

В таблица 1 са синтезирани показателите за значимост на направените регресии за отделните акции. Не бяха зачетени резултати в случаите, при които липсва достатъчен брой стойности за положителна печалба или съответно дивидент. От деветте акции в извадката седем бяха изследвани за зависимост между годишна доходност и Р/Е и шест за зависимост между годишна доходност и доходност от дивиденди. Във фигура 1 са изведени графиките на статистически значимите регресии като са посочени съответно реалните стойности, със синя права линия са посочени регресионните стойности и с черна права линия е посочена средната аритметична от реално наблюдаваните стойности на коефициентите.

От всички регресии от типа прогнозиращи годишната доходност чрез Р/Е най-добри резултати показва тази на „Химимпорт“ АД. Тя има достатъчно висока степен на значителност и същевременно показва очаквания от теорията резултат за обратна зависимост между коефициента и доходността, т.е. по-ниският коефициент означава по-евтина акция и оттам по-висока

очаквана бъдеща доходност от капитализация. Регресиите за „Софарма“ АД и „Аванс Терафонд“ АДСИЦ са на ръба между значимост и незначимост. След подробен оглед на данните за двете акции се забелязва силно влияние на няколко стойности в посока на намаление на значимостта на общия резултат, т.е. акциите следват описаната в регресия тенденция през значителна част от периода, но няколко крайни стойности са непредвидими и биха могли да бъдат сметнати за случайни от гледна точка на методите на текущото изследване. При регресията на „Софарма“ АД се потвърждава обратна зависимост между доходността и коефициента Р/Е подобно на „Химимпорт“ АД. Балансовата печалба на „Софарма“ АД е изследвана от Любенов (2020), където е дадена аргументирана оценка за финансовата и счетоводната политика на дружеството и са направени изводи чрез аналитичен подход, които са в съвпадение с резултатите от емпиричния подход, приет в това изследване.

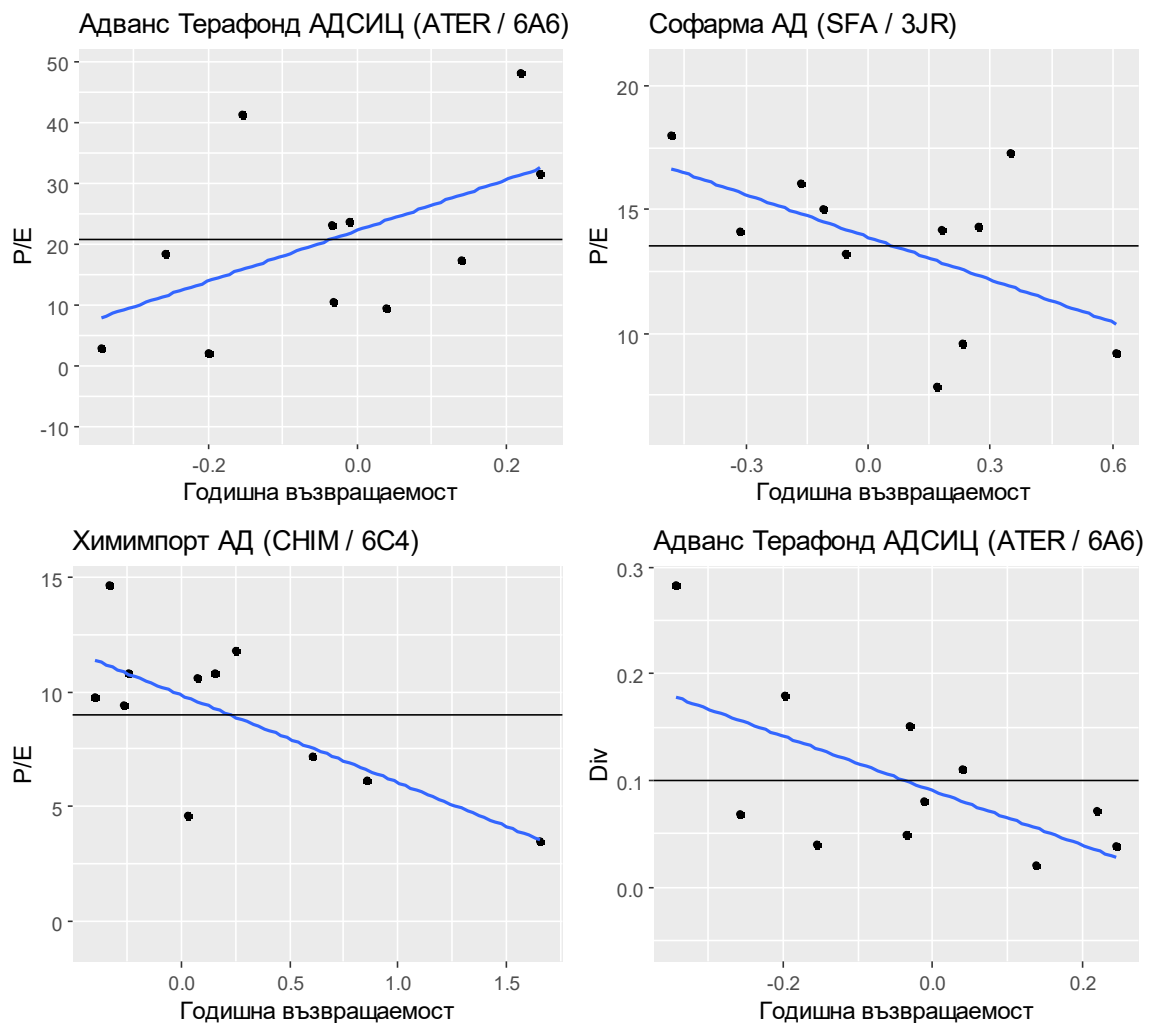
Таблица 1. Значимост на регресионни стойности

<b>Значимост на регресия на годишната доходност от Р/Е</b>				
<b>Име на компанията</b>	<b>Код</b>	<b>Adjusted R-squared:</b>	<b>F-statistic:</b>	<b>p-value:</b>
Аванс Терафонд АДСИЦ	ATER / 6A6	0.2074	3.617	0.08962
Софарма АД	SFA / 3JR	0.222	3.853	0.08126
ТБ Централна кооперативна банка АД	CCB / 4CF	-0.08262	0.2368	0.6382
Химимпорт АД	CHIM / 6C4	0.44	8.857	0.01555
Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ	BREF / 5BU	-0.1156	0.1709	0.6917
ТБ Първа Инвестиционна Банка АД	FIB / 5F4	-0.05337	0.4933	0.5002
Албена АД	ALB / 6AB	-0.1294	0.1979	0.672
<b>Значимост на регресия на годишната доходност от дивидентите</b>				
Аванс Терафонд АДСИЦ	ATER / 6A6	0.3231	5.773	0.03972
Еврохолд България АД	EUBG / 4EH	-0.06613	0.6278	0.4641
Софарма АД	SFA / 3JR	0.07057	1.607	0.2454
Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ	BREF / 5BU	0.199	3.484	0.0948
Албена АД	ALB / 6AB	-0.04089	0.725	0.4272

Източник: изчисления на автора

Любенов намира аргументи за несъвпадение на целите счетоводната политика с целите на борсовия и финансовия анализ по отношение на отчетената счетоводна печалба като в частност се акцентира на субективността при отчитането на печалба от оценки и преоценки. Тази аргументация съвпада с намереното от текущото изследване по отношение на наличното, но ограничено свойство на коефициента Р/Е да бъде прогнозна стойност за бъдещата възвращаемост от акцията. Резултатите при изследването на „Ад-

ванс Терафонд“ АДСИЦ са с подобна степен на значимост както при „Софарма“ АД. Разликата е, че регресията предвижда права зависимост между доходността и коефициента. Това означава, че когато разглежданата акция е по-скъпа има значителна вероятност да се оскъпи – противоположно на приетия принцип за прилагане на коефициента P/E при оценки с цел инвестиционно решение. Такова поведение на цената спрямо фундамента би могло да се тълкува като следване на тренда в пазара – когато цената се покачва, инвеститорите предполагат, че ще се качи още и купуват повече от акцията въпреки факта, че вътрешната стойност не расте със същия темп.



Фигура. 1. Значими регресии от изследването  
Източник: изчисления на автора

По отношение на регресиите, прогнозиращи годишната доходност в следствие на фактор коефициента доходност от дивиденди, има само една значителна регресия, която дава много добри резултати за достоверност – тази на „Адванс Терафонд“ АДСИЦ. Тя пак посочва тенденция, която про-

тиворечи на принципа на приложение на финансовите коефициенти в борсовото оценяване – според резултатите по-високият дивидент, изчислен като процент от цената, прогнозира по-ниска доходност. Обяснението е свързано с това, че не дивидентите като знаменател на коефициента предхождат и определят бъдещата цена, а цената е основния измерител, който определя стойността за бъдещия период на коефициента, което прави анализа на знаменателя нерелевантен.

На фона на изводите до момента трябва да бъде обърнато внимание на факта, че от трите дружества със значим резултат от регресиите „Аванс Терафонд“ АДСИЦ е единственото със значително увеличение в цената между началото и края на изследвания период. При другите две дружества с очакваната обратна зависимост между доходността и коефициентите се наблюдава сравнително плоска възвращаемост.

Всички други регресии имат много ниски показатели на значимост, което означава приемане на нулевата хипотеза и следователно отричане на съществуването на линейна зависимост между фактор и прогноза. Трябва да се спомене влиянието на естеството и вида на акциите върху способността им да бъдат анализирани чрез едни или други коефициенти. Голяма част от изследваната извадка се състои от акции на дружества от непроизводствения сектор включително банки и дружества с основна дейност инвестиции в недвижимо имущество. При разглеждането им не трябва да се пренебрегва ефекта на цената на притежаваните активи върху цялостната стойностна оценка на дружеството. Банките се влияят стойностно от лихвените проценти и ликвидността, фирмите с основна дейност инвестиции в недвижими имоти от цените на пазарите, на които оперират. Въпреки това стандартната теория не отрича приложимостта на коефициенти за Р/Е и доходност от дивиденти в оценката на такъв тип дружества. Възможно е наличието на изключително бърза преоценка от инвеститорите спрямо промените във вътрешната стойност на компаниите, предизвикани от динамиката на пазарите за активите им.

Не може да не се спомене ниският обем при покупко-продажба на акции на БФБ като фактор, допринасящ за пазарна неефективност. Съществува напълно възприемчива възможност за това недостатъчния брой сделки да създават отклонение от фундаментите, т.е. пазарът е неспособен да даде правилна оценка на вътрешната стойност поради ниското участие.

### **Заклучение**

Изследването води до извода, че коефициентите Р/Е и доходност от дивиденти имат ниска степен на влияние върху доходността на акциите през годината следваща отчитането на коефициента за повечето от изследваните акции. От всички наблюдения само две показват признаци на движение, съобразено с техните Р/Е – тези на „Софарма“ АД и „Химимпорт“ АД. Общите им характеристики са следните:

- те са на акции на дружества от индустриалния сектор;;
- възвращаемостта от акциите през последното десетилетие е сравнително плоска, т.е. разликата в цената на акцията в началото и в края на десетилетието е ниска;
- акциите са достатъчно често търгувани на фондовата борса, за да е възможна достатъчно своевременна ефективна пазарна оценка.

„Аванс Терафонд“ АДСИЦ показва резултати на акция с растеж на цената, надхвърлящ този на фундаментите, което може да бъде тълкувано като възможност за печалба или като непредвидимост и риск в зависимост от прилаганата от инвеститора стратегия.

Основната причина за наличието на отрицателни резултати при другите наблюдения е, че цените на акциите на тези дружества не се движат в пряко следствие на печалбите или дивидентите, а са по-скоро отражение на друг тип факторни влияния.

#### **Използвани източници**

- Campbell, J. Y. (2001, April). Valuation Ratios and the Long-Run Stock Market Outlook: An Update. *Working Paper*. National Bureau of Economic Research.
- Infostock.bg*. (31 08 2021 г.). Извлечено от <https://www.infostock.bg/infostock/>
- Investing.com*. (31 08 2021 г.). Извлечено от <https://www.investing.com/>
- John Y. Campbell, R. J. (1988, July). The Dividend-Price Ratio and Expectations of Future Dividends and Discount Factors. *The Review of Financial Studies*(3), pp. 195–228.
- Patev, P. &. (2004). Modelling and Forecasting the Volatility of Thin Emerging Stock Markets: The Case of Bulgaria. *Comparative Economic Research*.
- Любенов, В. (2020). Анализ и оценка на балансовата печалба на „Софарма“ АД за периода 2014 – 2018г. *Дипломна работа*.
- Симеонов, С. &. (2020). Изследване на факторното влияние върху активността на българска фондова борса. *Международна научна конференция посветена на 70-годишнината на Института за икономически изследвания при БАН*.
- Симеонов, С. (2015). Анализ на променливостта на борсовите индикатори на Българска Фондова Борса. *Десета научно-приложна конференция с международно участие инвестиции в бъдещето – 2015*.

# ВЪЗМОЖНОСТ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА МСП В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ

Докторант Даниел Данчев<sup>1</sup>

**Резюме:** *Пандемията от COVID-19, причини глобална икономическа криза с неясна продължителност и бизнесът трябва бързо да се приспособи към новите предизвикателства на пазара за да оцелее като търси възможности за развитие. Потенциален, тежък удар претърпяха малките и средни предприятия (МСП) в реалния сектор, които са гръбнакът на българската икономика. Европейската комисия и правителствата на национално ниво предприеха бързи действия за подпомагане на всички стопански субекти, които са засегнати в различна степен от предприетите мерки за борба с коронавируса.*

**Ключови думи:** МСП, пандемия, икономика, рецесия

**JEL:** M00, I18, P10, E30

## OPPORTUNITY FOR SUSTAINABLE SME DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF A PANDEMIC

Daniel Danchev, PhD Student<sup>2</sup>

**Abstract:** *The COVID-19 pandemic has caused a global economic crisis of uncertain duration, and businesses need to adapt quickly to new market challenges in order to survive by looking for development opportunities. The small and medium enterprises (SMEs) in the real sector, which are the backbone of the Bulgarian economy, suffered a potential, severe blow. The European Commission and governments at national level have taken swift action to support all businesses that are affected to varying degrees by the measures taken to combat the coronavirus.*

**Key words:** SMEs, pandemic, economy, recession

**JEL:** M00, I18, P10, E30

### Въведение

Бизнесът в България понесе тежки загуби от предприетите ограничителни мерки за борба с пандемията от коронавирус като се затвориха определени производства и услуги, сви се потреблението, редуцираха се глобалните доставки, а голямото търсене на основни суровини (дървесина, петрол, газ, пшеница и др.) на световните пазари за производството, доведе до чувствително покачване на техните цени. Глобалната икономическа рецесия доведе до много фирмени фалити у нас, друга част от бизнеса, ще трябва да се адаптира бързо към новите условия и бизнес модели за дигитално развитие, защото предприетите мерки от правителството могат да компенсират само част от понесените загуби.

---

<sup>1</sup> d\_danchev@eurostill.bg, СА „Д. А. Ценов“ гр. Свищов, катедра „Финанси и кредит“

<sup>2</sup> d\_danchev@eurostill.bg, SA ‘D. A. Tsenov’ – Svishtov, Finance and Credit Department

## 1. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД МЕНИДЖМЪНТА НА МСП В УСЛОВИЯТА НА КОВИТ -19

Въведените в национален и международен план извънредни мерки за борба с COVID-19 за запазване на живота и здравето на хората, оказват негативно въздействие върху бизнес и икономиката на България. Икономическата рецесия засяга тежко малките и средни предприятия (МСП), особено тези от реалния сектор и помощите, които представя правителството за подпомагане на бизнеса не могат да компенсират на 100% претърпените загуби, но олекотяват шоковия ефект на кризата. Различните политики на правителството за подкрепата на заетите в този сектор са насочени най-вече към спасяване на бизнеса и запазване на заетостта. Те включват преки парични помощи, финансиране с различен процент на самоучастие, различни финансови и данъчни облекчения за бърз рестарт на дейността след края на пандемията.

Към предизвикателствата, които предстоят пред фирмения мениджмънт и маркетинг, представени от Филип Котлър в началото на 21 век се отнасят : *навлизането „ в нова епоха - епохата на турбулентността, която се характеризира с периоди на ново дефинирана „нормалност“, изпъстрена с внезапни прояви на просперитет и спад, с по-резки и неочаквани икономически и климатични промени“* (Филип Котлър и Джон Каслионе, 2009, стр. 108). Тук трябва да добавим и глобалната криза от ограничителните мерки за борба с пандемията от коронавирус, чиято продължителност има непредсказуем хоризонт (Виж. фиг.1).



Фигура.1. Цикъл на хаотиката

Източник: Ф. Котлър и Джон Каслионе, Хаотика. Мениджмънт и маркетинг в епохата на турбулентността

Това са основните акценти, които представя Котлър с навлизането „в нова ера на хаотика и повишаваща се нестабилност, информационна революция, унищожителни иновационни технологии и все по-агресивна хиперконкуренция, където изграждането и внедряването на предупредителни механизми, които да успяват да уловят признаците на кризата, ще е жизнено важно за оцеляването на всяка бизнес организация“. (Филип Котлър и Джон Каслионе, 2009)

Това означава, че новите предизвикателства пред мениджмънта на МСП, ще изискват изграждането на по-точни механизми за управление, които да предвиждат настъпването и продължителността на определени локални и глобални кризи. Изграждането на такива *предупредителни механизми, според Ф. Котлър, които да долавят цикъла на хаотика и да адаптират бизнес стратегията към надвисналите рискове преди да е настъпил пълният хаос е задължително за оцеляването на всяка фирма.*

Мениджърите на МСП, които управляват и контролират дейността на фирмите, трябва да отчетат и балансират външната информация от изградените „*предупредителни механизми*“ за адаптация към „*цикличността на хаотиката*“ и „*вътрешната информация за тенденции и процеси във фирмената дейност, което ще им позволява постигане на много точни оценки на дейността и състоянието, чрез ефективно бизнес оценяване като основен индикатор за това, дали те следват своите цели и работят в интерес на собствениците и икономиката.*“ (Александър Ганчев, Нигохос Канарян, Владимир Сиркаров, Любомир Димитров, 2018, стр. 20)

Става все по трудно за мениджърите при изграждането на такива механизми и такава система за управление, която „да определи какви продукти, процеси и звена от дейността, ще влияят върху нейната ефективност. Управленската система трябва да отчети и анализира съвкупността от показатели като балансира между външни отчетни данни и вътрешните характеристики на организацията на бизнеса, иновациите и развитието.“ (Светослав Илийчовски и Венцислав Перков, 2016, стр. 200-201)

Мерките за борба с пандемията от коронавируса, нарушават бързо баланса между развитието на глобалната икономика, иновационните технологии, контролни механизми на институциите и здравето на работниците и служителите. Бързото адаптиране на фирмите, чрез изграждане на ефективен стратегически мениджмънт за преодоляване на тези неблагоприятните условия, ще гарантира тяхното устойчиво развитие.

Икономическата криза, свързана с пандемията удря най-силно реалния сектор, който търпи големи загуби, заради спирането на дейността на голяма част от фирмите (туристически агенции, вериги ресторанти, барове и кафенета и др.) Въпреки бързите и решителни действия на правителствата от края на 2019г. и началото на 2020г. за борба с Ковид-19 и подпомагане на бизнеса и домакинствата, ударът върху европейската икономика и в частност към малките и средни предприятия е много тежък. Това поставя Европа



в рецесия през цялата 2020г. като краткосрочен характер на ограничителните мерки и помощи към бизнеса и населението от правителствата имат за цел да подобрят адаптацията и възстановяването на икономиката след края на пандемията. Честите кризи, климатичните промени и екзогенни шокове като Ковид-19, влияят силно върху бизнес цикъла и изисква активна правителствена подкрепа за адаптиране на МСП към новите социално-икономически реалности и по добра финансова устойчивост.

„Мениджърите могат да използват различен набор от инструменти и техники на финансовия анализ за изследване, оценяване, определяне и оптимизиране на своите решения за постигане на финансова устойчивост.“ (Андрей Захариев, Величко Адамов, Джони Холст, Нигохос Канарян, Александър Ганчев, 2006, стр. 54). В условията на пандемия, при въвеждането на такива ограничителни мерки за дейността на фирмите, при борбата с коронавируса е невъзможно МСП да се справят сами с кризата.

Има няколко общи политики за предприемане на икономически мерки за борба с кризата, които се провеждат в европейските страни за подпомагане на бизнеса в Европа. Те могат да се обособят в няколко важни направления:

- финансова подкрепа на засегнатите малки и средни предприятия за запазване на добра ликвидност, което включва краткосрочни финансови помощи или държавни гаранции за изгодно банково кредитиране, данъчни облекчения и разсрочване на данъчни и осигурителни плащания, както и отлагане с няколко месеца на крайните срокове за някой данъчни плащания;
- финансови мерки за овладяване на кризата в здравната и социална сфера;
- мерки за запазване на работни места и доходи на засегнатите от кризата работници и служители, заети в реалния сектор;
- помощи от европейски фондове за борба с Ковид-19.

Цената, която плаща европейската икономика и в частност икономиката на България за борба с коронавируса е много висока. През 2020г. това наложи реструктуриране на бюджетите на почти всички европейски държави за посрещане на новите предизвикателства с непредвидени бюджетни разходи за справяне с епидемията. Мерките за подпомагане на бизнеса не могат да компенсират регистрираните загуби от МСП, но спомагат да облекчат шоковия удар и за по-бърза адаптация към новите реалности, с неясен времеви хоризонт. За целта – най-ефективното подобряване на ликвидността за МСП, засегнати от кризата може да се постигне, чрез засилване на политиката за държавни гаранции по преференциални кредити през Българската банка за развитие (ББР).

## **2. СТРУКТУРНА ИКОНОМИЧЕСКА РЕФОРМА – ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ИНОВАЦИОННИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА МСП В БЪЛГАРИЯ**

Динамичното развитие на МСП в България през периода 2009-2019г. беше нарушено с настъпването на пандемията от коронавирус, която вкара в рецесия европейската и в частност българската икономика. Сравнително стабилни, МСП показаха добра финансова устойчивост на фона на строгите ограничителни мерки за борбата с Ковид-19. Това се случва благодарение на реализирането на няколко важни проекта преди кризата, които повишават значително техния иновационния потенциал. Това са:

- проект за „Повишаване на иновационния капацитет на малките и средните предприятия (МСП)“ (SME Innovation Capacity Boost - SMEInnoBoost), който се реализира в рамките на транснационалната програма „Балкани - Средиземно море 2014 - 2020“. Успешното реализиране на Проекта спомага за повишаването на транснационалния иновационен капацитет на МСП и за създаването на устойчиви мрежови формации, иновационни клъстери с други МСП от Балкано - Средиземноморския регион, за да се споделят ноу-хау и да се разработят тристранни партньорства и иновативни производства. По този проект Националният статистически институт (НСИ) като партньор, разработва Система за самооценка на предприятията (SAT). Тази система дава възможност да се определят качествата на тестовото предприятие и неговата способност за внедряване на иновативни продукти и услуги. В началото на 2016 г. Националният статистически институт разработва проект „Статистика на фамилия бизнес“ по Споразумение за субсидия с Европейската комисия № 692654 от 18.12.2015 година. Възложител на проекта е Европейската изпълнителна агенция за малки и средни предприятия (EASME), който трябва да бъде изпълнен в рамките на Програмата за конкурентоспособност на предприятията и МСП, 2014 - 2020, приета с Регламент (ЕС) № 1287/2013 на ЕП на Съвета от 11 декември 2013 г;

- програмата ОПИК 2014-2020 г., която представя мерки за отстраняване на пречките пред МСП за въвеждане на иновациите като оказва влияние върху подобряването на достъпа до целево финансиране на специфични категории предприятия генериращи продукция с висока добавена стойност;

- през 2015г. НСИ участва в Проект „Статистика на фамилия бизнес“, финансиран от Европейската комисия за провеждане на статистическо изследване, с конкретни данни за потенциала на фамилия бизнес, като основната цел е подкрепа и популяризирането му - съгласно Законодателния акт за малкия бизнес. Получените резултати по този проект се представят в доклад на НСИ до Европейската комисия.

За периода преди пандемията МСП регистрират по-висок ръст на добавената стойност от този на големите компании - над 10% годишно. Подкрепата за пренастройване на техния бизнес към високотехнологични производства и

услуги с интензивно използване на научните постижения, значително увеличава и приноса на сектора и към заетостта, като тенденцията се наблюдава още през 2009 г., когато МСП у нас осигуряват работа на 76% от всички заети в страната. Очакванията са тази тенденция да се запази и през следващите десет години, с преодоляването на кризата, предизвикана от Ковид-19.

Най-засегнати от ограничителните мерки за борба с пандемията от коронавируса са малките и средни предприятия, работещи в реалния сектор (фирми, чиито производства зависят от глобалните вериги за доставки, ресторантьорство, хотелиерството, туристически агенции и оператори и т.н.). Кризата доведе до нарушаване на доставките и повишаване на цените на основни суровини и материали. Това поставя бизнеса под риск да се справи с новите предизвикателства на времето в условията на пандемия. Навлизането на България в политическа криза задълбочава проблемите пред малките и средни предприятия със забавянето да се представи пред Европейската комисия, Плана за възстановяване и устойчивост, който трябва да осигури безвъзмездно финансиране до 2026г. в размер на 12.6 млрд. лв. за важните реформи в бизнеса, свързани с преминаването към високоефективно, екологично производство и дигитализация.

Правителствена подкрепа, ще подобри ликвидната на МСП, след кризата като се съчетае с реално увеличаване на държавните гаранции по преференциални кредити, чрез търговските банки и Българската банка за развитие (ББР).

Дигитализирането на малкия и среден бизнес и внедряването на ИТ специалисти, ще подпомогнат за бързото му адаптиране към новите реалности на пазара, след кризата. Надеждите за бързо възстановяване на МСП може да се реализира с представения от министерството на икономиката проект на програма "Конкурентоспособност и иновации в предприятията" 2021-2027г. Този проект може да се разглежда като важна част от стратегическите програмни документи на Република България за „осъществяването на индустриална и цифрова трансформация на българската икономика, чрез ефективно управление на средствата от фондовете на Европейския съюз за програмен период 2021-2027 г.“

Успешното реализирането на този Проект, ще подпомогне решително, възстановяването на малките и средните предприятия в България от кризата, които са приоритет на програмата, която е структурирана в два приоритета<sup>3</sup>:

- ◆ **Приоритет 1** „Иновации и растеж“ и
- ◆ **Приоритет 2** „Кръгова икономика“,

Тези приоритети си поставят основни цели, които съвпадат с целите на европейската политика за подпомагане на предприятията на европейско ниво, които могат да се представят в две направления<sup>4</sup>:

---

<sup>3</sup> Виж програма на министерството на икономиката – „Конкурентоспособност и иновации в предприятията“ 2021-2027г.

<sup>4</sup> Виж програма на министерството на икономиката – „Конкурентоспособност и иновации в предприятията“ 2021-2027г.

◆ **Цел на политиката 1** - изграждане на по-конкурентоспособна и по-интелигентна европейска икономика, чрез насърчаване на иновативна и интелигентна икономическа трансформация и регионална свързаност на информационни и комуникационни технологии (ИКТ);

◆ **Цел на политиката 2** – създаване на по-зелена, нисковъглеродна и устойчива европейска икономика, чрез преход към нулеви нетни въглеродни емисии, насърчаване на чист и справедлив енергиен преход, зелени и сини инвестиции, кръгова икономика, смекчаване на последиците от изменението на климата и приспособяване към него, превенция и управление на риска и устойчива градска мобилност.

Можем да направим извода, че реализирането на Програмата (ПКИП 2021-2027г.), ще подпомогне бързото възстановяване на МСП, насочването им към иновативни технологични продукти и стабилизиране на икономическия растеж на България. Проектът на програма „Конкурентоспособност и иновации в предприятията“ 2021-2027 г. има обвързаност и съвпада с целите и приоритетите на няколко важни за реализиране национални стратегически документи :

- Националната програма за развитие България 2030;
- Иновационната стратегия за интелигентна специализация за периода 2021-2027 г.;
- Националната стратегия за МСП в България 2021-2027 г.;
- Цифрова трансформация на България за периода 2020-2030;
- Стратегия и план за действие за преход към кръгова икономика на Република България за периода 2021-2027 г.;
- Интегрирания национален план в областта на енергетиката и климата на Република България 2021-2030 (ИНПЕК).

Реализирането на тези стратегически документи, ще помогне на българските МСП да преодолеят своето изоставане при внедряване на иновации в производствените процеси и услугите, устойчив растеж и цифрова трансформация, равноправно партньорство и подобряване на конкурентоспособността към водещи световни компании. Въпреки негативното влияние на мерките за борба с COVID-19, мениджърските екипи на фирмите и през 2021г. трябваше да останат в близост до бизнеса си за да преодолеят затрудненията с комуникацията и необходимостта от нови каналите за доставка и реализация на готова продукция. МСП не трябва да губят стартър усещането по отношение на иновативните дейности, предлагане и популяризиране на нови продукти (обсъждани с най-добрите инженери, търговци, доставчици, потребители), чрез микса от рекламни канали (дигитални, печатни медии, електронни и мобилни устройства). Въвеждането на нови технологии и дигитализацията на мрежата, ще повишат качеството на представените услуги за потребителите, а използването на информационните канали, ще даде възможност да се използват добрите практики за решаване на професионалните проблеми, свързани с COVID-19.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фирменият мениджмънт на МСП трябва да отчита, някои секторни и регионални различия и особености в изоставането на българската икономика, в сравнение с европейската, които поставят необходимост от трансформиране на съществуващ бизнес климата, повишаване степента на технологично развитие, производителността на труда, енергийна ефективност на производството, конкурентоспособността и др.

Безвъзмездната финансова помощ, която ще се предостави от Европейската комисия по Плана за възстановяване и устойчивост до 2026 г. в размер на 12.6 млрд. лв., трябва да бъде използвана ефективно за реструктуриране на българската икономика и най-вече към дейността на малкия и среден бизнес – за въвеждане на *цифрови технологии, устойчиво развитие, кръгова икономика и енергийна и ресурсна ефективност*, където изоставаме значително от европейските компании. Насочването на структурната реформа към МСП – за внедряване на такива високотехнологични производства и услуги, с интензивно използване на знания, ще доведе до чувствително увеличаване на дела на заетите в тях лица, възможност да произвеждат продукция с по-висока добавена стойност и до нарастване на темпа на икономически растеж, в сравнение с този на големите компании. С цифровизацията и въвеждането на кръгова икономика, ще се ускори процесът за преодоляване на съществуващите регионални различия. Важно значение за устойчивото развитие на националната икономика, ще има финансирането и реализирането на инвестиционни проекти за модернизирани на производството на малките и средни предприятия, чрез екологосъобразни технологии, за подобряване на енергийната и екологичната инфраструктура.

### Използвани източници:

- Александър Ганчев, Нигохос Канарян, Владимир Сиркаров, Любомир Димитров. (2018). *Бизнес оценяване*. София: Фабер.
- Андрей Захариев, Величко Адамов, Джони Холст, Нигохос Канарян, Александър Ганчев. (2006). *Финансов анализ*. Велико Търново: Абагар.
- Светослав Илийчовски и Венцислав Перков. (2016). *Оценка на бизнеса*. Свищов: АИ Ценов.
- Филип Котлър и Джон Каслионе. (2009). *Хаотика. Мениджмънт и маркетинг в епохата на турболентността*. София: Хеликон.

# ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ ЧРЕЗ ГРАНИЦИТЕ НА ОСИГУРИТЕЛНИЯ ДОХОД

Докторант Жанета Ангелова<sup>1</sup>

**Резюме:** *Осигурителният доход е доходът от трудова дейност, от който се определят дължимите осигурителни вноски и отпусканите осигурителни плащания. Цел на настоящата разработка е да се съпостави практиката по определяне границите на осигурителния доход в избрани страни от ЕС и България в контекста на икономическото регулиране на социалното осигуряване.*

**Ключови думи:** *осигурителен доход, осигурителни плащания, осигурителни вноски, регулиране на социалното осигуряване.*

**JEL:** H55

## POSSIBILITIES FOR REGULATION OF SOCIAL INSURANCE THROUGH THE LIMITS OF INSURANCE INCOME

Janeta Angelova, PhD Student

**Abstract:** *The insurance income is the income from labour activity, which is the basis for determining the due social security contributions and the granted social security payments. The aim of this study is to compare the practice of determining the limits of insurance income in selected EU countries and Bulgaria in the context of economic regulation of social security.*

**Key words:** *insurance income, insurance trips, insurance contributions, regulation of social insurance*

**JEL:** H55 Social security and public pensions

### 1. Въведение

Отличителна характеристика на социалното осигуряване е високата степен на организираност. Тя се проявява във всяка една от формите на осигурителната дейност и е свързана с регулирането на поведението на осигурените лица, осигурителите, носителите на осигуряване и държавата съобразно разписаните им права и задължения в рамките на механизма на функциониране на осигурителна защита.

Насрещните плащания, еквивалентността и безусловното право на иск, реализирани в условията на солидарност и взаимопомощ и утвърждаване на личната трудова дейност като основен източник на доходи превръщат предоставяните обезщетения и пенсии в насрещна престация със зна-

---

<sup>1</sup> janetaa90@abv.bg ; СА „Д. А. Ценов“ – Свищов

чими, но и специфични (в известен смисъл допълващи) социални измерения, произтичаща от и гарантирана съобразно предварителното участие с вноски при формиране на осигурителния фонд. Цел на настоящата разработка е да се съпостави практиката по определяне границите на осигурителния доход в избрани страни от ЕС и България в контекста на икономическото регулиране на социалното осигуряване.

## **2. Специфика на осигурителния доход**

Осигурителният доход е един от елементите от икономическия механизъм на функциониране на социалното осигуряване. Той е своеобразната разчетна единица, използвана от социалното осигуряване в процеса на натрупване на осигурителни права и тяхната последваща трансформация в осигурителни плащания (Йорданов, Икономика на социалното осигуряване, 2017, стр. 92). По този начин осигурителният доход се проявява като свързващото звено във възприеманата от Н. Павлов (Павлов, 2011, стр. 34) като фундаментална за осигуряването връзка между осигурителния принос и размера на осигурителните плащания.

В осигурителнотехнически аспект, осигурителният доход в социалното осигуряване следва да бъде възприеман като:

- мерната единица, използвана при дефиниране и оценка на неблагоприятните икономически последици от състоянието на неработоспособност, предизвикано от настъпването покрит осигурителен риск;

- основата за определяне на абсолютния размер на персоналните осигурителни вноски, с въздействие върху обема на текущите приходи на осигурителната система;

- основата за натрупване на персонални осигурителни права и последващо определяне на абсолютните размери на осигурителните плащания, с въздействие върху обема на разходите на осигурителната система.

Връзката на социалното осигуряване с труда позволява осигурителният доход да бъде асоцииран с доходите от упражняване на трудова дейност, от които се определят размерите на осигурителните вноски и отпускните осигурителни плащания (Йорданов, Икономика на социалното осигуряване, 2017, стр. 92). Решенията, свързани с организацията на осигурителния доход, най-често регламентират:

- номенклатурата на доходите, свързани с трудова дейност, върху които се дължат осигурителни вноски и които ще се имат предвид при определяне размерите на осигурителните плащания, т.е. елементите, които влизат в състава на осигурителния доход;

- включването на осигурителния доход във функционалната зависимост, по която натрупаните осигурителни права се трансформират в насрещна престация, дължима при настъпване на осигурителен случай;

- евентуалното определяне на граници на осигурителния доход, лимитиращи по естествен път насрещните задължения по внасяне на вноски и

отпускане на плащания и проявяващи се като своеобразен регулатор на еквивалентността в осигурителните отношения (Йорданов, Границите на осигурителния доход като икономически регулатор и детерминанта на осигурителните плащания в публичното пенсионно осигуряване в България, 2016, стр. 154-155).

### **3. Границите на осигурителния доход в практиката на осигурителните системи в избрани страни от ЕС**

Последните обобщени и оповестени от Евростат към средата на 2021 г. данни за състоянието на системите за социална защита, позволяващи нужната съпоставимост, се отнасят за 2018 г. (виж Таблица 1) и следва да бъдат възприемани като своеобразно отражение на възприетите на национално равнище специфични организационни решения:

- Най-големият абсолютен размер на приходите от осигурителни вноски е регистриран в Германия (695514,54 мил. Евро). Германското социално законодателство обвързва осигурителния доход с получаваните доходи от упражнявана трудова дейност. Задължението за участие в публичното задължително социално осигуряване възниква при получаване на доходи от трудова дейност в брутен месечен размер над 450 Евро (2021 г.), а вноските се дължат върху доходи в годишен размер не повече от, съответно, 58050 Евро за осигуряването при болест и 82500 Евро за пенсионното осигуряване и за осигуряването при безработица (2021 г.). Границите на осигурителния доход се определят регулярно без ясно дефинирана и оповестена функционална връзка и зависимост с равнището и динамиката на доходите от трудова дейност в страната. Доходът, върху който са правени осигурителни вноски, чрез участието си като параметър в механизма на формиране на осигурителните плащания, се проявява и като естествен регулатор на техния абсолютен размер, без да бъдат въведени по административен път минимален и максимален размер на изплащаните обезщетения и пенсии (Comparative tables, n.d.);

- Най-големият дял на приходите от осигурителни вноски в производения Брутен вътрешен продукт е регистриран в Германия (20,7%) и Нидерландия (20,5%). Социалното законодателство в Нидерландия обвързва дохода, върху който се дължат вноски за публичното пенсионно осигуряване при старост и смърт и за осигуряването при болест, майчинство, инвалидност и безработица със, съответно, доходите, които попадат в т.нар. Първа група доходи, обособявана за целите на данъчното облагане (в годишен размер до 34712 Евро, без долна граница – 2021 г.) и с brutните доходи и доплащания във връзка с упражняваната трудова дейност (в годишен размер до 58311 Евро, без долна граница – 2021 г.). Доходът, върху който са правени осигурителни вноски при участие в осигуряването при болест, майчинство,



инвалидност и безработица, чрез участието си като параметър в механизма на формиране на осигурителните плащания, се проявява и като естествен регулатор на техния абсолютен размер – плащанията се определят от осигурителен доход с дневен размер не повече от 223,40 Евро (2021 г.). Плащанията при старост и смърт, независимо че се финансират предимно с осигурителни вноски, се определят в еднакъв размер за получаващите ги лица, диференциран съобразно продължителността на участие в осигуряването и типа на домакинството на лицата (при плащанията при старост) или съобразно възрастта на детето (при плащанията, отпускани на деца при смърт на издържащ ги родител), но без връзка с дохода, върху който са правени вноски. (Comparative tables, н.д.);

- Най-големият дял на приходите от осигурителни вноски в общите приходи за социална защита е отчетен в Румъния – 80,27%. Румънското социално законодателство обвързва осигурителния доход с брутните месечни трудови доходи, без ограничение в техния размер. Доходът, от който се определят обезщетенията при болест и майчинство, не може да превишава 12-кратния размер на минималната работна заплата. Доходът, върху който са правени вноски през целия период на участие в осигуряването влияе върху размера на пенсиите, който, за 2021 г., не може да бъде по-малък от 164 Евро на месец (Comparative tables, н.д.);

- Най-високото равнище на средния размер на отпусканите пенсии при старост спрямо средния размер на брутната работна заплата е отчетен в Испания – 58,86%. Испанското социално законодателство обвързва осигурителния доход с месечната основна заплата, без бонуси и заплащане за извънреден труд. Границите на осигурителния доход се определят регулярно, без ясно дефинирана и оповестена функционална връзка и зависимост с равнището и динамиката на трудовите доходи в страната - минимум 1050 Евро и максимум 4070,10 Евро на месец (2021 г.). Доходът, върху който са правени осигурителни вноски, чрез участието си като параметър в механизма на формиране на осигурителните плащания, се проявява и като естествен регулатор на техния абсолютен размер – обезщетенията и пенсиите се определят от доходи, чийто размер не може да бъде по-малък от 1050 Евро и по-висок от 4070,10 Евро на месец. Пенсиите се отпускат и изплащат в размери, съобразени с ежегодно определяни минимален и максимален размер. Максималният размер на изплащаните пенсии е 2707,49 Евро на месец (2021 г.). Минималните размери на изплащаните пенсии са диференцирани съобразно възрастта и семейното положение на лицата – при пенсиите за инвалидност, възрастта, семейното положение и при установена нужда – при пенсиите за старост, а при наследствените пенсии, при установена нужда – съобразно връзката между починалото и получаващото ги лице (Comparative tables, н.д.);

Таблица 1. Приходи от осигурителни вноски, равнище на пенсиите при старост и разходи за социални плащания в страните от ЕС през 2018 г.

Страна	Приходи от осиг. вноски, мил. Евро	Приходи от осиг. вноски, % от БВП	Приходи от осиг. вноски в % от общите приходи за соц. защита	Среден размер на пенсиите при старост в % от средната брутна работна заплата*	Разходи за социални плащания, Евро на 1 жител
Белгия	79 926,36	17,4	59,37	41,03	11 015,13
България	5 906,61	10,5	58,04	29,34	1 310,89
Чехия	31 685,49	15,0	75,51	38,51	3 554,58
Дания	20 301,66	6,7	18,62	18,55	15 706,68
Германия	695 514,54	20,7	65,59	30,95	11 497,22
Естония	3 085,32	11,9	74,60	34,70	3 162,65
Ирландия	20 090,19	6,1	38,64	52,39	9 123,28
Гърция	27 117,86	15,1	54,33	54,35	4 188,44
Испания	159 663,60	13,3	59,06	58,86	5 948,00
Франция	469 395,95	19,9	58,17	44,56	11 081,97
Хърватия	7 213,50	13,9	59,77	32,52	2 697,80
Италия	268 937,00	15,2	51,13	58,84	8 167,74
Кипър	2 083,21	9,7	47,68	50,38	4 356,68
Латвия	2 658,32	9,1	59,08	34,15	2 269,90
Литва	5 615,76	12,3	73,24	32,86	2 510,81
Люксембург	7 265,35	12,1	52,44	48,14	21 232,19
Унгария	15 802,97	11,6	67,58	34,28	2 383,55
Малта	692,78	5,5	36,10	43,04	3 916,87
Нидерландия	158 807,00	20,5	61,76	41,22	12 170,99
Австрия	70 100,61	18,2	62,92	45,98	12 400,71
Полша	69 335,36	13,9	70,64	46,66	2 513,00
Португалия	25 073,04	12,2	47,64	53,06	4 609,95
Румъния	25 006,36	12,2	80,27	31,83	1 547,32
Словения	7 171,71	15,6	71,17	38,08	4 785,75
Словакия	11 531,36	12,9	70,50	40,97	2 874,17
Финландия	32 294,57	13,8	44,83	42,85	12 513,54
Швеция	69 653,45	14,8	47,82	46,34	12 816,43
Об. кралство	268 584,61	11,1	38,78	39,23	9 294,22

Забележка: \* Изчислено по данни от Евростат за пенсиите, отпускани без преценка на нуждата.

Източник: Евростат (Einnahmen nach Typen [SPR\_REC\_SUMT\_custom\_1154991], 2021); (Rentenempfänger am 31. Dezember [SPR\_PNS\_BEN\_custom\_1201632], n.d.); (Nettojahresverdienste [EARN\_NT\_NET\_custom\_1201678], n.d.); (Renten [SPR\_EXP\_PENS\_custom\_1201639], n.d.); (Ausgaben: wichtigste Ergebnisse [SPR\_EXP\_SUM\_custom\_1201635], n.d.).

- Най-големият размер на социалните плащания средно на един жител от населението на съответната страна е отчетен в Люксембург. Социалното законодателство обвързва осигурителния доход с доходите от упражнявана трудова дейност – основната заплата и добавките в парична форма, без плащанията за извънреден труд (за осигуряване при болест) и брутните доходи

в парична и натурална форма, без плащанията за извънреден труд (за осигуряването за пенсия). Границите на осигурителния доход се определят регулярно - минималният размер на осигурителния доход през 2021 г. е 2201,93 Евро, а максималният е 11009,65 Евро на месец (равен на 5-кратния размер на минималния осигурителен доход). Размерът на доходите, върху които са правени осигурителни вноски, участвайки като параметър в механизма на формиране на осигурителните плащания, се проявява и като естествен регулатор на техния абсолютен размер. Размерът на пенсията за старост и за инвалидност, при 40 години осигурителен стаж, не може да бъде по-малък от 1908,43 Евро и по-висок от 8835,33 Евро на месец (2021 г.). Минималният месечен размер на наследствена пенсия (при 40 г. участие в осигуряването на починалото лице) през 2021 г. е 520,42 Евро на дете и 1908,43 Евро за преживелия съпруг (Comparative tables, н.д.).

#### **4. Границите на осигурителния доход в осигурителната система на България**

Съгласно Кодекса за социално осигуряване (Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 110 от 17.12.1999 г., чл. 6, ал. 2 и 3), осигурителните вноски се дължат върху всички възнаграждения, включително начислените и неизплатени или неначислените и други доходи от трудова дейност, като се имат предвид ежегодно определяните със Закона за бюджета на Държавното обществено осигуряване (Закон за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г., ДВ, бр. 103 от 2020 г.) максимален месечен размер на осигурителния доход (3000 лв. – 2021 г.), минимален месечен размер на осигурителния доход за самоосигуряващите се лица (650 лв. – 2021 г.), минимален месечен размер на осигурителния доход за регистрираните земеделски стопани и тютюнопроизводители (420 лв. – 2021 г.), минимален месечен размер на осигурителния доход през календарната година по основни икономически дейности и квалификационни групи професии (посочени в приложение № 1 към Закона за бюджета на ДОО за съответната година) и минималната месечна работна заплата за страната (за лицата, за които не е определен минимален осигурителен доход).

Доходът, върху който са внесени осигурителни вноски, влияе върху размерите на отпускните плащания – пряко, чрез осреднения си абсолютен размер през период, непосредствено предшестваш временната неработоспособност и използван като база за определяне размера на обезщетенията или косвено, чрез определяния индивидуален коефициент, използван като параметър при определяне размерите на пенсиите за трудова дейност. Освен това естествено ограничение, размерите на обезщетенията при временна неработоспособност с общ характер не могат да превишават осреднения размер на получавания през 18-месечния период преди настъпването на риска нетен доход, обезщетенията при бременност и раждане не могат да превишават

осреднения размер на получавания през 24-месечния период преди настъпването на риска нетен доход и не могат да бъдат по-малки от размера на минималната работна заплата, а пенсиите за трудова дейност не могат да бъдат изплащани в размер по-малък от определения за съответната година минимален размер за съответния вид пенсия<sup>2</sup> (за осигурителен стаж и възраст, за инвалидност или наследствена) и по-голям от определения максимален размер на получаваните една или повече пенсии<sup>3</sup>.

## 5. Заключение

Решенията, свързани с организацията на осигурителния доход в публичната осигурителна система на България, като цяло са съобразени с теоретико-методологичните постановки и практиката в страните от ЕС:

- Осигурителният доход се свързва с доходите от упражнявана трудова дейност;

- Осигурителните вноски се дължат върху трудовите доходи в размер, не по-малък от минималния размер на осигурителния доход или минималната работна заплата и не по-голям от максималния месечен размер на осигурителния доход;

- Осигурителният доход, участвайки, пряко или косвено, като параметър при определяне размерите на отпускните плащания, влияе и върху техните размери.

Подобно на практиката в някои от страните от ЕС, минималният размер на осигурителния доход, максималният размер на осигурителния доход и минималната работна заплата за страната (доколкото се проявява като долна граница на осигурителния доход за някои категории осигурени лица), се определят административно, без да са обвързани, в обоснована функционална зависимост, нито с равнището и динамиката на доходите от трудова дейност или средния осигурителен доход за страната, нито с въведените минимален размер на пенсиите за трудова дейност и максимален размер на изплащаните една или повече пенсии. Прилагана по този начин, комбинацията между границите на осигурителния доход и осигурителните плащания (най-

---

<sup>2</sup> Определеният със Закона за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г. (Закон за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г., ДВ, бр. 103 от 2020 г.) минимален размер на пенсията за осигурителен стаж и възраст за 2021 г. е 300 лв., от който, в процентите, съгласно КСО (Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 110 от 17.12.1999 г., чл. 75, ал. 4; чл. 79, ал. 3 и чл. 81, ал. 2), се определят и минималните размери на останалите видове пенсии за трудова дейност.

<sup>3</sup> С разпоредбите на § 6, ал. 1 от Преходните и заключителни разпоредби на КСО (Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 110 от 17.12.1999 г.), максималният размер на получаваните една или повече пенсии без добавките към тях, считано от 1 юли 2019 г., както и от 1 юли на всяка следваща календарна година, се определя в размер 40% от максималния месечен размер на осигурителния доход, определен със Закона за бюджета на държавното обществено осигуряване за съответната година. Със Закона за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г. (Закон за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г., ДВ, бр. 103 от 2020 г., §7, ал. 2), е определен максималният размер на получаваните една или повече пенсии без добавките към тях за 2021 г. - 1440 лв.

вече пенсиите) е ориентирана предимно към акумулиране на повече текущи приходи от осигурителни вноски и ограничаване, по възможност, на текущите и бъдещи разходи (най-вече за пенсии). Това провокира дискусията относно възможностите за превръщане границите на осигурителния доход в пълноценен икономически регулатор, утвърждаващ еквивалентността в осигурителната система чрез обвързването им във функционална зависимост с желаните стойности на съответстващите им минимални и максимални размери на осигурителните плащания.

#### **Използвани източници:**

- Йорданов, П. (2016). Границите на осигурителния доход като икономически регулатор и детерминанта на осигурителните плащания в публичното пенсионно осигуряване в България. От *Застрахователният пазар: визия, приоритети и очаквания за управление на промяната* (стр. 154-161). Свищов: АИ „Ценов“.
- Йорданов, П. (2017). *Икономика на социалното осигуряване*. Свищов: АИ „Ценов“.
- Павлов, Н. (2011). *Осигурителни схеми*. Фабер.  
Ausgaben: wichtigste Ergebnisse [SPR\_EXP\_SUM\_custom\_1201635]. (н.д.). Извлечено от Eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR\\_EXP\\_SUM\\_custom\\_1201635/default/table?lang=de](https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR_EXP_SUM_custom_1201635/default/table?lang=de)
- Comparative tables. (н.д.). Извлечено от MISSOC: <https://www.missoc.org/missoc-database/comparative-tables/>
- Nettojahresverdienste [EARN\_NT\_NET\_custom\_1201678]. (н.д.). Извлечено от Eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/EARN\\_NT\\_NET\\_custom\\_1201678/default/table](https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/EARN_NT_NET_custom_1201678/default/table)
- Renten [SPR\_EXP\_PENS\_custom\_1201639]. (н.д.). Извлечено от Eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR\\_EXP\\_PENS\\_custom\\_1201639/default/table?lang=de](https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR_EXP_PENS_custom_1201639/default/table?lang=de)
- Rentenempfänger am 31. Dezember [SPR\_PNS\_BEN\_custom\_1201632]. (н.д.). Извлечено от Eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR\\_PNS\\_BEN\\_custom\\_1201632/default/table?lang=de](https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/SPR_PNS_BEN_custom_1201632/default/table?lang=de)
- Закон за бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2021 г., ДВ, бр. 103 от 2020 г. (н.д.). Извлечено от Национален осигурителен институт: <https://www.nssi.bg/images/bg/legislation/laws/zbdoo-2021.pdf>
- Йорданов, П. (2016). Границите на осигурителния доход като икономически регулатор и детерминанта на осигурителните плащания в публичното пенсионно осигуряване в България. От *Застрахователният пазар: визия, приоритети и очаквания за управление на промяната* (стр. 154-161). Свищов: АИ „Ценов“.
- Йорданов, П. (2017). *Икономика на социалното осигуряване*. Свищов: АИ „Ценов“.
- Кодекс за социално осигуряване, ДВ, бр. 110 от 17.12.1999 г. (н.д.). Извлечено от Национален осигурителен институт: <https://www.nssi.bg/images/bg/legislation/Codes/KCO.pdf>
- Павлов, Н. (2011). *Осигурителни схеми*. Фабер.

# ЦИФРОВАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО – СРЕДСТВО ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КАЧЕСТВОТО НА ЖИВОТ И РАДИКАЛНА ПРОМЯНА НА НАЧИНА НА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА МЕДИЦИНСКИ И ЗДРАВНИ ГРИЖИ

Докторант, Живка Петрова<sup>1</sup>

**Резюме:** Концепцията за цифрово здравеопазване и грижи се отнася до инструментите и услугите, които използват информационните и комуникационните технологии за подобряване на профилактиката, диагностиката, лечението, мониторинга и мениджмънта на свързани със здравето въпроси и наблюдение и управление на начина на живот, който оказва влияние върху здравето. Именно цифровото здравеопазване и грижи са иновативни и притежават потенциал да подобрят достъпа и качеството им, както и да повишат цялостната ефективност на здравния сектор у нас, който изпитва сериозни дефицити.

**Ключови думи:** здравеопазване, технологии, здравен сектор, цифрова трансформация, качество на живот

**JEL:** I12, I18

## DIGITAL TRANSFORMATION IN HEALTHCARE – A MEANS OF IMPROVEMENT QUALITY OF LIFE AND A RADICAL CHANGE IN THE WAY OF PROVIDING MEDICAL AND HEALTH CARE

Zhivka Petrova, PhD Student

**Abstract:** The concept of digital healthcare and medical care refers to the tools and services that use information and communication technologies to improve prevention, diagnosis, treatment, monitoring and management of health issues and supervision and management of lifestyles that affect health. Exactly the digital healthcare and medical care are innovative and have the potential to improve their access and quality, as well as to increase the overall efficiency of the health sector in our country which is experiencing serious deficits.

**Key words:** healthcare, technologies, health sector, digital transformation, quality of life

**JEL:** I12, I18

### 1. Въведение

Цифровата революция трансформира с безпрецедентни темпове съвременния свят. Ежедневно, всеки човек прекарва значително време в интер-

---

<sup>1</sup> d020221214@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов

нет пространството, където общува, работи, пазарува и по обективни причини – вече се обучава. Тези процеси налагат нови правила и тенденции в икономически и социален аспект.

Цифровата трансформация е сред главните приоритети на Европейския съюз (ЕС). Европейският парламент прокарва политиките, които целят да засилят капацитета на Европа в дигиталната област, да увеличат възможностите пред бизнеса, да развият уменията на хората, да подпомогнат зеления преход и да подобрят обществените услуги, като през цялото време гарантират зачитане на основните права и ценности.

Преди да потърсим отговор на въпроса: Какво ще бъде отражението на процеса по цифрова трансформация върху здравеопазването като един от най-важните обществени сектори?, първо трябва да отговорим на няколко други съществени въпроса. Що е то цифровата трансформация? (Европейски парламент, 2021) е първият от тях, а неговия отговор е:

- тя е интеграцията на цифровите технологии от компаниите и отражението на технологиите върху обществото;
- водещи технологии при нея са – цифровите платформи, Интернет, компютърните услуги в облак и изкуственият интелект;
- тези технологии променят множество сектори на икономиката – енергетика, транспорт, селско стопанство и производство на храни, телекомуникации, финансови услуги, фабрично производство, здравеопазване, а също така преобразуват начина на живот на хората;
- технологиите правят възможни оптимизацията на производството, намаляването на вредните емисии и отпадъците, предлагането на нови услуги и продукти и засилване на конкурентните предимства на компаниите.

Втори ключов въпрос е: как ще се финансира тази цифрова трансформация? Планът на ЕС за възстановяване е предвидил 20% от средствата по „Механизма за възстановяване и устойчивост“ на стойност 672,5 млрд. евро за цифровия преход. За цифровата трансформация ще се използва многогодишна финансова рамка (Европейски парламент, 2021). ЕС залага на три стълба за да се гарантира, че Европа ще се възползва от възможността и предоставя на своите граждани, бизнес и правителства, контрол върху цифровата трансформация (Европейска комисия, н.д.). Стълбовете са:

1) **технология в услуга на хората** – инвестира се в цифрови умения за всички европейци; защита на хората от киберзаплахи; гарантира се, че при разработването на изкуствен интелект, се зачитат правата на хората и се поражда доверие у тях; ускорява се разгръщането на свръхвисокоскоростен широколентов интернет за домакинствата, училищата и болниците на територията на съюза;

2) **справедлива и конкурентоспособна цифрова икономика** – осигурява се достъп на динамична общност от иновативни и бързо разрастващи се новосъздадени предприятия и МСП до финансиране и възможности за

разширяване на дейността; засилва се отговорността на онлайн платформите посредством предложение за закон за цифровите услуги; изясняват се правилата за онлайн услугите; гарантира се пригодността на правилата на ЕС за целите на цифровата икономика; гарантира се лоялна конкуренция между всички предприятия в Европа; повишава се достъпът до висококачествени данни и наред с това се гарантира защитата на личните и чувствителните данни;

3) *открито, демократично и устойчиво общество* - използват се технологии, за да може Европа да стане неутрална по отношение на климата до 2050 г.; намалят се въглеродните емисии в цифровия сектор; предоставят се по-добри възможности на гражданите да контролират и защитават своите данни; създава се европейско пространство за здравни данни, за да се насърчат целенасочените научни изследвания, диагностиката и лечението на заболяванията; води се борба с дезинформацията онлайн и се насърчава разнообразното и надеждно медийно съдържание.

Предвижда се Стратегията на ЕС в областта на цифровите технологии да бъде от полза за всички въввлечени в този процес страни – европейските граждани, предприятията и околната среда. Тоест се очаква, областите на въздействие да бъдат: цифрова инфраструктура; киберсигурност; научни изследвания и иновации; образование и обучение; адаптиране на трудовия пазар – образование, обучение и социална защита; цифрова икономика; селско стопанство; транспорт; околна среда и климат; здравеопазване; финанси; култура; дезинформация и медийна грамотност; териториално развитие; цифрово управление; сигурност и участие на гражданите в демократичния процес. Цифровите технологии имат потенциал да подобрят жизнения стандарт, продължителността на живота и неговото качество. Широко се споделя мнението, че в дългосрочен план, тези технологии ще имат положителен принос върху производителността и икономическия растеж.

Третият важен въпрос, имащ пряка връзка с обекта и предмета на настоящият доклад е: какво е Цифрова трансформация в здравеопазването?

Цифровото здравеопазване и грижи се отнасят до инструментите и услугите, които използват информационните и комуникационните технологии (ИКТ) за подобряване на профилактиката, диагностиката, лечението, наблюдението и управлението на свързани със здравето въпроси и наблюдение и управление на начина на живот, който оказва влияние върху здравето. Цифровото здравеопазване и грижи са иновативни и могат да подобрят достъпа до грижи и качеството на тези грижи, както и да повишат цялостната ефективност на здравния сектор.

В здравеопазването също има определени 3 стълба, на които се основават дейностите (Европейска комисия, н.д.):

1) сигурен обмен и достъп до данни – за да се улесни достъпът до трансгранично здравно обслужване, Комисията изгражда инфраструктура



за цифрови услуги в областта на електронното здравеопазване, която позволява обмен на електронни рецепти и обобщени здравни данни за пациентите между доставчиците на здравно обслужване. Първият трансграничен обмен започна през 2019 г., като целта е до 2025 г. да се включат всички страни от ЕС. В дългосрочен план Комисията работи за създаването на европейски формат за обмен на електронни здравни досиета, достъпен за всички граждани на ЕС;

2) свързване и обмен на здравни данни за изследвания, по-бърза диагностика и по-добро здраве – считано от 2018 г., ЕС има за цел да използва огромния потенциал на здравните данни в подкрепа на медицинските изследвания за подобряване на профилактиката, диагностиката, лечението, лекарствата и медицинските изделия.

3) Укрепване на правомощията на гражданите и на индивидуалните грижи чрез цифрови услуги – цифровите услуги могат да дадат повече възможности на гражданите, като ги улеснят да играят по-активна роля в управлението на своето здраве – от следването на насоки за превенция и мотивирането им да водят по-здравословен начин на живот до управлението на хроничните заболявания и предоставянето на обратна информация на доставчиците на здравно обслужване. Здравните системи също ще се възползват от иновативните модели на здравни грижи, използващи телемедицина и мобилна медицина за справяне с нарастващото търсене на здравни грижи, като се подпомага постепенният преход към интегрирани и персонализирани системи за грижи.

## **2. Цифровата трансформация в здравеопазването в България** (Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията, 2020)

Цифровата трансформация е необходим процес на технологично развитие на България за създаване на условия за иновации и растеж на бизнеса, повишаване ефективността на работната сила, конкурентоспособна цифрова икономика и висок стандарт на живот на гражданите.

Водени от стратегическите цели на страната ни за ускорено икономическо развитие, демографски подем и намаляване на неравенствата, заложени в „Националната програма за развитие на България 2030“, към 2030 г. България трябва да изгради функционираща и сигурна среда за отключване на пълния потенциал на цифровите технологии за цифрова трансформация на всички ключови сектори, достигайки средноевропейските стойности на индекса за навлизането на цифровите технологии в икономиката и обществото DESI.

Цифровото здравеопазване е естествено приложно поле на продуктите и услугите, създавани от цифровата икономика. Подобно на въведения термин в индустрията – Индустрия 4.0, в здравеопазването се дефинира по-

нятието Здравеопазване 4 /Healthcare 4/, описващо модел, при който пациентите и здравните специалисти са електронно свързани с организацията, методологията и здравните технологии. Този модел поставя пациента в центъра на здравната система, създавайки условия той да участва активно в процеса на лечение, определен от здравните специалисти. Новаторските решения в областта на цифровото здравеопазване ще подпомогнат профилактиката на болестите и насърчаването на здравословен начин на живот, което ще има за последствие подобрения в качеството на живот на гражданите и ще даде възможност за по-ефективни начини на организиране и предоставяне на здравни услуги и грижи.

Министерство на здравеопазването разработва Национална здравна стратегия 2030 и Стратегия за цифровото здравеопазване 2021-2027, в които като основен приоритет е изведена цифровата трансформация в сектор здравеопазване като средство за подобряване качеството на живот и радикална промяна на начина на предоставяне на медицински и здравни грижи.

Ключови за развитието на цифровото здравеопазване ще бъдат усилията за развитие и надграждане на Националната здравна информационна система (НЗИС), чрез разработка и прилагане на съвременни технологични решения, фокусирани върху превенция на риска от хронични и неинфекциозни заболявания, с цел осигуряване на ефективни и ефикасни грижи за постигане на по-добри здравни резултати. В резултат ще бъде поставена основата за интеграцията с всички системи, обслужващи здравните и административните процеси, ще бъде осигурена възможност за постигане на прозрачност в управлението на финансовите разходи, както и дейностите по организация, контрол, планиране и прогнозиране в системата на здравеопазването, възможност за оценка на качеството и безопасността на медицинското обслужване.

Въвеждането на НЗИС и развитието на цифрово здравеопазване ще допринесе за съкращаване на времето за обслужване на пациенти и повишаване на качеството на здравните услуги в здравеопазването, както за увеличаване на възможностите за предоставяне на различни дистанционни здравни услуги.

Като част от процеса по цифровизация ще се гарантира свързаност на информационните системи на лечебните и здравни заведения в реално време. Ще бъдат електронизирани ключови регистри и услуги като се създадат и внедрят цифрово медицинско досие за всички граждани със сигурен достъп до него както от самите граждани, така и от здравните специалисти ангажирани в процеса на лечение, и електронни рецепти и електронни назначения, които да гарантират ефикасното използване на здравните ресурси. Тези процеси ще се проследяват от система за мониторинг и контрол в здравеопазването, която ще подпомогне взимането на управленски решения.

Предвижда се да бъде разработена и приложена концепция за развитие на телемедицината, особено за пациенти в труднодостъпни и отдалечени

райони, както и за пациенти със специфични потребности - болни с хронични заболявания, възрастни хора и др., както и въвеждането на иновативни приложения за мобилни услуги за наблюдение на състоянието на пациентите.

Предвижда се в НЗИС да бъде въведена среда за единен достъп и съхранение на образните изследвания на пациента и нейната интеграция с електронния му здравен запис в НЗИС, което ще даде възможност за обработка и архивиране, осигуряваща сравнителна оценка на всички проведени изследвания, както и достъп до информацията от всички лекари, като ще отпадне отговорността на пациента да съхранява и предоставя образните изследвания. Изготвяне на ефективен механизъм за контрол и анализ на източниците и потоците от данни, както и приложен алгоритъм за дефиниране на потенциалните рискове на ниво процес ще гарантира ефикасност на изпълнените решения.

Прилагането на нови технологии за наблюдение на индивидуалното здраве на всеки гражданин ще осигури мониторинг върху критичните здравни показатели и ще създаде възможности за провеждането на популационни и скринингови програми. Това ще гарантира възможност за оценка на качеството и безопасността на медицинското обслужване, мониторинг на обслужващите процесите в здравеопазването, трансграничен обмен на здравни данни на гражданите от държавите членки на ЕС, анализ на дейностите и резултатите на държавната здравна политика въз основа на големи масиви от здравни данни. Предвижда се изграждане и/или надграждане и интеграция на информационните системи в цифровото здравеопазване с информационни системи в други области с оглед подобряване на превенцията и качеството на живот на гражданите.

Необходимо е надграждане на софтуерните приложения на изпълнителите на медицинска помощ и аптеки, свързани с новите модели на отчитане, които ще бъдат наложени от НЗИС и осигуряване на оперативна съвместимост при обмен на медицински данни и предприемане на мерки за подобряване на знанията и уменията на здравните специалисти за събиране, анализ и защита на здравните данни, включително посредством определяне на изисквания за учебните програми в областта на цифровото здравеопазване за здравни специалисти и създаване на програми за обучение през целия живот, които да обхващат специфични набори от цифрови умения.

Предвижда се също да бъдат разработени правила, процедури и мерки за осигуряване на киберсигурността на НЗИС и други системи за електронно здравеопазване, както и такива за спазване на законодателството за защита на личните данни, включително относно анонимизираните и псевдонимизираните на здравни данни. Ще бъде изградена и платформа за наблюдение, анализ и контрол на логове, мрежови трафик, системни файлове и управление на инциденти. Предвижда се да се създадат функционалности за анализ на дейностите и резултатите на държавната здравна политика въз основа на

големи масиви от здравни данни. Ще бъде създадена възможност за по-добро използване на здравните данни в научните изследвания и иновациите с цел подпомагане на персонализираното здравеопазване, по-добрите здравни интервенции и по-ефективна система за здравеопазване и социални грижи. Въвеждането на НЗИС и други системи за цифрово здравеопазване ще даде възможност за трансграничен обмен на здравна информация на гражданите на ЕС, на базата на регламентиран електронен информационен обмен.

Тази област на въздействие съответства на приоритет 12 „Здраве и спорт“ в националната програма „България 2030“ с основен принос към подобряване на здравните 26 характеристики на населението осигуряването на равен достъп за всички до качествени здравни услуги и кореспондира с Цел 3 „Осигуряване на здравословен живот и насърчаване благосъстоянието на всички във всяка възраст“ от Целите за устойчиво развитие на ООН.

Въпреки възможностите и големите ползи широкото навлизане на електронното здравеопазване е изправено пред сериозни предизвикателства, част от които са: (Economy.bg, 2017)

- ✓ липса на осведоменост за решения на електронното здравеопазване и отсъствие на доверие в тях от страна на пациенти, граждани и здравни работници;
- ✓ липса на оперативна съвместимост между решения на електронното здравеопазване;
- ✓ липса на правна яснота по отношение на мобилни приложения за здравеопазването и доброто физическо състояние и липса на прозрачност при използването на данни, събрани от такива приложения;
- ✓ неподходящи или фрагментирани правни рамки, включително липса на схеми за възстановяване на разходите за електронни здравни услуги;
- ✓ високи начални разходи за създаването на електронни системи за здравното обслужване;
- ✓ регионални различия в достъпа до ИКТ услуги, ограничен достъп в необлагодетелствани райони.

### **3. Заключение**

Здравният сектор е едни от основните фокуси в света, в момента, поради породилата се световна пандемия. Изграждането на добра информационна система в България и в Европейският съюз за целите на бъдещото цифрово здравеопазване, ще даде една сигурност на гражданите, където и да се намират, че могат да получат адекватна здравна помощ.

Тук е мястото да посочим темелите на едно успешно цифрово здравеопазване:

- доверие – именно вярата в добрите намерения на някого (в случая в отговорните институции), в неговото благоразположение, в неговата порядъчност, съзнателност, професионализъм са от ключово значение за успеха на това амбициозно начинание;

- информираност (осведоменост, данни, знания, информация) – без нея, гражданите и бизнеса, не биха могли да вземат решение, което чувствително ще забави процеса;

- обучение – системно преподаване на знания и практически умения не само на здравните специалисти, но и на подрастващите (в училище като предмет), на трудещите се (като продължаващо обучение) и на лицата в третата възраст (за изграждане на трайни умения за боравене с новите технологии);

- възвращаемост на инвестицията (ROI) – това е финансов показател за степента на възвръщаемост на дадена инвестиция, т.е. способността ѝ да генерира печалба. Изчислява се като отношение между две величини: печалба/инвестиции, нетна печалба/инвестиции и др. подобни отношения.

Информираността и обучението са ключът към разбирането, за да отречем или приемем нещо, преди това трябва да го разберем, да се научим, за да имаме аргументи за отричане или приемане. И отново стигаме до въпроса за информация, и че на практика тя е безценен ресурс в днешни дни.

Финансовият индикатор – възвращаемост на инвестицията (ROI) е нещо което изключително трудно да се изчисли в сектора на здравеопазването. Човешкият живот няма определена стойност, никой не може да каже колко струва, за сметка обаче на възможността, посредством различни индикатори, позволяващи да се изчислят ползите от инвестирането в цифрова трансформация. Ако трябва да се преоритизират сектори, несъмнено здравният трябва да бъде на първо място – факт, който пандемията от COVID-19 продължава да ни напомня.

### **Използвани източници**

Economy.bg. (6 юни 2017 г.).

<http://www.economy.bg/innovations/view/28301/Zdrave-v-bydeshtevreme> . Извлечено от <http://www.economy.bg>:

<http://www.economy.bg/innovations/view/28301/Zdrave-v-bydeshtevreme>

Европейска комисия. (н.д.). [https://ec.europa.eu/health/ehealth/home\\_bg](https://ec.europa.eu/health/ehealth/home_bg).

Извлечено от <https://ec.europa.eu>:

[https://ec.europa.eu/health/ehealth/home\\_bg](https://ec.europa.eu/health/ehealth/home_bg)

Европейска комисия. (н.д.). [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future\\_bg](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future_bg). Извлечено от <https://ec.europa.eu>: [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future\\_bg](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future_bg)

Европейски парламент. (22 април 2021 г.).

<https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20210414STO02010/tsifrova-transformatsiia-politikata-na-es>. Извлечено от

<https://www.europarl.europa.eu>:

<https://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/society/20210414STO02010/tsifrova-transformatsiia-politikata-na-es>

Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията. (2020).

[https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/cifrova\\_transformaciya\\_na\\_bulgariya\\_za\\_perioda\\_2020-2030.pdf](https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/cifrova_transformaciya_na_bulgariya_za_perioda_2020-2030.pdf). Извлечено от

<https://www.mtitc.government.bg>:

[https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/cifrova\\_transformaciya\\_na\\_bulgariya\\_za\\_perioda\\_2020-2030.pdf](https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/cifrova_transformaciya_na_bulgariya_za_perioda_2020-2030.pdf)

# ДЕБАТЪТ МЕЖДУ БАНКОВАТА И ВАЛУТНАТА ШКОЛА ОТ 19-И ВЕК – ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПАРАЛЕЛИ СЪС СЪВРЕМЕННИТЕ МОНЕТАРНИ РЕАЛНОСТИ

Докторант Кузман Илиев<sup>1</sup>

**Резюме:** Докладът изследва логическата структура на дебата за паричната теория във Великобритания през 19-ти век. След тежката криза от 1825 година се оформят две монетарни противникови школи: Валутната и Банковата. Техните теоретични постановки и регулации над банковия сектор имат съвременни отражения в разбирането ни за банковото дело, кредита и паричната политика на глобалните централни банки в отговор на стопанските кризи и решенията за стабилизирането им.

**Ключови думи:** Валутна школа, Банкова школа, номинално парично равновесие, банков кредит, свободно банкиране

**JEL:** E32, E42, E50

## THE DEBATE OF THE BANKING SCHOOL AND THE CURRENCY SCHOOL IN THE 19TH CENTURY – CHARACTERISTICS AND PARALLELS WITH MODERN MONETARY REALITIES

Kuzman Iliev, PhD Student

**Abstract:** This paper examines the logical structure of the debate on monetary theory in Britain in the 19th century. After the severe crisis of 1825, two monetary schools of the enemy were formed: the Currency School and the Banking School. Their theoretical formulations and regulations over the banking sector have contemporary reflections in our understanding of banking, credit and monetary policy of global central banks in response to economic crises and decisions to stabilize them.

**Key words:** Currency School, Banking School, free banking, 19th century monetary debate, nominal income target, nominal monetary equilibrium

**JEL:** E32, E42, E50

### Въведение

След финансовата криза и рецесията от периода 2008-2009 г. централните банки влязоха в нови територии на неконвенционалната парична политиката с мерки, известни вече като количествени улеснения. Както сам тогавашният гуверньор на Федералния резерв на САЩ в лицето на Бен Бернанке, подчерта вече ставаше дума не просто за улеснение на паричната

---

<sup>1</sup> E-mail: kuz\_iliev@abv.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, катедра „Финанси и кредит“.

маса или ликвидност, а за улеснение на кредита и отпушване на специфичните канали, по които той да достига до финансовите посредници, финансови пазари и реалната икономика (Bernanke, 2009).

Целенасочените покупки на държавни и корпоративни ценни книги от централните банки в отговор на кризата имаха за цел да повлияят на конкретни сегменти от икономиката като строителния и имотния сектор. Те бяха най-силно ударени от негативната ценовата корекция, повличайки със себе си финансови посредници като търговски и инвестиционни банки, както и пенсионните фондове с експозиция към структурирани инструменти, базирани на активи с паричен поток от засегнатите сектори.

В тази светлина дебатът за поведението на паричната маса при осъществяване на паричната политиката на централните банки както и нейните цели по отношение на ключовите макроикономически променливи стана отново актуален. Посоката на регулациите на банковия сектор, степента до която ключовите централните банки като Федералния резерв и Европейската централна банка влияят на кредита, инфлацията и икономическия цикъл отново бяха проблематизирани от самите емпирични данни. Формираха се значителни свръхрезерви на търговските банки, които не изпълниха адекватно ролята на си на кредитна трансмисия между централната банка и реалния сектор. Стабилизирането на ценовите равнища при активите бе неуспешно и бавно. Налице бе слаб икономически растеж въпреки раздуването на балансите на централните банки и изобилната ликвидност. Всичко това постави пред сериозно предизвикателство способността на съществуващите икономически теории да обяснят текущите икономически и финансови процеси.

Усещането за изцяло нова ситуация в световната икономика обаче е по-скоро подвеждащо. Ако се върнем още един век назад във времето, може да видим, че подобна кризисна финансово-икономическа ситуация е съществувала и в миналото, а теоретичния дебат, който тя предизвиква действително оставя сериозна следа в историята на стопанската мисъл. През 19-ти век във Великобритания се разразява знаков дебат между две школи на стопанската мисъл – Валутната и Банковата школа. Той има съвсем реални законово-регулаторни измерения, а основните им концептуални предписания, очертания и принципи формират и очертанията на съвременното банково дело, а оттам размера на търговския кредит, характера на паричната политика, нейните лимити, както и динамиката и интензитета на икономическия цикъл.

Достижения и тезите на участниците в този икономически дебат са релевантни и днес и служат за основа на модерните теоретични концепции, по които паричните власти действат в отговор на икономическите и финансовите предизвикателства. Някои автори като Йозеф Шумпетер (Schumpeter, 1963, p. 725) са склонни да маргинализират значението на спора, а други като Лудвиг фон Мизес (Mises, 1981) или Мъри Ротбард



(Rothbard, 1995, p. 227-270) го считат за критично важен за дълбочинното разбиране на темата за парите, кредита, банковото дело и логиката на икономическия цикъл. Със сигурност обаче разглеждането на ключовите моменти, тезите и грешките на посочените по-горе школи би донесло големи ползи за съвременното разбиране на процесите в сферата на икономиката. Ето защо целта на настоящия доклад е да представи системен анализ на идеите на Валутната и Банковата школа и как сблъсъкът между тях придава форма на съвременните процеси в паричното обръщение, кредита и банковото дело.

## **1. Исторически предпоставки за възникване на дебата между Валутната и Банковата школа**

По време на Наполеоновите войни в периода между 1797 и 1821 г. златният стандарт в Англия е временно преустановен, а конвертируемостта на банкнотите в злато е прекратена. Логично, това предизвиква инфлация и неколкостепенни кризи като земеделската депресия от 1819 г. Кулминацията на тези процеси идва след като златните разплащания са възстановени. През 1825 г. идва финансова криза, чиито причини се коренят в преходната проинфлационна среда. Така в публичното пространство на мода бързо се връща темата за парите и кредита. В тези условия две икономически школи целят да отговорят на въпроса как да се постигне финансова стабилност. И двете единодушно се обявяват за златната конвертируемост и против декретните пари. Това са Валутната школа и Банковата школа.

Основните поддръжници на т. нар. Валутната школа са от град Манчестър, а най-изявените ѝ представители са Дж. Р. Маккълук, Джордж Норман, Лорд Оувърстоун и полковник Робърт Торенс. Най-общо представителите на школата застъпват тезата, че свръх емитирането на кредит, отвъд реалните златни наличности е проблем и създава условията за икономическата и финансовата криза. Банките създават излишък от банкноти, необезпечени с реални златно покритие и това предизвиква объркване във финансовата система. В основата на разбирането на Валутната школа за причините за икономическия цикъл и финансово-икономическите кризи стои установения от класически икономисти като Рикардо Механизъм на движение на базовата валута или както е известен той с англезичното си наименование *specie flow mechanism*.

Логиката на икономическите процеси според постановките на Валутната школа е много ясна. В условията на златен стандарт, ако банковата система и централната банка свръхемитират парични заместители, например банкноти, тоест разписки с иск върху златни резерви, необезпечени със злато, се проявяват няколко негативни ефекта. Първо, налице е ценова инфлация в местното стопанство. Икономическите агенти започват да купуват по-евтини вносни стоки, което води до акумулиране на банкнотите в чужди производители и търговци. Те от своя страна, започват изтегляне на златни

резерви от местната централна банка или останалите търговски банки, което води да ценова дефлация и рязко свиване на кредита и икономическата дейност. Настъпва рецесия или криза. При понижениите цени обаче се появява външно търсене за местните вече по-евтини стоки, което води до обратна посока на връщане на златни резерви в страната, от която първоначално е имало изтичане на такива. Това по естествен начин регулира стопанските отношения и стоково-паричния оборот, без нуждата от централна банка. Паричното предлагане на практика е движено от търсенето, тоест от покупките на стоките и услуги от гражданите на една държава или щат, спрямо друга държава или щат. Днес подобно движение на паричните потоци на практика се забелязва в общи валутни зони като САЩ или Еврозоната.

Въз основа на тази постановка от Валутната школа формулират т. нар. Валутен принцип, който гласи, че поведението на паричното предлагане на златото и паричните му заместители в лицето на банкнотите, емитирани от централната банка и търговските банки, следва да бъде изцяло припокриващо се с количеството злато в обръщение. Тяхното предложение е новите банкноти на Бенк ъф Ингланд и нейните субсидиари да бъде напълно покрито със златни резерви. Тоест да има 100% резервиране на банкнотите в обръщение. Това разбиране води до един исторически важен законодателен акт – Актът Пийл, с който се извършва знакова банкова реформа и „се въвежда т. нар. валутен принцип“ (Rothbard, 1995, p. 249). Неговото име е свързано с известния привърженик на теорията на Валутната школа и премиер на Великобритания през 1844 г. – Сър Робърт Пийл. В този закон принципът на Валутната школа за стопроцентово резервиране на банкнотите в обръщение е напълно застъпен и гарантиран от един монопол, несъществуващ до този момент – единствено Бенк ъф Ингланд има право да създава банкноти. Така законът елиминира възможността за т. нар. свободно банкиране, което е другото много важно икономическо и финансово следствие от него. Тук е важно да се подчертае, че към онзи момент дори и конкурентната Банкова школа също е твърд привърженик на наличието на централна банка, която да регулира предлагането на банкноти и тяхната конвертируемост в злато.

## **2. Системен анализ на методологическите различия между Валутната и Банковата школа**

Огромната промяна, която всъщност Валутната школа прокарва посредством Актът Пийл, е разделянето на Бенк ъф Инглад на две поделения или управления – емисионно и банково. Отговорност на емисионното управление е да съблюдава за пълното или стопроцентово покритие на емисиите на банкноти отвъд активите за 14 млн. паунда държавни ценни книги. От друга страна, банковото управление, отговарящо де факто за създаването на депозити, остава напълно нерегулирано с презумпцията, че то не влияе на паричното предлагане.

Съвсем друго виждане за ролята на функциите на паричното предлагане имат представителите на Банковата школа. Сред най-изявените ѝ членове са Джон Фулартън, Томас Туук, Джеймс Уилсън и Джон Стюарт Мил. Те не виждат проблем в свръхемисията на банкноти и считат, че трайна и дългосрочна ценова инфлация не може да се породи в процеса на банково кредитиране при условията на възможна конвертируемост. Според техните постановки потребностите на бизнеса определят нивото на кредита, който ще се отпусне от банковата система. Така при неразумно поведение на една или друга свръх емитираща банка отделните стопански агенти или банки конкуренти могат да предизвикат изтичане на златни резерви от нея. Именно това действа като естествена спирачка пред широката кредитна експанзия на банките. В теоретичната постановка на представителите на школата, известна като *Real Bill Doctrine*, ако кредитът е краткосрочен и добре обезпечен, то проблем в икономиката не може да настъпи, а парите, които излизат под формата на корпоративен кредит, се завръщат обратно в банковата сфера, балансирайки се от търсенето на кредит. Коментираното е проявление на т. нар. Закон за рефлукса или обратния паричен поток, чиято дефиниция е дадена от Фулъртън (Fullarton, 1845, р. 82-98) и Туук (Tooke, 1962, р.194).

Всъщност именно възможността за частично обезпечен кредит гарантира, че ликвидността ще покрива търговския оборот, а кредитът ще е достатъчно еластичен и гъвкав, така че да компенсира наличието на парично изтегляне или спестяване в банките. По този начин не парите и кредитът определят ценовото равнище и стопанската активност, а точно обратното – цените и стопанската активност определят и обема на кредита в икономиката. Де факто от Банковата школа отричат „количествената теория на парите“, която гласи, че количеството пари в обръщение влияе пряко на ценовото равнище на стоките и услугите.

Валутната школа, от своя страна, прави една голяма теоретична грешка и тя се състои в неразбирането, че ограничаването на предлагането на банкнотите, не е достатъчно, за да се спази валутния принцип, тоест паричното предлагане да се държи като изцяло базирано на циркулиращото в паричното обращение количество злато. В тези условия дори конкурентната Банкова школа е наясно, че освен банкнотите компонент на паричното предлагане са и банковите депозити. Отказът на представителите на Валутната школа да признаят този очевиден факт и да го включат в своя понятиен корпус и законовите му проявления, обрича Актът Пийл и нея самата на имиджов и политически провал.

Очевидните пропуски на Валутната школа са поправени едва през 1912 г. от Лудвиг фон Мизес в неговия труд „Теория на парите и кредита“ (Mises, 1981). В него той прилага разбирането за валутния принцип като фундамент на здравите стопански отношения, но с важното обяснение за ролята на банковите депозити като компонент на паричното предлагане.

На другия полюс, макар Банковата школа отлично да разбира ролята както на банкнотите, така и на депозитите като част от паричното предлагане, тя категорично и безусловно защитава идеята, че икономическата криза не се дължи на парични фактори. Пропускът, който тя обаче прави е, че създаването на кредит *ad libitum* или по собствена преценка, дава възможност една банка да влияе на самия бизнес посредством няколко приема. Първо чрез лихвените нива, на които кредитите се пласират. На второ място това са лихвените нива, по които се сконтират ценните книжа. На последно място това са лихвените проценти, по които се рефинансират търговски банки в случая на централната кредитна институция. Ако намали лихвените равнища под естествения пазарен лихвен процент, кредитната институция може да намери бизнес, който при други условия не би станал кредитополучател, тоест паричното предлагане влияе на кредитна активност ендогенно, променяйки стимулите и бизнес калкулацията. Заключение на Банковата школа е съвсем различно, а то до голяма степен после ще се превърне в стълб в теорията на Маркс за парите, на тази на лорд Джон Мейнард Кейнс и дори на монетаристите. То е, че емитираните разписки срещу злато, никога не могат да предизвикат вредна кредитна експанзия или, че важна е не ценовата инфлация, а номиналното ценово равновесие, постигнато чрез гъвкавост на кредита и краткосрочна позитивна ценова инфлация.

Банковата школа, изхождайки от неутралността на парите, твърди още, че икономическия цикъл и кризата са предизвикани от екзогенни, външни фактори като лоша реколта или отваряне на чужди пазари. Друга широко споделяна нейна теза е, че зад системните стопански флукуации стоят алчността, спекулата, свръхоптимиза или недостатъчното потребление. Най-изявени представители на непаричната теория на бизнес цикъла са Джон Стюарт Мил, наблюдаващ на спекулата като причина за кризата (Mill, 1848) и Уилсън, който развива теза свръхинвестициите като причина за кризата (Wilson, 1847). При всяко положение обаче според нейните трактовки парите и кредита не са сред факторите на бизнес-цикъла, на неговото забързване или забавяне или на икономическия спад.

Развоят на събитията показва, че няколко години след приемане на Акта Пийл и своята законодателна победа, Валутната школа се сблъсква с реалността и това, че тази победа всъщност е илюзорна. Подценяването на един технически аспект от темата за паричното предлагане и регулацията на банковото дело и паричната политика се оказва решаващо за дискредитирането на самата теория. Паричното предлагане във Великобритания – особено в частта му с депозитите – логично се раздува, водейки до всички системни грешки, които Валутната школа отчита като съпътстващи непазарните и проинфлационни операции на централната бана. През септември 1844 г., пише Ротбард, банковите депозити са 12.2 милиона паунда, докато в края на февруари, 1846 г. те са се удвоили на 24.9 млн. (Rothbard, 1995, p. 256)

Закономерно през 1847 г. се случва поредната криза, която се оказва и имиджов удар върху Валутната школа и способността чрез нейните постановки да се стабилизируют кризите и банковата система. В последствие Акът Пийл е временно отменян през 1857 г. и 1866 г., което всъщност го прави безсмислен и неработещ. Това се случва, защото прецедентът вече е налице, а доверието в полезността и ефективността на достиженията на школата вече са изгубени. В течение на историческия процес, двете коментирани школи постигат наглед безпринципно примирие помежду си, стигайки до общия извод, че причините за общия клъстер от предприемачески грешки се крие във външни фактори. Последователите на Валутната школа номинално прокарват техните принципи, но в действителност, идеята на Банковата школа за еластичен кредит и пълна гъвкавост в предлагането на пари, които могат да се създават неограничено от централна банка монополист чрез емисията на банкноти, се настанява трайно във философията на централното банкиране.

Днес този изключително знаков икономически дебат може да изглежда отдалечен и неприложим за нашата финансова реалност. В основата си обаче той е ключов, защото поставя важните отправни точки, по които ще се движат теорията на парите, кредита и банковото дело, както и икономическия цикъл. Идеята на Банковата школа за еластичност на кредита всъщност е основополагаща за идеите на Кейнс, неокейнсианството и монетаризма, които изповядват идеята за номиналното ценово и парично равновесие. То се представя с уравнението на размяната, при което количеството пари в обращение по скоростта на тяхното обращение е равна на количеството стоки по общото ценово равнище в икономиката. Другият начин да се представи тази идея за паричното състояние е провеждането на паричната политика по номиналното таргетиране на дохода, целящо да предотврати намаляване на доходите, а от там на разходите, което ще наруши балансът между тях.

От друга страна, Валутната школа ясно демонстрира, че парите и банковият кредит имат голямо значение за икономиката, а Мизес, стъпвайки на това развива австрийската теория за икономическия цикъл. На тази база покъсно Хайек (Hayek and Salerno, 2008, p. 77) показва, че свръхекспанзията на кредита, води до спад на лихвения процент на пазара на заемни средства. По този начин той се намира под естественото лихвено ниво, отразяващо реалните времеви предпочитания на стопанските агенти към спестяване/инвестиране и потребление.

### **Заклучение**

Представеният анализ на епизод от стопанската дейност на Великобритания е полезен за днешната финансова теория и практика с това, че показва как правилното разбиране на строго технически аспекти на паричната и кредитната теория, имат отражение в последващата парична политика и

регулаторен процес и предопределят дали те ще поемат в правилна или грешна посока. Мизес изчиства техническите пропуски и подобрява теорията на Валутната школа, която вече може да бъде условно наречена Неовалутна школа. След регулациите от страна на Актът Пийл глобалното банкиране вече има пример за монополист в емисията на банкноти в лицето Бенк ъф Ингланд, а първоначалната идея на Банковата школа за номиналното парично равновесие и кредитната еластичност става основен идеен стълб в паричните теории на Карл Маркс, Труинг Фишер и Джон Мейнард Кейнс, които до голяма степен доминират съвременното парично и банково регулиране.

#### **Използвани източници**

- Bernanke, B. (2009 01 13). The Crisis and the Policy Response. Извлечено от [www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm](http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm).
- Fullarton, J. (1845). On the regulation of currencies. University of Michigan Library.
- Hayek, F. A., Salerno, J. T. (2008). Prices and Production and Other Works On Money, the Business Cycle, and the Gold Standard. Mises Institute.
- Mill, J. S. (1848). Principles of Political Economy. John W. Parker.
- Mises, L. (1981). The Theory of Money and Credit. 3rd ed. Trans. H. E. Batson. Indianapolis: Liberty Classics.
- Rothbard, M. N. (1995). Classical Economics: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought. Edward Elgar Pub.
- Schumpeter, J. A. (1963). The History of Economic Analysis. Oxford University Press.
- Tooke, T. (1962). A History of Prices and of the State of the Circulation from 1972 to 1856. Vol. IV. Series of Reprints of Scarce Works on Political Economy No. 16. London School of Economics and Political Sciences.
- Wilson, J. (1847). Capital, Currency, and Banking. London.

# ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД МЕНИДЖМЪНТА НА ЛЕЧЕБНИТЕ ЗАВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯ НА ПАНДЕМИЯ ОТ COVID-19 (ПО ПРИМЕРА НА УНИВЕРСИТЕТСКА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ „СЪРЦЕ И МОЗЪК“ – ПЛЕВЕН)

Докторант Люба Митева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Разразилата се пандемия от COVID-19 постави на дневен ред пред мениджмънта на лечебните заведения у нас, редица въпроси, касаещи финансирането, кадровата, структурната и материалната им обезпеченост. Именно отговорът на тези предизвикателства, от страна на мениджърските екипи, е предмет на настоящата разработка, а обект е УМБАЛ „Сърце и Мозък“ – Плевен.*

**Ключови думи:** *пандемия, COVID-19, финансиране, кадровата, структурната и материалната им обезпеченост, мениджърски решения, лечебни заведения*

**JEL:** I11, I12, I18

## CHALLENGES IN THE MANAGEMENT OF MEDICAL INSTITUTIONS DURING THE COVID-19 PANDEMIC (FOLLOWING THE EXAMPLE OF THE UNIVERSITY MULTIPROFILE HOSPITAL FOR ACTIVE TREATMENT „HEART AND BRAIN“ - PLEVEN)

Lyuba Miteva, PhD Student

**Abstract:** *The outbreak of the COVID-19 pandemic put on the agenda before the management of the medical establishments in our country a number of issues concerning their financing, staffing, structural and material security. It is the response to these challenges, on the part of the management teams, that is the subject of this study, and the object is University Multiprofile Hospital for Active Treatment „Heart and Brain“ – Pleven.*

**Key words:** *COVID-19 pandemic; financing, staffing, structural and material security; management decisions; medical institutions*

**JEL:** I11, I12, I18

### 1. Въведение

Разразилата се в началото на 2020 година световната пандемия от COVID-19, пред чиято четвърта вълна сме изправени към днешна дата, постави безпрецедентни предизвикателства пред икономиките и обществата на всички страни, в това число и България. Логично навсякъде по света най-

---

<sup>1</sup> lubamiteva28@gmail.com, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

засегнатия сектор се оказа здравния, а здравните системи се изправиха пред редица трудности, касаещи финансирането, кадровата, структурната и материалната им обезпеченост. В случаят с нашата страна, в която здравната реформа, стартирала още през далечната 1998 година още не е завършена. Пандемията оказва влияние и даде отражение върху цялостната дейност на лечебните заведения – част от българската здравна система, извеждайки на преден план редица съществуващи дефицити в мениджмънта на сектора и очерта с още по-голяма острота негативните стари нерешени проблеми, с които дълги години нито законодателната, нито изпълнителната власт успя да се справи. На 13 март 2020 г. бе обявено извънредно положение за цялата страна, в резултат от което бяха въведени редица ограничителни мерки с цел неразпространение на инфекцията, осигуряване на адекватна и навременна грижа и защита на българските граждани – пациенти, диагностицирани с това заболяване. В резултат от въвеждането на тези ограничения, дейността на всички лечебни заведения у нас (без значение от техния профил и собственост) отбеляза драстичен спад, предвид отмяната на плановия прием и консултации, както и планови операции, което рязко намали приходите на болничните заведения. Редуцираният пациентопоток; завишените разходи за предпазни средства, за разкриване на нови интензивни звена и тяхното оборудване с нова апаратура; увеличените разходи за дежурства на персонала; демотивацията на болничните колективи, предвид високата степен на професионален риск за здравето и живота им; липсата на указания и конкретни алгоритми за болници, лекари и пациенти за действие и т.н., се оказаха най-неотложните за решаване въпроси, стоящи пред мениджмънта на всички лечебни заведения у нас – предмет на настоящия доклад. И тъй като обект на същия е УМБАЛ „Сърце и Мозък“ – Плевен – с лидерска позиция сред частните лечебни заведения у нас, неизбежно трябва да поставим въпроса за ролята на частните лечебни заведения, които през цялото време лекуваха и продължават да лекуват пациенти с COVID-19. Именно тази роля на частните лечебни заведения бе силно подценена, а обществото дезинформирано и настроено срещу тях, което наложи намесата на Българската болнична асоциация и на Националното сдружение на частните болници. В своите становища по този конкретен проблем, те декларираха още в началото на обявеното извънредното положение, готовността на своите членове да се включат в лечението на пациенти – болни от COVID-19. Още доводи в противовес на твърдението, че съществува нежелание от страна на частните лечебни заведения у нас, да се включат активно в борбата с пандемията, са че формата на собственост на лечебните заведения (било то тя частна, общинска или държавна), въобще не оказва влияние, а в случая от ключово значение за изборът на пациентите с COVID-19 е наличието на добра организация и реална възможност за оказване на качествено интензивно лечение.



## **2. Отражение на пандемията от COVID-19 върху дейността на УМБАЛ „Сърце и мозък“**

Университетска многопрофилна болница за активно лечение „Сърце и Мозък“ ЕАД - Плевен, стартира своята дейност на 27 февруари 2017 г., след инвестирани 35 млн. лв. за нейното изграждане и оборудването като високотехнологично лечебно заведение на територията на гр. Плевен, наричан още (при това не без основание) – здравния хъб на Северна България<sup>2</sup>. Болницата е част от Българския кардиологичен институт от фирмената група на „Търговска лига - национален аптечен център“, която се явява основен дистрибутор на фармацевтичния производител в холдинга „Чайкафарма висококачествени лекарства“. УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен е модерно оборудвана и специализирана в иновативни здравни технологии за лечение на сърдечносъдови и неврологични заболявания. Тя разполага с 282 легла за лечение на пациенти. Лечебното заведение включва клиники и отделения с най-високото трето ниво на компетентност, съгласно действащите национални медицински стандарти по кардиохирургия, съдова хирургия, неврохирургия, кардиология, електрокардиостимулация, анестезиология и интензивно лечение, неврология, интензивно лечение по кардиология, интензивно лечение по кардиохирургия, неинвазивна кардиология, инвазивна кардиология, гръдна хирургия, обща хирургия, ортопедия и травматология и образна диагностика, онкологичен и радиохирургичен център и други. В състава на клинично-диагностичните структури на болницата влизат клинична, микробиологична лаборатория, а от 2021 г. генетична лаборатория и вирусологичната лаборатория, получили одобрение от Министерството на здравеопазването. Качеството им на работата се гарантира от редовното участие в националната система за външен контрол. Вирусологичната лаборатория провежда и PCR изследване за COVID-19, чиито резултати се признават при пътуване в чужбина или пристигане в България.

Със старта на пандемията от COVID-19, бе предприета първата стъпка от мениджърския екип на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен в изпълнение на заповедта на министъра на здравеопазването. Това стана безусловно поради факта, че болницата е ключова единица от системата на здравеопазване както в областта, така и на национално ниво. В тази връзка, със Заповед на Изпълнителния директор на лечебното заведение, бяха трансформирани 110 легла за лечение на пациенти в неусложнено и в крайно тежко състояние. Това действие бе за сметка на затварянето на общо 4 корпуса в състава на структурата на болницата, но напълно оправдано от гледна точка на преустановените планов прием и планови операции, довело

---

<sup>2</sup> Амбицията на УМБАЛ „Сърце и мозък“ е да приема пациенти от областите Видин, Монтана, Враца, Плевен, Габрово, Ловеч, Русе, Велико Търново, Търговище, Разград, Шумен – регион, обхващайки по този начин население над 1,5 млн. души.

до редуциране на приходната част на болничния бюджет. Вследствие на настъпилата промяна, бе възпрепятствана нормалната дейност на почти всички клиники в болницата, а именно да приемат и лекуват пациенти с животозастрашаващи заболявания като инфаркт, инсулт, тромбоза и дисекция на аортата (което в последствие след анализ на статистиката, индикира по-висока смъртност на пациенти с тези заболявания). По време на COVID-19 пандемията, частните болници, в това число и УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД работят при съблюдаване и спазване на всички законови разпоредби, спазвайки добрата медицинска практика и заповеди на Министерство на здравеопазването, както и държавните, и общинските болници, без обаче да получават субсидии от държавата, т.е от българските данъкоплатци. Работата с ковид-пациенти, има за резултат тежък спад в приходите и изключително високи разходи. Обезпечеността на частната болница с материали като например – предпазни облекла, шлемове, маски и дезинфектанти бе подпомогната безвъзмездно с малки количества от Регионалната здравна инспекция – Плевен, но останалите количества са изцяло за сметка на болницата и нейните лични запаси. Независимо от поетия ангажимент от страна на Министерство на здравеопазването, че лечебните заведения ще бъдат компенсирани заради извънредните разходи, посредством изплащане на висок процент дейност на база – предходен период, разходите на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ нарастваха непрекъснато, предвид допълнително въведените от държавата и здравните органи изисквания от типа PCR-тестване на всеки пациент, който постъпва за лечение. Веднага след отмяната на забраната за планов прием и планови операции, и тяхното възобновяване, разходите отново се повишиха, поради необходимостта от лични предпазни средства и специализирани защитни медицински облекла за медиците, чиято цена спекулативно нарасна в пъти, поради рязкото им търсене. Важно е да отбележим и проблема с недостатъчността на финансовия ресурс, необходим за лечение на пациент с COVID-19, поради факта че спецификата на всеки случай, изисква индивидуален подход към инфектираните. Освен това на практика няма възможност да се направи предварителна прогноза или разчет относно времето за престой на всеки пациент, нито пък необходимото медикаментозно лечение, предвид индивидуалните характеристики на заболелите, вариращ от лека симптоматика до тежко състояние в случай на придружаващи заболявания, изискващи прилагането на по-интензивни грижи и използването на високоспециализирана апаратура.

Втората стъпка, която предприе мениджмънта на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – бе в посока изграждане и оборудване на най-модерната и успешна Ковид реанимация в България, при това и най-голямата в Северна България. Към живот бяха върнати стотици инфектирани пациенти в тежко състояние и по-конкретно - през периода на пандемията до настоящия мо-

мент в УМБАЛ „Сърце и Мозък“ са приети над 860 пациента с тежко протичащо заболяване и несъвместими с живота симптоми. Средно, пациентите остават в стационар 6 дни, а в интензивното COVID отделение - 18 дни. Смъртността, която се отчита в УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД, е сведена до 14,5%, което е един силно насърчаващ резултат не само за България, но и в Европа, където смъртността при пациенти, които са били приети за болнично лечение с COVID-19, средно е 24% (Симова, 2021).

Третата стъпка на мениджърският екип бе откриването на специализиран имунизационен кабинет, което съвпадна със старта на имунизационна кампания срещу COVID-19 (Министерство на здравеопазването, 2020). В изпълнение на Заповед № РД-01-726 от 23.12.2020 г. за стартиране на имунизационна кампания срещу COVID-19 в УМБАЛ „Сърце и мозък“ ЕАД, бе създаден специализиран имунизационен кабинет, в който са извършени повече от 7 711 ваксинации (около 20 на ден), както и мобилен имунизационен пункт по време на кампаниите в почивните дни на пл. „Възраждане“, за ваксиниране на открито, в който се поставят приблизително по 100 дози дневно.

През цялото време на пандемията до настоящия момент, мениджмънта на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен полага неимоверни усилия да съхрани човешките ресурси в лечебното заведение. Усилията са в три посоки:

- поддържане на кадровата политика в болницата по задържане на служители, предвид факта, че професионалният риск на работещите, особено на първа линия е висок, а голяма част от тях пострадаха тежко от заболяването, докато друга част дори загубиха членове на семейства си;

- лекарите и медицинския персонал бяха изправени пред огромни предизвикателства и положиха много усилия, грижейки се за своите пациенти в условията на напрежение и неизвестност, рискувайки собствения си живот, като същевременно финансирането, което трябваше да получат за положения труд по линия на обещаното от изпълнителната власт, беше крайно недостатъчно, а съгласно заповед на министъра на здравеопазването, финансирането в новата четвърта вълна, дори ще бъде намалено;

- мотивацията на екипа на УМБАЛ „Сърце и Мозък“, също е нелека задача, предвид факта, че това не са лекари и сестри в инфекциозна болница и съгласно трудовия си договор, те не са длъжни да влязат в графика на новосъздадените COVID отделения. Убеждаването на всеки един специалист, от всяко ниво опира до морална мотивация и разбирането, че тези хора трябва да бъдат убедени да поемат риска за собствения си живот и живота на семействата си.

Четвъртата стъпка на управленският екип на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД е свързана с установяване на коректни отношения и създаване на атмосфера на пълно доверие с НЗОК/РЗОК – Плевен по отношение отчитането на извършената от лечебното заведение, дейност по време на пандемията. В основата на тази стъпка, от една страна са цените на

клинични пътеки №39, 48 и 104, по които става отчитането и заплащането на лечението на пациенти с коронавирусната инфекция (УС на БЛС, 2021). Въпросните клинични пътеки, както вече изтъкнахме по-горе в текста, не покриват реално извършените агрегирани разходи направени от болницата. От друга страна, зачестилите искания за възстановяване на средства от НЗОК, включващи тенденциозни, масови проверки при това в условия на пандемия и при изтъкване на формални причини за тази цел като: неспазен алгоритъм на лечение, отчетен пациент с антигенен тест, а не с PCR и прочие, които Българския лекарски съюз окачества като „административен тормоз“ (УС на БЛС, 2021). Предвиденото увеличение на размера на клиничните пътеки за лечение от COVID-19, което вече е факт, безспорно ще влее допълнителен ресурс в приходната част на бюджетите на лечебните заведения, но няма гаранция, че ще бъдат компенсирани намалените приходи, при такова бързо нарастване на разходите.

Петата стъпка на мениджърския екип на лечебното заведение е в посока лечение на пост-Ковид синдрома, т. нар. „дълга опашка“ на COVID-19. Това са многообразни персистиращи състояния и увреждания при пациенти, преболедували коронавирусната инфекция. Тези увреждания в малките съдове на мозъка, сърцето и цялото тяло са тясната специалност на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ и вече има редица постижения именно в диагностиката и продължаващото им лечение.

### **3. Заключение**

Независимо от посочените предизвикателства в следствие на пандемията от COVID-19, мениджърския екип на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен, демонстрира гъвкав управленски подход и иновативна политика, съобразено с новите реалности, за което получи отличие за най-висок резултат при ваксиниране на населението в област Плевен и за съпричастност към имунизационната кампания срещу COVID-19. Що се касае до инвестициите на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен в състояние на продължаваща пандемия, редуциран бюджет, четвърта вълна на инфектирани и най-вероятно предстоящ нов национален локдаун през есента, то болницата следва да приоритизира дейностите си, за да може да съхрани инвестиционните си планове и да гарантира запазване на екипа си (Нинев Н. Н., 2021).

Стратегическа стъпка на мениджърският екип на УМБАЛ „Сърце и Мозък“ ЕАД – Плевен, е включването ѝ сред общо 131 лечебни заведения - бенефициенти по Проект BG16RFOP001-9.001 „Мерки за справяне с пандемията“<sup>3</sup> по приоритетна ос 9 „Подкрепа за здравната система за справяне

---

<sup>3</sup> Дейностите по проекта са насочени към укрепване капацитета на болничната мрежа, чрез реконструкция, проектиране и ремонтни дейности за обособяване на изолирани структури за лечение на пациенти с COVID-19 към болници, осигуряване на

с кризи“ на Оперативна програма „Региони в растеж“ 2014-2020 г. с предвиден бюджет в размер на общо 129 271 258,60 лева. Основна цел на проекта е посредством заложените дейности да бъде подкрепена здравната система на Република България в условия на сериозни затруднения и да се създаде готовност за реакция при евентуални следващи епидемични ситуации, посредством осигуряване на достъп до качествено лечение и развитие на телемедицината за осигуряване на живота и здравето на гражданите.

### **Използвани източници**

- Министерство на здравеопазването. (23 декември 2020 г.). *Министерство на здравеопазването*. Извлечено от Министерство на здравеопазването:  
[https://www.mh.government.bg/media/filer\\_public/2021/02/15/izm\\_zapoved\\_im\\_campaign\\_10\\_02\\_2021-final-1.pdf](https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2021/02/15/izm_zapoved_im_campaign_10_02_2021-final-1.pdf)
- Нинов, Н. Н. (2021). Специфики и особености на застраховките с покритие заболяване от COVID-19 предлагани на българския застрахователен пазар. *Сборник доклади от Годишна университетска научна конференция : Научно направление „Социални, стопански и правни науки“* (pp. 322-328). Велико Търно: НВУ - Изд. комплекс.
- Симова, Я. (2021, февруари 10). Предизвикателство пред медицината ще бъде „дългата COVID опашка“. (Е. Спахийски, Interviewer)
- УС на БЛС. (2021, юли 30). *Български лекарски съюз*. Retrieved from <https://blsbg.com: https://blsbg.com/bg/download/file/page-section/21889>

---

медицинско и болнично оборудване за структурите, създадени за лечение и грижи за пациенти с COVID-19, повишаване капацитета на централните за трансфузионна хематология за диагностика на COVID-19 и внедряване на телемедицина с оглед редуциране на контактите на инфектираните с коронавирус пациенти при получаване на медицински грижи. За повече информация виж. Насоки за кандидатстване по процедура BG16RFOP001-9.001 „Мерки за справяне с пандемията“ на <https://www.eufunds.bg/bg/oprd/node/7291>

# БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИИТЕ – ГОЛЕМИТЕ ПОЛЗИ ЗА МАЛКИТЕ БАНКИ

Докторант Марина Милинова<sup>1</sup>

**Резюме:** Блокчейн технологиите и криптовалутите са нови и ключови технологии, които имат потенциала съществено да подобрят ефективността на банковият и финансов сектор. Прозрачността и безопасността, която блокчейн технологиите осигуряват са пътят, но и предизвикателството пред което финансовите институции са изправени по пътя в своето бъдещо развитие.

**Ключови думи:** блокчейн, финтех, трансформация на банковия сектор, технология на разпределените регистри

**JEL:** G21, G23, G32, G38

## BLOCKCHAIN TECHNOLOGY – THE BIG BENEFITS FOR SMALL BANKS

Marina Milinova, PhD Student<sup>2</sup>

**Abstract:** Blockchain technologies and cryptocurrencies are new and key technologies that have the potential to significantly improve the efficiency of the banking and financial sector. The transparency and security that blockchain technologies provide is the way, but also the challenge that financial institutions face along the way in their future development.

**Key words:** Blockchain, FinTech, Banking industry transformation, Distributed Ledger Technologies

**JEL:** G21, G23, G32, G38

### Въведение

Макар и засенчени от продължаващата пандемия от COVID-19, блокчейн технологиите и криптовалутите все още са най-актуалните технологични предизвикателства пред финансовия сектор. Въпреки, че блокчейн технологиите са навлезли основно във финтех компаниите, банките осъзнават, че технологията на блокчейн може да окаже значително влияние върху трансграничните плащания, кредитирането и дейността им като цяло, включително чрез възможността за реализиране на проекти чрез децентрализирана база данни. На базата на предимствата, които блокчейн носи, банките могат да: намалят разходите по трансграничните разплащания, да повишат сигурността и прозрачността на преводите и да минимизират риска и таксите (OMFIF and CCBU, 2020, p. 5).

---

<sup>1</sup> marinakrumova@abv.bg, СА „Д. А. Ценов“ гр. Свищов

<sup>2</sup> marinakrumova@abv.bg, SA „D. A. Tsenov“ - Svishtov

Блокчейн е съвкупност от няколко технологии – разпределена база от данни<sup>3</sup>, механизма за консенсус<sup>4</sup>, алгоритми за криптиране и др. (Paliharitiya, 2020, p. 2) Тази технология оперира като децентрализирана книга, която следи транзакциите на двете страни и я прави трудна за хакерски атаки. В доста финансови институции, тази иновация вече е внедрена в операциите по разпознаване на клиенти, търговско финансиране, разплащания в реално време, клиринг и сетълмент. Тъй като инвестициите в блокчейн технологиите постоянно нарастват, можем да очакваме, че в близко бъдеще постепенно ще се ограничи използването на традиционните валути, чрез навлизането в употреба на различни криптовалути, които от своя страна изцяло ще променят облика на финансовия свят.

### 1. Блокчейн технологиите в банковата сфера

Въпреки потенциала, който носи технологията блокчейн, финансовите институции все още подхождат с недоверие към нея. Банките винаги са били символ на сигурност и доверие, когато става въпрос за разплащания и финансиране, а клиентите им винаги са търсили сигурност, бързина и безопасност при осъществяване на транзакциите си. Поради нарасналият брой потребители и начина на работа в банковия сектор, таксите за обслужване стават все по-големи, а нарастващия съвкупен обем транзакции води до тяхното забавяне. За да преодолеят тези недостатъци, централните банки все повече се обръщат към блокчейн технологиите. Същевременно, финтех компаниите с техните нови иновации и блокчейн технологии, се превръщат в една постоянна конкуренция на традиционните банкови услуги, а техните по-бързи, по-евтини и прозрачни услуги завземат забележителен дял на пазара за платежни услуги (Casey, M., Crane, J., Gensler, G., Johnson, S. & Narula, N. , 2018). Внедряването на блокчейн технологиите във финансовите институции, може да ги направи по-издръжливи към финансовите сътресения и повишената конкуренция.

Тук трябва да отчитаме и настъпващата промяна в поведението на клиентите, които все по-често загърбват своята лоялност към банковите институции в търсене на нови и иновативни форми на разплащания, електронна идентичност<sup>5</sup>, първично емитиране на ценни книжа, клиринг и сетълмент, търговско финансиране и др.

---

<sup>3</sup> **Distributed database (разпределена база от данни)** - логически интегрирано множество от споделени между отделни потребители данни (и тяхното описание), физически разпределени по възлите на компютърна мрежа (Пенева, 2017)

<sup>4</sup> **Consensus mechanism (механизъм за консенсус)** – този механизъм съставлява основните принципи за проверка на блоковете в блокчейна. Консенсусните механизми посочват условията, които валидаторите трябва да изпълнят, така че да могат да се добавят нови блокове. Механизмите за консенсус играят важна роля за правилната работа на всеки един блокчейн протокол.

<sup>5</sup> Според Захари Янков (Български център за нестопанско право), електронната идентичност е съвкупност от характеристики, записани в електронна форма, чрез които

Традиционният начин, по който се извършват в момента банковите **трансгранични плащания** е доста бавен и скъп и се базира все още на използването на т.нар. ностро сметки (кореспондентска сметка)<sup>6</sup>. Технологията на блокчейн може значително да подпомогне банките, така че международните трансфери да са доста по-икономични и ефективни (Guo, Y. & Liang, C., 2016). Ако банките имат собствени блокчейн мрежи те ще могат директно да прехвърлят средства в мрежата на другата банка, без да има необходимост от посредник, като по този начин технологията на блокчейн има възможността драстично да намали времето и разходите на SWIFT системата.

Интерес за настоящият анализ представлява и **специализираната криптовалута за междубанкови плащания Рипъл**. Нейната роля в сферата на международните разплащания дава възможност на банковите институции, съществено да ограничат разходите си при международните разплащания. От друга страна, рипълът дава възможност да се извършват директни разплащания в реално време. Предимствата на тази мрежа са, че банките кореспондират без посредник по между си; осигурява се прозрачност и безопасност на транзакциите; може да се постигне мащабност на разплащанията. Дейвид Гохщайн, републикански кандидат за Нюйоркската камара, споделя в своя профил в социалните мрежи, че разходите за банките, ще са доста по-малко ако вместо да си създават собствена криптовалута, просто приемат за партньор Рипъл (Ripple XRP)<sup>7</sup>. Към днешна дата 38 от големите световни финансови институции си партнират с Рипъл – в т.ч. Money Gram, Santander, Uni Credit, Националната банка на Абу Даби, UBS Group и др.

И въпреки, че към днешна дата преводите и разплащанията се извършват за секунди, **клиринга и сетълмента** им все още изискват време. Междубанковите разплащания, често са ангажирани с посреднически клирингови фирми, и съответно транзакциите трябва да бъдат съгласувани, отнема време за осчетоводяване и инициране на плащане. И доста често този процес е в рамките на 3 работни дни. Докато страните се опитват да постигнат клирингови системи в реално време, стремежа да се постигне сетълмент също в реално време не се получава. Това е така поради необходимостта банките да поддържат налични средства постоянно по всяко време. Осъществяването на клиринг и сетълмент, чрез посредничество от трета страна

---

може да се извърши еднозначно разграничаване на едно лице от други лица във виртуалната среда с цел осигуряване на достъп до информационни системи или осигуряване на възможност за извършване на електронни изявления.

<sup>6</sup> **Ностро** е сметка, открита от една банка-респондент в друга финансова организация, която е нейният кореспондент.

<sup>7</sup> Рипъл (Ripple XRP) е peer-to-peer криптовалута, която работи през интернет и осигурява бърз и лесен начин за неограничени и незабавни плащания. Тя дава възможност да се изпращат и получават преводи във всеки вид валута във всяка точка на света.



прави разплащането доста по-скъпо и бавно, поради извършване на дейности като съхраняване на данните, координиране, инициране, потвърждаване, изпълнение и отчитане на трансакциите и др. (Guo, Y. & Liang, C., 2016)

Друг съществен проблем пред банковата общност възниква и във връзка с превенцията срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма, финансовите институции въвеждат изискването за „**познаване на своя клиент**“ и „бенефициерна собственост“. Всеки един банков клиент очаква неговата финансова институция да му осигури подходящи и висококачествени услуги и да гарантира сигурността на неговите средства. За да се случи това финансовите институции по света прилагат принципа „Опознай своя клиент“.

В България, с поредните промени в Закона срещу прането на пари не само банките, но и всички институции, фирми и свободни професии, които трябва да проверяват сделки и разплащания за пране на пари, се задължават да актуализират информацията за своите клиенти всяка година (чрез попълване на въпросници). Установяването на действителните собственици (beneficial owners) на различните видове дружества е начина за опознаване на клиентите юридически лица.

Един от възможните способи за решаване на това предизвикателство е въвеждане на **електронна идентичност**. Така например, Естония е държавата, която първа изгражда доста мащабна система за електронна идентичност, на базата на която нейните граждани могат да гласуват по електронен път, да имат достъп до своето медицинско досие, да подписват документи, и др. „Естонците имат достъп до над 2,500 публични услуги в електронна среда, което спестява време и пари както на гражданите, така и на държавата. По изчисления на естонското правителство електронното управление спестява на страната 2% от БВП на година“ (Янков, 2021).

Разбира се, това не е толкова лесно приложимо в глобален план в банковия сектор, тъй като към момента все още няма изградена споделена мрежа, която да служи на целите „опознай своя клиент“. Проблемите, които стоят пред приемането на една по-рационална споделена електронна идентичност са свързани с пречки от правен и регулаторен риск както и регламентите относно защитата на личните данни (Casey, M., Crane, J., Gensler, G., Johnson, S. & Narula, N. , 2018, стр. 20).

Блокчейн технологиите носят в себе си заряда да трансформират системата за **търговия на капиталовия пазар**. Предимството от това да издадеш облигация, чрез тази технология, е че двете страни имат споделен запис на трансакцията и нейните промени. С капиталовите пазари са обвързани много страни – банки, брокери, инвеститори, агенции, и др. Въпреки, че клиринговите системи осигуряват в голяма степен сигурност за изпълнение на сделките, то рискът от неплатежоспособност на страните не е изключен на-

пълно. Ето защо технологията на блокчейн може да бъде успешно използвана за да се повиши качеството и ефективността на търговията с ценни книжа. Ако участниците споделят една обща платформа, транзакциите ще се извършват в реално време в пълна прозрачност. NASDAQ (Националната асоциация на дилърите котирани автоматизирано ценни книжа) разработва технология базирана на блокчейн Linq и през 2015г. регистрира сделка с акции на частна компания. Приложението дава пълна отчетност на емитирането и трансфера на акции (Gupta, A. & Gupta, S., 2018).

Макар, че търговските банки доминират на кредитния пазар, реалностите показват, че при кандидатстване за кредит повече от половината малки и средни предприятия, получават отказ от банката. Изискванията, които банките поставят и гаранциите, които изискват, доста често са твърде непосилни и неизпълними, особено от стартиращия малък бизнес. Под внимание се взимат годишните обороти (поне за три отчетни периода), размера на приходите, печалбата, активите, броя на заетите лица, а не на последно място и добрата кредитна история. В този случай, блокчейн технологиите имат за цел да преодолеят този проблем и да осигурят свободен оборотен капитал и да подпомогнат малките иновативни стартиращи фирми. Блокчейн може да постигане съществена промяна в **търговското финансиране**:

- Транзакциите, ще се извършват без посредници – документите за внос и износ могат да бъдат достъпни за всички и да се преглеждат и одобряват в реално време;
- Рискът от дублиране на фактури и товарителници е минимален;
- Технологията блокчейн дава възможност експедицията на стоките да се извършва по-бързо и по този начин се намаляват разходите, включително и митническите;
- Транзакциите се отличават с висока сигурност, тъй като тяхната автентичност се гарантира от сложни криптографски алгоритми;
- Въвеждането на т.нар. интелигентни договори премахва зависимостта от банково обслужване – което се отразява и върху ниските транзакционни такси и др.

Обобщавайки изложеното до тук можем да посочим, че като цяло услугите базирани на блокчейн технологиите, които финтех компаниите предлагат имат своите **предимства**: те са доста по-гъвкави и рентабилни, блокчейн технологията спомага за повишаване на финансовата стабилност и сигурността на транзакциите, улеснява достъпа до финансиране и получаване на кредити, в сравнение с традиционните банкови заеми, а извършваните разплащанията и преводите се реализират по-бързо и по-евтино. Разбира се, те са свързани и с някои **рискове** за банковия сектор, доколкото банковите институции губят своя монопол и пазарен дял, редуцира тяхната печалба и

увеличава оперативния риск, както заради сложността на използваните технологии и ограниченият опит на банковите институции, така и поради заплахата от кибер атаки, риск от измами и злоупотреби и възможността от изтичане на данни (Varga, 2017).

### **Заклучение**

Блокчейн технологията е на път да осъществи революция в банковата сфера, особено в частта с трансграничните разплащания у клиринга и сетълмента, като основния проблем на тази финансова експанзия, вероятно ще бъде нейното регулиране. Това е проблем на всяка нова финансова иновация, който вероятно ще бъде разрешен своевременно и блокчейн технологията ще намери своето широко приложение в банковата индустрия. И както посочва проф. Божинов, влиянието, което електронните пари могат да окажат върху паричната система, не се ограничава само до промяната на ролята на банките и банковата система – те неминуемо ще въздействат върху паричната маса, промяна в скоростта на обръщение, влиянието върху ценовите равнища на стоките, инфлационните процеси, изменението на паричните агрегати и т., което налага от своя страна да се отговори и на въпроса: Доколко съществуващите инструменти за регулиране ще се окажат ефикасни в нови условия. (Божинов, 2000, стр. 95-96)

### **Цитирани източници**

- Casey, M., Crane, J., Gensler, G., Johnson, S. & Narula, N. . (2018). *The Impact of Blockchain Technology on Finance: A Catalyst for Change*. International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB), The 21st Geneva Report on the World Economy. London: Centre for Economic Policy Research (July 16, 2018).
- Guo, Y. & Liang, C. (2016). Blockchain application and outlook in the banking industry. *Financial Innovation*, 24(2), 1-12.  
doi:<https://doi.org/10.1186/s40854-016-0034-9>
- Gupta, A. & Gupta, S. (2018). Blockchain technology: Application in Indian banking sector. *Delhi Business Review*. *Delhi Business Review*, 19(2), 75-84.  
<https://www.dgsoft.eu/Data-mining-b16.html>. (н.д.). Извлечено от <https://www.dgsoft.eu/>.
- OMFIF and CCBU. (2020). The Role of Blockchain In Banking. Future prospects for cross-border payments. *Official Monetary and Financial Institutions Forum - The Role of Blockchain In Banking* (стр. 1-32). Dialogue on World Finance. OMFIF Limited.
- Palihapitiya, T. (2020). *Blockchain Revolution in Banking Industry.*, (стр. Blockchain in Banking Industry). Colombo, Sri Lanka.

- Varga, D. (2017). Fintech, the new era of financial services. *Vezetéstudomány - Budapest Management Review*, 48(11), 22-32.  
doi:<https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.11.03>
- Божинов, Б. (2000). *Електронните пари*. Велико Търново: Абагар.
- Динкова, М. (2018). Накъде върви финтех секторът. *СЮ*, 11, 4-5.
- Пенева, Ю. (2017). *Принципи на базите от данни*. София: Нов български университет,.
- Янков, З. (11 февруари 2021 г.). <http://bcnl.org/news/elektronna-identichnost-i-elektronna-identifikatsiya-kokoshkata-i-yaytseto-na-elektronnoto-upravlenie.html>. Извлечено от Фондация Български център за нестопанско право: <http://bcnl.org/>

# ОТРИЦАТЕЛНИ ЛИХВЕНИ НИВА – ЕМПИРИЧЕН ОПИТ

Докторант, Милена Пешева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Неконвенционалната парична политика на много централни банки по света, включваща отрицателни лихвени проценти, програми за изкупуване на активи и други, продължава да бъде широко дебатирана. Този доклад цели да анализира ефективността на тази монетарна политиката, както и потенциалните рискове, които тя носи.*

**Ключови думи:** *отрицателни лихвени равнища, монетарна политика*

**JEL:** E52

## NEGATIVE INTEREST RATES – EMPIRICAL EXPERIENCE

Milena Pesheva, PhD Student<sup>2</sup>

**Abstract:** *The unconventional monetary policy of many central banks around the world, including negative interest rates, asset purchasing programmed and other tools, continues to be widely debatable. This paper aims to analyse the effectiveness of this monetary policy, as well as the possible risks, stemming from it.*

**Key words:** *negative interest rates, monetary policy*

**JEL:** E52

### 1. Въведение

Монетарната политика на централните банки на държавите по света винаги е била обект на академичен интерес. Политиката на отрицателни лихвени проценти, въведена от много страни преди вече почти 10 години, остава в околото на обществения и политически дебат, а последиците се считат за спорни.

Централните банки на различните страни посочват различни аргументи за въвеждане на този инструмент на монетарната политика. Една от основните причини е последица от Глобалната Финансова Криза, която принуди централните банки да намалят лихвените проценти, които предоставят на търговските банки, които поддържат определени резерви в централната банка. Продължителните икономически трудности като слабия растеж, дълговата криза в някои европейски страни, наред с очаквана инфлация значително под целите на централните банки, доведоха до въпроса дали същест-

---

<sup>1</sup>Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално и световно стопанство; e-mail: mi.pesheva@gmail.com

<sup>2</sup> Department of Finance, Finance and Accountancy Faculty, University of National and World Economy (UNWE); e-mail: mi.pesheva@gmail.com

вува така наречения Zero Lower Bound (долна граница на лихвените проценти). Освен това, ниските лихвени нива и несигурността във финансовата система допринася търговските банки да предпочитат да притежават свръх-резерви, отколкото да отпускат кредити на бизнеси и домакинства.

Поради тази причина някои централни банки разглеждат премахването на долната граница на лихвените проценти като необходимост, за да принуди търговските банки да предоставят кредити, да покачат очакваната инфлация и задвижат икономическото развитие. Пространството за конвенционално облекчаване на монетарната политика е напълно изчерпано, тъй като лихвените нива са ниски или равни на нула като следствие от действията на централните банки след Глобалната Финансова Криза. Обичайно е неконвенционални инструменти на паричната политика като ориентира за парична политика и програми за изкупуване на активи да се прилагат в допълнение на политиката на отрицателни лихвени проценти. Една от причините е, че тези мерки често могат взаимно да се допълват и подсилват. В случая с ориентира на паричната политика, ефектът е особено силен, тъй като и двата инструмента влияят на убежденията на инвеститорите относно стойността на лихвените проценти.

Въвеждането на негативни лихвени проценти не просто разшири границите на неконвенционалната парична политика, но и подхрани вече поляризиран дебат за последиците от тези политики. Някои експерти твърдят, че досега тази политика изпълнява целите си, допълвайки по-широкия набор от експанзивни мерки, използвани от централните банки (Draghi, 2016). Други, обаче, подчертават рисковете за финансовата стабилност и твърдят, че тези инструменти може да са отслабили готовността на банките да отпускат заеми, да са допринесли за изкривявания на финансовите пазари, за допълнително завишени цени на активите, както и за забавяне на прилагането на необходимите макроикономически и структурни политики (Carney, 2016). Политиката на отрицателни лихвени равнища може да представлява риск за финансовата стабилност, особено ако ставките са значително под нулата или ако политиката се използва за по-продължителен период от време. Неблагоприятните резултати могат да включват намаляване на рентабилността на банките и другите финансови последици, както и прекомерно поемане на риск, за да се компенсира намалената възвръщаемост по част от портфейла.

## **2. Канали на трансмисионния механизъм на паричната политика**

Текущата парична политика – чрез промяна на лихвените равнища, работи благодарение на четири основни трансмисионни механизма – канал на банковите лихви, кредитен канал, канал на валутния курс и канал на цените на активите.

Каналът на банковите лихви действа по подобен начин както би действал при намаляване на лихвените проценти, когато те приемат положителни стойности, т.е. намаляването на лихвените проценти малко под нулата би трябвало да намали лихвените проценти, при които финансовите посредници извършват своите дейности по вземане и отпускане на заеми. По-специално, намаленията на лихвените проценти до отрицателни равнища могат да намалят лихвите на паричния пазар и доходността на облигациите. По този начин тази парична политика предизвиква спад на краткосрочните номинални лихвени проценти и води до по-ниски дългосрочни номинални лихвени проценти. С други думи, по-ниски реални лихвени проценти и разходи по заеми, се очаква да насърчат домакинствата и фирмите да увеличат разходите и инвестициите.

По кредитния канал се очаква паричната политика да повлияе на размера на кредитирането, налично за домакинствата и фирмите, като политиката на отрицателни лихвени проценти на практика представлява данък върху съхраняването на свръх ликвидност от страна на банките, което би трябвало да ги насърчи да използват излишните резерви за увеличаване на кредитирането. Въпреки това би могло да има неблагоприятно въздействие върху растежа на кредитите, ако банките налагат по-високи лихвени проценти, за да покрият своите вероятни загуби, свързани с отрицателните лихвени проценти, или ако по-ниската рентабилност и намалената капиталова база ги откаже от отпускането на заеми.

В отворените икономики допълнителни ефекти от предизвикания от политиката спад на краткосрочните лихвени проценти се наблюдават чрез валутни корекции. Когато лихвените проценти в страната спаднат спрямо чуждестранните, се очаква вътрешната валута да се обезцени. Следователно, нарастващите разлики в лихвените проценти, свързани с паричната политика, може да се очаква да допринесат за обезценяването на вътрешната валута, да обезсърчат притока на капитал и да насърчат нетния износ. В случай че много държави (особено търговски партньори) приемат едновременно такава политика за насърчаване на износа, това може да доведе до спорни ефекти.

Спад на краткосрочните лихвени проценти, предизвикан от политиката на отрицателните лихвени проценти, трябва да подкрепи търсенето на по-високодоходни активи като акции и дългосрочни облигации. По-високите цени на активите от своя страна могат да предизвикат ефекти върху богатството и чрез по-високи оценки да подпомогнат инвестициите, които в крайна сметка да доведат до растеж. Този положителен ефект би могло да бъде подсилен от очакванията за по-силен растеж, свързан с облекчаването на паричната политика. Тази парична политика, обаче, може да изкриви оценките на активите и да доведе до рискове от балони на цените на активите, ако се поддържа за по-продължителен период от време.

### **3. Емпирични доказателства за ефектите на политиката на отрицателни лихвени нива**

Целта на тази разработка е да анализира и представи емпирични доказателства за различните ефекти, до които води политиката на отрицателни лихвени равнища в Еврозоната.

Heider, Saidi, and Schepens (2018) предоставя доказателства за влиянието на отрицателните лихвени проценти върху поведението на банковите заеми и чрез тях се предава на реалната икономика. Авторите показват, че когато ЕЦБ намалява лихвените проценти под нула, банките с по-висок дял на депозитите концентрират заемите си към по-рискови фирми. Иначе казано, когато лихвите станат отрицателни, банките, които разчитат основно на депозитно финансиране, поемат по-голям риск и отпускат по-малко заеми, отколкото банките, разчитащи на други източници на финансиране.

Авторите обясняват този емпиричен извод, като показват, че отрицателните лихвени проценти предизвикват неравенство между разходите за депозитно и недепозитно финансиране. Когато лихвеният процент стане отрицателен, банките не са склонни да налагат отрицателни лихви на вложителите, което води до по-ниски разходи за недепозитно финансиране, но не и до по-ниски разходи за финансиране на депозити. Неблагоприятният ефект от отрицателните лихви върху нетната стойност на банките с по-висок дял на депозити - спрямо банките с по-нисък дял - води до относително по-малко кредитиране и по-голям риск за тези банки. Въпреки това, относителното намаляване на растежа на заемите на банките с висок дял на депозити не означава непременно, че общото кредитиране е намаляло. Всъщност общият размер на заемите, предоставени от банките в еврозоната нараства от средата на 2014 г., макар и с малко по-бавни темпове при банките с висок дял на депозити.

До любопитни изводи за рисковия профил на отделните банки достига Boungou (2019), който показва, че банките, опериращи в страни, в които е въведена политика на отрицателни лихвени проценти, поемат относително по-малко риск. Също така се установява, че този ефект върху поемането на риск зависи от характеристиките на банковата система на всяка държава, включително нивото на капитализация и размера на банките. Авторът набляга на факта, че изследването се фокусира върху индивидуалния риск на отделните банки, неизследван до този момент.

Demiralp, Jens, and Thomas (2019) анализира въпроса за ролята на банките в механизма на трансмисия на паричната политика и по-специално анализира реакциите на банките към промените в лихвените проценти, когато лихвените проценти имат отрицателни стойности. С цел да се идентифицира въздействието на отрицателните лихвени проценти върху банките, изследването разглежда наличието на свръх ликвидност и зависимостта от финансирането на депозити на дребно.



Банките, които имат висока експозиция към политиката на отрицателни лихвени проценти (с други думи, които се финансират до голяма степен от потребителски депозити и притежават на относително високи нива на свръх ликвидност), предоставят значително повече заеми на домакинства и фирми по време на политика на отрицателни лихвени равнища в сравнение с периода на политиката, провеждана преди това. Тези резултати предполагат наличието на силна връзка между политиката на отрицателни лихвени проценти и допълнителни мерки за инжектиране на ликвидност на централната банка в банковата система, напр. чрез програми за покупка на активи: свръх ликвидността, инжектирана от централната банка, активира експанзионен ефект на монетарната политика над нивата, които могат да се очакват от стандартно намаление на лихвения процент. Отрицателната лихва, налагана от централната банка върху свръх ликвидността насърчава банките да предприемат действия, за да я избегнат, като по този начин се катализира по-активното балансиране на портфейла.

Avalos and Mamatzakis (2018) прави опит да анализира банковата устойчивост в Еврозоната като се фокусира върху ефекта на неконвенционалната монетарна политика на отрицателни лихвени проценти над капиталови буфери, които са в състояние да покриват загуби. Това проучване изследва въздействието на политиката на отрицателни лихвени проценти върху устойчивостта на банките в 19-те държави-членки от еврозоната, използвайки данни на ниво отделна банка.

Резултатите показват, че политиката на отрицателни лихвени проценти повишава стабилността на банките като цяло. Ефектът, обаче, се разграничава в двете основни подгрупи. За държавите-членки от периферията на Еврозоната, които преживяват и най-острите финансови сътресения, много ниските лихвени проценти изглежда са нарушили стабилността на банките, отслабвайки буферите, поемащи загубите на банките. Точно обратен е ефектът за държавите-членки в ядрото на Еврозоната, които също са преживели нетен приток на банкови депозити от периферията. Авторите установяват също така, че ползите от финансовата устойчивост изглежда се натрупват най-вече в банки, които още преди кризата са имали по-силни буфери за поемане на загуби.

Резултатите подчертават, че страничните ефекти на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ биха могли да не са симетрични във всички страни на Еврозоната и биха могли да намалят цялостната устойчивост на банките в периферията на Еврозоната.

Още при приемането на политиката на отрицателни лихвени проценти, а и до голяма степен при относително ниски лихвени нива, бяха изразени опасения относно последиците от тази политика върху рентабилността на банките. Практиката показва, че банките не желаят да налагат отрицателни номинални лихвени проценти по депозитите, особено за по-малки клиенти.

Klein (2020) достига до извода, че постоянно ниските лихвени проценти подкопават нетния лихвен марж на банките от Еврозоната. Разделянето на този основен показател на съставните му части – лихвен процент по заеми и лихвен процент по депозити, обяснява основния механизъм на функциониране на нетния лихвен марж. Авторът доказва, че лихвените проценти по непогасени кредити се влияят по-силно от промяна в нивото на краткосрочните лихви, отколкото лихвените проценти по депозити. За разлика от съществуващата връзка между нетния лихвен марж и лихвите по кредити, изследването не доказва наличието на нелинейна връзка между краткосрочния лихвен процент и лихвите по депозити.

Авторът не намира емпирични доказателства за теоретичния аргумент, че ниската рентабилност, произтичаща от лихвения доход, оказва негативно въздействие върху кредитирането. Едно възможно обяснение за липсата на такива доказателства е, че банките успяват да компенсират за по-ниските печалби като намалят провизиите си за очаквани бъдещи загуби. Този компенсаторен ефект обаче може да се промени при по-неблагоприятни икономически условия.

Що се отнася до паричната политика, авторът достига до извода, че политиката на отрицателни лихвени проценти в Еврозоната влияе неблагоприятно на нетния лихвен марж на банките от еврозоната, но не е оказал значим ефект върху кредитирането. Изследването представя доказателства, че банките се опитват да намалят силно намаления си нетен лихвен марж като увеличат кредитирането.

Lopez, Rose, and Spiegel (2020) изследват въздействието на отрицателните номинални лихвени проценти върху банки, които извършват дейността си при условия на различни парични режими като по този начин установят ефектите в условия на отрицателни лихвени равнища.

Авторите откриват относително незначителен ефект на отрицателните номинални лихви върху рентабилността на банките в сравнение с ефекта в условия на ниски (<1,00%) положителни лихви, като дори в някои подгрупи на изследваните банки се наблюдават слаби доказателства за положително въздействие. Различните компоненти на дохода на банките реагират по много различен начин; спадът на нетния лихвен доход се компенсира до голяма степен от увеличението на нелихвените доходи, като например капиталови печалби от ценни книжа. Като цяло, резултатите показват, че банките се справят сравнително добре при отрицателни номинални лихвени проценти в сравнение с тяхната рентабилност в условия на ниски положителни лихвени проценти въпреки значителна хетерогенност на резултатите на различните банки.

Емпиричните резултати показват, че стандартният механизъм за парично предаване продължава да работи, поне за малките банки и тези с висок дял на депозитите, тъй като приемането на политика на отрицателни лихвени проценти подтиква тези банки да променят портфейлите си като се

придържат към нисък процент на паричните средства и увеличават кредитната си активност. Тези резултати до някаква степен намаляват опасенията относно политиката на отрицателни лихвени проценти. Тъй като ефектите върху доходите за банките в страни с отрицателни лихвени проценти са относително малки и кредитната активност не е намаляла в значителна степен, изглежда реалната долна граница на номиналните лихвени проценти все още не е достигната.

По отношение на макроикономическите ефекти от политиката на отрицателните лихвени равнища, Czudaj (2019) изследва емпирично ефективността на политиката на отрицателните лихвени нива и ролята на тази политика да стимулира инвестициите и икономическата активност, както и да стабилизира инфлационните очаквания.

Основните изводи на изследването са както следва: първо, доказва се, че въвеждането на отрицателни лихвени проценти значително намалява очакванията по отношение на доходността на дългосрочните държавни облигации, което потвърждава сигналния канал на политиката на отрицателни лихви. Второ, изследването потвърждава наличието на положителен ефект от този нетрадиционен инструмент на паричната политика върху очакванията за инфлация и БВП. С други думи, политиката на отрицателни лихвени проценти изглежда ефективна за преодоляване на дефлационната спирала и за стимулиране на икономическия растеж. Освен това, резултатите от изследването потвърждават, че намаляването на номиналния лихвен процент под нулата понижава компонента на реалния лихвен процент и по този начин увеличава инфлационните очаквания и стимулира съвкупното търсене.

Политиката на отрицателни лихви е сравнително нов инструмент на паричната политика, който оказва влияние върху класическото предаване на паричната политика, но има странични ефекти по отношение на финансовата стабилност. В настоящата ситуация политиката на негативни лихвени равнища изглежда е ефективен инструмент на паричната политика, но в случай, че лихвените проценти са отрицателни за по-дълъг период от време, съществува риск от поява на балони на пазара на недвижими имоти и на този на акции, където правомощията за намеса на централната банка са ограничени.

#### **4. Заключение**

Като обобщение, може да кажем, че политиката на негативни лихвени равнища показва относително добре резултати по отношение на ефективна за преодоляване на дефлационната спирала и за стимулиране на икономическия растеж. Тази политика, обаче, може да крие несиметрични ефекти в различните страни членки на Евророната, а в случай че бъде прилагана по дългосрочно би могла да представлява риск за финансовата стабилност.

### **Използвани източници**

- Avalos, F. and Mamatzakis, E. (2018). Euro area unconventional monetary policy and bank resilience. BIS Working Papers No 754
- Boungou, W. (2020). Negative interest rates policy and banks' risk-taking: Empirical Evidence. *Economics Letters* 186, 108760
- Brandão-Marques, L., Casiraghi, M., Gelos, G., Kamber, G., and Meeks, R. (2021). Negative Interest Rates: Taking Stock of the Experience So Far. IMF Paper Series 21/03
- Carney, M. (2016). Inflation Report Press Conference. Bank of England, August 4, 2016
- Czudaj, R. (2019). Is the negative interest rate policy effective? *Chemnitz Economic Papers*, No. 034
- Demiralp, S., Jens, E., Thomas, V. (2019). Negative interest rates, excess liquidity, and bank business models: banks' reaction to unconventional monetary policy in the Euro area. ECB Working paper no 2283, May.
- Draghi, M. (2016). Introductory Statement to the Press Conference. April 21, 2016.
- Eggertsson, G., Juelsrud, R., Wold, E. (2019). Negative nominal interest rates and the bank lending channel. Norges bank working paper 4-2019.
- Jobst, A. and Huidan L. (2016). Negative Interest Rate Policy: Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area. IMF Working Papers 16/172
- Heider, F., Saidi, F. and Schepens, G. (2018). Life below Zero: Bank Lending under Negative Policy Rates. ECB Working paper series 2173
- Klein, M. (2020). Implications of Negative Interest Rates for the Net Interest Margin and Lending of Euro Area Banks. Deutsche Bundesbank Discussion Paper 10/2020
- Lopez, J., Rose, A., and Spiegel, M. (2020). Why Have Negative Nominal Interest Rates Had Such a Small Effect on Bank Performance? Cross Country Evidence, *European Economic Review* 124: 103402

# ФИНАНСОВИЯТ ФЕЪРПЛЕЙ В ЖЕНСКИЯ ФУТБОЛ – НЕОБХОДИМОСТ ИЛИ ВЪЗМОЖНОСТ

Докторант Нено Ненов<sup>1</sup>

**Резюме:** Женският футбол започва да генерира все по-голям зрителски интерес. Паричните потоци в него се увеличават с всеки следващ национален и международен шампионат. Той обаче все още е изправен пред финансови и регулаторни предизвикателства. Нещо повече, пред по-нататъшното организационно развитие на футбола при жените, стоят много въпросителни и проблеми. Едно от техните възможни решения е въвеждането на регулаторно правило, свързано с финансовия феърплей при женските футболни клубове. Във връзка с това целта на настоящия доклад е да представи анализ дали към настоящия момент той е просто възможност или съществена необходимост за развитието на женския футбол.

**Ключови думи:** УЕФА, ФИФА, Финансов феърплей, женски футбол  
**JEL:** Z20, Z21, Z23, Z28

## THE FINANCIAL FAIR PLAY IN WOMEN'S FOOTBALL – A NECESSITY OR AN OPPORTUNITY

Neno Nenov, PhD Student

**Abstract:** Women's football is starting to generate more and more spectator's interest. Cash flows in it increase with each subsequent national and international championship. However, it still faces financial and regulatory challenges. Moreover, before the further organizational development of women's football, there are many questions and problems. One of their possible solutions is the introduction of a regulatory rule related to financial fair play in women's football clubs. In this context, the purpose of this report is to present an analysis of whether it is currently merely an opportunity or a necessity for the development of women's football.

**Key words:** UEFA, FIFA, Financial Fair Play, Women football  
**JEL:** Z20, Z21, Z23, Z28

### Въведение

Футболът днес генерира огромен финансов ресурс. Много голяма част от него се създава и преразпределя към футболните клубове от националните футболни федерации и международните футболни организации. На този фон регулирането на футболните финанси е изключително важно за правилното протичане на процесите в масов спорт като футбола. Затова не е случайно, че разработването и прилагането на регулации, регламентиращи футболните финанси, от страна на международните футболни федерации, е

---

<sup>1</sup> E-mail: neno.p.nenov@gmail.com, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, катедра „Финанси и кредит“.

от изключителна важност за недопускането на финансови дисбаланси във футболната игра. Една такава регулация по същество е Финансовият феърплей на УЕФА. Той задава рамките, при които футболните клубове функционират в определена икономическа равнопоставеност и ограничава финансовите загуби и трупането на задължения. Към момента регулацията засяга единствено мъжкия професионален футбол и участието на клубовете, състезаващи се в европейските клубни турнири на УЕФА. От друга страна, през последните години женският футбол в частност също се намира в подем. Паричните потоци, които генерира той нарастват и за последното десетилетие на практика се удвоиха. Причините за това са засилващият се зрителски интерес към женския футбол, наличието на европейски клубни турнири за женски отбори и увеличението на средствата, раздавани както от УЕФА при провеждането на европейски първенства, така и от ФИФА при провеждането на световни първенства. Въпреки това състоянието на финансовите процеси в женския футбол към момента не може да бъде определено като задоволително. По данни на ФИФА (FIFA, 2021) през 2020 г. 70% от всички женски формации на световно ниво реализират финансова загуба, 22% от тях завършват финансовата година без загуба, а само 8% реализират печалба. Следователно може да се заключи, че финансовото състояние на женските футболни клубове е далеч от желаното. На този фон важност придобива анализа дали в женския футбол вече назряват условия, които налагат необходимостта от въвеждането на финансови регулации, подобни на финансовия феърплей в мъжкия футбол, и дали такива регулации могат да подобрят състоянието на женския футбол. Във връзка с това обект на изследване в доклада е финансовото състояние на женския клубен футбол, а негова цел – провеждането на системен анализ на необходимостта от въвеждането регулаторно финансово правило при женските футболни клубове.

### **1. Финансовият феърплей в мъжкия професионален футбол**

Финансовият феърплей е финансова регулация, въведена от УЕФА през юни 2010 г. (UEFA(a), 2019), която регулира финансовото състояние на европейските футболни клубове. През годините финансовата регулация периодично бива променяна и допълвана. Това е правено през 2012, 2015 и 2018 г.

Чрез финансовият феърплей се преследват няколко основни цели. Първата е подобряване на икономическото и финансовото състояние на футболните клубове, както и тяхната прозрачност. Втората е навременно обслужване на задълженията на клубовете към футболисти, персонал и данъчните власти. Третата цел на финансовият феърплей е въвеждането на финансова дисциплина и рационалност при управлението на футболните клубове. На четвърто място той трябва да насърчи увеличението на собствените приходи на отборите и правилно разходване на ресурсите от страна на футболните клубове. Последната и може би най-важната цел е дългосрочната устойчивост на европейския футбол.

Финансовият феърплей се явява задължителна част от клубното лицензиране както на местно ниво за отборите състезаващи се в националните шампионати, така и за участие в европейските клубни турнири, които европейската футболна централа организира. Към момента в наредбата за клубно лицензиране на УЕФА футболните клубове са задължени да предоставят и информация за своето финансово състояние, а финансовият феърплей се явява допълнителна част, която я надгражда и допълва. С цел управление към регулаторното правило е създаден двукамерен контролен панел в лицето на Клубния финансов контролен орган. Той следи за спазването на критериите и извършва необходимата проверка на футболните клубове по отношение на тяхната документация. Клубния финансов контролен орган изготвя и процедурните правила (UEFA(b), 2021), които регламентират рамката за клубното лицензиране и финансовия феърплей. Той има правомощията да сключва споразумения и налага санкции на футболните клубове при неспазването на същите правила.

Важно допълнение към правилото за финансов феърплей е въведената от УЕФА класификация на релевантните приходи и разходи на клубовете. Тази класификация се налага от гледна точка на прилагането на Правилото „на нула“, тоест при калкулирането на „break-even“ резултата на футболните клубове. На база на класификацията на УЕФА, националните федерации посочват в своите нормативни документи, релевантните приходи и разходи на своите лицензианти. В нормативната уредба на Българския футболен съюз тези приходи и разходи се обозначават с понятието съответни.

Съответните приходи са (Български футболен съюз, 2020): приходите от билети, права за излъчване, спонсорство и реклама, търговски дейности и други рекламни, търговски дейности, солидарни вноски и награди от УЕФА, други оперативни приходи, приходи от разпореждане със състезателни права на собствени състезатели и печалби от разпореждане със състезателни права на състезатели, придобити от други клубове, приходи от дълготрайни материални активи, надвишаващи балансовата им стойност, намалени с всички съдържащи се в тях: непарични вноски и активи, приходи от свързани лица над справедлива пазарна стойност, приходи от нефутболни дейности, които не са свързани с футболните клубове, приходи от трансфери (наеми) на състезатели, чиято регистрация остава при лицензианта, финансови приходи и приходи от курсови разлики.

Съответните разходи са (Български футболен съюз, 2020): разходите за продажби и материали, разходите за служителите, други оперативни разходи, загубите от разпореждане със състезателни права на състезатели, амортизациите на състезателни права на състезатели, разходите за придобиване на състезателни права, финансовите разходи и дивидентите; всеки от тези разходи, увеличен със съдържащите се в него разходи по сделки със свързани лица под справедлива пазарна стойност и всеки от тези разходи,

намален със съдържащите се в него: разходи за амортизация на дълготрайните материални активи (различни от правата на състезателите), разходи за дейности за развитие на детско юношески школи, разходи за дейности за развитие на обществото и спорта, разходи за женски футбол, непарични задължения и вноски, финансови разходи, пряко свързани със строителството или основен ремонт на дълготрайни материални активи, разходи за нефутболни дейности, които не са свързани с футболните клубове.

От показаното е видно, че при калкулацията разходите на всеки клубен отбор, разходите за женски футбол се изваждат от общите такива. Основната идея на подобно действие е величината на разходите за развитието на женския футбол да не влияе негативно върху оценката на футболните клубове тяхното лицензиране и при прилагането на финансовия феърплей. Посоченото трябва да стимулира по финансов път европейските футболни клубове да развиват свой женски отбор. Открит и неизяснен обаче остава въпроса дали женският клубен футбол може да се развива по-добре под шапката на мъжките футболни клубове или женските клубове трябва да са самостоятелни юридически и финансови единици, които да подлежат на отделно лицензиране и финансово регулиране. Данните на ФИФА (FIFA, 2021) показват, че днес 42% от финансирането на един женски футболен клуб идва по линия на субсидии и директни плащания от собственика на футболния клуб. Пак според световната футболна централа 36% от издръжката на женските отбори идва посредством отчисления от мъжкия футболен клуб, където женската футболна формация е под шапката на мъжката такава. Тоест текущото положение е такова, че на клубно ниво женският футбол е много зависим от мъжкия и паричните потоци, свързани с него или от собствениците на мъжките футболни отбори. Ето защо е възможно да се мисли в посока на вероятно юридическо и финансово децентрализиране и/или отделяне на женския клубен футбол от мъжкия като начин развитието на първия да бъде още повече стимулирано. Това обаче неминуемо ще наложи въвеждането на регулации, които да го управляват, включително и финансови такива.

## **2. Клубно лицензиране и финансов феърплей в женския футбол – тенденции и предизвикателства**

Единствената текуща регулация, която има финансов аспект по отношение на женския футбол, е тази, която важи за участие в европейският клубен турнир – Шампионска лига за жени. Това е Наредбата за Клубно лицензиране за участие в УЕФА Шампионска лига за отбори – жени (Regulations of the UEFA Women's Champions League). Турнирът се организира от европейската футболна централа от сезон 2001/2002 насам. Както показва таблица 1 през последните 3 сезона общият награден фонд, който е разпределен между всички участници в надпреварата е в размер на 7.5 млн. евро.



Таблица 1. Разпределение на средства от УЕФА към турнир Шампионска лига за жени за всички участници

Сезон	Обща стойност
2017/2018	0.6 млн. евро
2018/2019	1.3 млн. евро
2019/2020	5.6 млн. евро

Източник: UEFA Financial Reports (UEFA(e), 2017,2018,2019,2020)

През април 2021 на свое редовно заседание изпълнителният комитет на УЕФА (UEFA(c), 2021) прие новите правила за организацията, финансирането и провеждането на турнира „УЕФА Шампионска лига за жени“ за следващият програмен цикъл 2021-2025 г. Още за сезон 2021/2022 г., през който промените ще важат за първи път, европейската футболна централа ще разпредели общо 24 млн. евро между участващите клубове, което е приблизително 4 пъти над всички средства, получени от отборите, участвали в турнира през сезон 2019/2020 г. Въпреки това значимо увеличение на ресурсите към женските клубове, в новата утвърдена наредба клубно лицензиране ясно е посочено, че по отношение на финансовите критерии, трябва да бъдат спазвани всички регулаторни рамки на „Финансовият феърплей“, отнасящи се до мъжкия футбол (UEFA(d), 2021). УЕФА обаче не обвързва документално увеличението на средства към женските футболни клубове с нивата на общите приходи и общите разходи на участниците в турнира. Това е в сериозен контраст с европейския мъжки клубен футбол, където въвеждането на правилото за финансовия феърплей се наложи първо заради задължениостта на футболните клубове, но и заради ръста на преразпределените от страна на УЕФА финансовите средства към тях. Ето защо може да се каже, че липсата на обвързване между средствата, предоставени от УЕФА на женските клубове и тяхното финансово състояние, ще бъде фактор, който в бъдеще ще доведе до увеличаване на финансовото неравенство между женските футболни клубове, участващи в „УЕФА Шампионска лига за жени“ и останалите отбори. Следователно рано или късно финансова регулация на женския клубен футбол ще стане наложителна и необходима за развитието на женския клубен футбол.

### Заклучение

Настоящият доклад представи част от картината на процесите в женския клубен футбол и по-специално регулирането на финансовите процеси в него. Изложението изясни, че в женския клубен футбол липсват финансови регулации, а женските футболни клубове са много зависими от мъжките такива или техните собственици. Ето защо развитието на женския футбол в бъдеще предполага неговото финансово регулиране и евентуално отделяне от мъжкия клубен футбол. Тоест финансовото регулиране на женския клубен футбол съвсем скоро ще стане необходимост, която ще се явява

и сериозна възможност за неговото повсеместно развитие в Европа. На този фон другите важни изводи и препоръки, които могат да бъдат формулирани на база на направеното изследване са:

**Първо.** Промяната на организационните правила и финансирането на съществуващ футболен турнир от страна на УЕФА в сферата на женския футбол е удачно да бъде съпроводена от нормативни изисквания за лицензиране, които са строго съобразени с текущото административно, правно, социално и финансово състояние на клубовете участници.

**Второ.** Увеличението на финансовите потоци към женските клубове от страна на УЕФА създава сериозна възможност за тяхната децентрализация и самостоятелност като отделна структурна единица спрямо мъжките.

**Трето.** Сегашните финансови регулации на женския клубен футбол от страна на УЕФА създават риск от бъдещо финансово неравенство между клубовете участници в турнира „Шампионската лига за жени“ и останалите женски клубове в Европа.

#### **Използвани източници**

- FIFA. (2021). *FIFA Benchmarking Report: Women's Football*. Извлечено от fifa.com:  
<https://digitalhub.fifa.com/m/3ba9d61ede0a9ee4/original/dzm2o61buenfox51qjot-pdf.pdf>
- UEFA(a). (5 6 2019 г.). *Financial Fair Play*. Извлечено от www.uefa.com:  
<https://www.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/financial-fair-play/>
- UEFA(b). (2021). *Procedural rules governing the UEFA Club Financial Control Body*. Извлечено от documents.uefa.com:  
<https://documents.uefa.com/v/u/elrjBoO4LADeQxc8~nVpDg>
- UEFA(c). (16 4 2021 г.). *UEFA Executive Committee agenda for April meeting*. Извлечено от www.uefa.com:  
<https://www.uefa.com/insideuefa/mediaservices/mediareleases/news/0268-120e13a73f03-019a1cf9c9e1-1000--uefa-executive-committee-agenda-for-april-meeting/>
- UEFA(d). (24 6 2021 г.). *Regulations of the UEFA Women's Champions League, Article 6 Duties of the clubs*. Извлечено от uefa.com:  
<https://documents.uefa.com/r/Regulations-of-the-UEFA-Women-s-Champions-League-2021/22-Online>
- UEFA(e). (2017,2018,2019,2020). *Financial reports*. Извлечено от uefa.com:  
<https://www.uefa.com/insideuefa/documentlibrary/about-uefa/financialreports/>
- Български футболен съюз. (2020). *Наредба за национално клубно лицензиране*. Извлечено от [https://bfunion.bg/uploads/2020-02-17/Naredba\\_Licenzirane\\_BG\\_2020-BUL-Site-LAST.pdf](https://bfunion.bg/uploads/2020-02-17/Naredba_Licenzirane_BG_2020-BUL-Site-LAST.pdf)

# ОТРАЖЕНИЕ НА КОВИД-19 ВЪРХУ ПРЕМИЙНИЯ ПРИХОД ПО ЗАСТРАХОВКА „КАСКО“ НА МПС В БЪЛГАРИЯ

Докторант Николай Илиев<sup>1</sup>

**Резюме:** Основен показател за развитието на застраховането в даден: раздел, клон или вид е реализираният от застрахователите премиен приход. В настоящото изследване се прави опит за оценка влиянието на въведените в България мерки за справяне с пандемията, предизвикана от корона вируса SARS-CoV-2, върху премиения приход по застраховка „Каско“ на МПС.

**Ключови думи:** застраховане, премиен приход, Ковид-19

**JEL:** G22

## IMPACT OF COVID-19 ON THE MOTOR CASCO INSURANCE PREMIUM INCOME IN BULGARIA

Nikolay Iliev, PhD Student

**Abstract:** A key indicator for the development of the insurance in a given: section, branch or type is the premium income realized by the insurers. In this study, an attempt is made to assess the impact of the measures introduced in Bulgaria to deal with the pandemic caused by the coronavirus SARS-CoV-2 on the on the Motor Casco Insurance premium income.

**Key words:** insurance, premium income, Covid-19

**JEL:** G22

### Въведение

Бързото разпространение на новия корона вирус SARS-CoV-2 доведе до налагане на ограничителни мерки в почти всички страни, което се отрази и на развитието на световната икономика. България не прави изключение в това отношение. Изискванията за изолация и социална дистанция доведоха до временно затваряне и/или ограничаване дейността на значителен брой стопански субекти от сферата на търговията и услугите. Придвижването на хората също беше силно ограничено. Налагането в столицата и големите областни градове на контролно пропускателни пунктове, затварянето на парковете за разходка, силното редуциране на обществения транспорт, задължителното носене на предпазни маски са все предпоставки за това.

---

<sup>1</sup> nikolay\_iliev80@abv.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

Целта на настоящото изследване е да се оцени влиянието на въведените у нас мерки за преодоляване на пандемията върху реализирания от застрахователите премиен приход по една от най-популярните застраховки в България

В хода на изследването ще бъде направена съпоставка на броя на застрахованите обекти и реализирания от застрахователите, опериращи на българския застрахователен пазар, премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС през предпандемичната 2019 г. с този от 2020 година.

## **1. Особености на застраховката „Каско“ на МПС**

Застраховката на сухопътни превозни средства, без релсови превозни средства е известна още под наименованието „Каско“ на МПС. Това е една от най-популярните застраховки, предлагани на българския застрахователен пазар, като до 2010 г. е водеща по отношение на реализирания от застрахователните дружества премиен приход. Каско застраховката попада в Раздел II „Общо застраховане“ на Приложение № 1 на Кодекса за застраховането и може да се предлага само от застрахователни акционерни дружества получили лиценз за работа по застраховките от този раздел.

Под моторно превозно средство (МПС) обикновено се разбира пътно превозно средство, което е снабдено с двигател и може да се движи на собствен ход. За да бъде застраховано дадено МПС, то задължително трябва да е снабдено и с държавен регистрационен номер. Обект на застраховката е корпусът и двигателят на различните видове моторни превозни средства.

Един от най-важните показатели за развитието на даден вид застраховане е реализирания от застрахователите премиен приход. Върху неговия размер, пряко или косвено, оказват влияние фактори, като:

- брой на застрахованите моторни превозни средства;
- застрахователната сума (поетата от застрахователите отговорност) на застрахованите обекти;
- тарифната ставка на застрахователите.

Тези фактори, от своя страна, зависят от:

- броя на регистрираните моторни превозни средства;
- средната пазарна стойност на застрахованите обекти;
- големината на риска;
- формата на застраховане, прилагана от застрахователите и т.н.

### *1.1. Предпоставки за влияние на Ковид кризата върху броя на сключените застрахователни договори по застраховка „Каско“ на МПС*

Обявяването на извънредно положение в България и последвалата извънредна епидемична обстановка, която продължава и до днес, оказала съществено влияние върху придвижването на гражданите на територията на страната. От друга страна, разпространението на вируса SARS-CoV-2 и

мерките за неговото ограничаване, въведени от различните държави, се отрази негативно върху международната търговия, в частност върху търговията с моторни превозни средства. Затварянето на граници за преминаване на хора и стоки, които не са от първа необходимост доведе до силно редуциране вноса на автомобили.

*Таблица 1. Регистрирани МПС в България за периода 2017-2020 година*

Година	Брой регистрирани МПС (бр.)	Изменение в броя на регистрираните МПС (%)	Брой на новорегистрираните МПС (бр.)	Изменение в броя на новорегистрираните МПС (%)
2017	3 628 700	-	306 421	-
2018	3 664 621	0,99	319 639	4,13
2019	3 752 566	2,40	302 461	-5,37
2020	3 812 566	1,60	241 302	-20,22

*Източник: МВР*

Данните, изнесени в Таблица 1, показват чувствително намаление при броя на новорегистрираните МПС, което достига 20,22% през 2020 година. По данни на МВР, цитирани в пресата, намалението е най-голямо (с около 37%) при регистрирането на нови автомобили. Спад спрямо 2019 година има и при вноса на употребявани МПС, като той се оценява на около 18% (Илиев).

За сметка на това обаче, от движение са отпаднали по-малко на брой автомобили, което рефлектира върху повишаването с 1,6% на регистрираните МПС в страната. По този начин автомобилният парк в страната продължава да застарява. Повече от 43% от всички МПС са на възраст над 20 години, а техният дял през 2020 година нараства с 3% (Илиев).

Намалелият брой, особено при закупените нови автомобили, може да се обясни с ограниченията и страха у някои потребители да посещават шоурумите и автомобилните представителства, но от друга страна това се дължи най-вече на несигурността по отношение запазване на работните места и съответно доходите на населението.

Описаните обстоятелства неминуемо се отразяват върху пазарната стойност на МПС в страната, което по косвен път е предпоставка за намаляване на реализирания от застрахователите премиен приход.

### *1.2. Основни фактори, влияещи върху размера на премиения приход по застраховка „Каско“ на МПС*

Както вече беше отбелязано, върху размера на премиения приход влияние оказват фактори, като:

- брой на застрахованите моторни превозни средства;

- застрахователната сума (поетата от застрахователите отговорност) на застрахованите обекти;
- тарифната ставка на застрахователите.

Тарифната ставка зависи от вида на МПС, неговата възраст, мощност, водач и т. н. За целите на настоящото изследване обаче, тези въпроси няма да бъдат разглеждани. Тук ще се спрем на другите два основни фактора: брой застраховани МПС и застрахователна сума на застрахованите обекти.

Таблица 2. Фактори, влияещи върху премиения приход по застраховка „Каско“ на МПС за периода 2017-2020 година

Година	Брой застраховани обекти (бр.)	Изменение на броя на застрахованите обекти (%)	Застрахователна сума по сключени през т. г. застраховки (лв.)	Изменение на застрахователна сума по сключени през т. г. застраховки (%)
2017	808 329	-	16 169 018 832	-
2018	849 538	5,10	17 882 024 773	10,59
2019	1 093 103	28,67	19 748 848 622	10,44
2020	1 172 761	7,29	20 184 422 817	2,21

Източник: КФН

Данните в Таблица 2 показват увеличаване както на броя на застрахованите МПС, така и на поетата в стойностно отношение отговорност на застрахователите. Забелязва се обаче, сериозен спад в темпа на нарастване и при двата показателя. Докато през 2019 г. изменението на броя на застрахованите спрямо предходната година е в посока на нарастване с 28,67%, то този показател отчита само 7,29% нарастване през 2020 година. Същото, дори в по-голяма степен, се отнася и до темпа на нарастване на застрахователната сума. Той спада близо 5 пъти. Освен това, при нарастване от 7,29% на броя на застрахованите през 2020 година се отчита само 2,21% нарастване на поетата в стойностно отношение отговорност на застрахователите, което говори за застраховане на по-ниски по стойност МПС, вследствие коментираното застаряване на автомобилния парк в България.

## 2. Реализиран от застрахователите премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС

Разгледаните дотук фактори и тяхната динамика във времето неминуемо са дали своето отражение върху реализирания от застрахователите премиен приход по застраховката „Каско“ на МПС.

От една страна, ограничаването при придвижването между отделните областни градове би следвало да повлияе негативно върху развитието на застраховка „Каско“ на МПС. От друга страна обаче, изискванията за со-

циална дистанция, временната отмяна на синята и зелената зони за паркиране в някои градове, допринесоха за по-честото използване на личния автомобил в градска среда. Последното, освен всичко друго, е предпоставка за търсене на застрахователна защита за личните автомобили на гражданите.

В следващата таблица са съпоставени данните за предпандемичната 2019 година с тези за 2020 година, по отношение обхвата на застрахователното покритие и реализирания от застрахователите премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС.

*Таблица 3. Промяна в обхвата и реализирания премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС за периода 2019-2020 година*

Година	Брой регистрирани МПС (бр.)	Брой застраховани МПС (бр.)	Обхват на застраховката (%)	Премиен приход (лв.)	Средна цена на застраховка (лв.)
2019	3 752 566	1 093 103	29,13	620 130 041	567,31
2020	3 812 566	1 172 761	30,76	632 660 588	539,46

*Източник: КФН и изчисления на автора*

Данните в Таблица 3 показват увеличение през 2020 година на реализирания от застрахователите премиен приход по застраховка „Каско“ на МПС спрямо предпандемичната 2019 година. То се дължи главно на нарастналия брой на застрахованите моторни превозни средства. Като че ли мерките за социална дистанция накараха все повече граждани да използват личните си автомобили и съответно да потърсят застрахователна защита за тях. Факт е обаче, че нарастването в броя на сключените застраховки изпреварва нарастването на реализирания от застрахователите премиен приход. Това се дължи най-вече на остарелия автомобилен парк в страната и ниската пазарна стойност на МПС. Този факт се потвърждава и от изчислената в таблицата средна цена на една застраховка, която в случая намалява с 4,91%.

### **Заключение**

Въпреки чувствително намалелия брой (с 20,22%) на новорегистрираните МПС през 2020 година, поради наложените от различните държави противоепидемични мерки, броят на застрахованите в страната МПС отбелязва ръст със 7,29%. Това може би се дължи на все по-честото ползване на личните автомобили от гражданите, във връзка с ограниченията наложени при придвижване с градския транспорт.

Реализираният от застрахователите, опериращи на българския застрахователен пазар, премиен приход по „Каско“ застраховката на МПС също отбелязва леко повишение от 2,02%, което обаче не кореспондира с повишения обхват на застраховката и нарастналия брой на застрахованите

обекти. Причината за последното се крие в остарелия автомобилен парк в страната и съответно ниската себестойност на застрахованите МПС.

В заключение може да се отбележи, че мерките наложени във връзка с ограничаване разпространението на Ковид-19 не повлияха значително върху развитието на „Каско“ застраховането в България, а просто забавиха неговия темп. Преодоляването на пандемията и спирането на мерките би следвало да доведат до нарастване броя на закупените МПС, особено на новите, което по косвен път ще доведе до възстановяване на темпа на растеж на реализирания от застрахователите премиен приход по „Каско“ застраховката.

#### **Използвани източници**

- Илиев, А. (н.д.). Продажбите на превозни средства в България се свиват с над 20% през 2020 г. INVESTOR.BG. Изтеглено на 31 август 2021 г. от <https://www.investor.bg/novini/444/a/prodajbite-na-prevozni-sredstva-v-bulgariia-se-svivat-s-nad-20-prez-2020-g-319269/>
- Комисия за финансов надзор. (н.д.). *Статистика/Застрахователен пазар/Общо застраховане*. Изтеглено на 31 август 2021 г. от Комисия за финансов надзор: [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)
- Министерство на вътрешните работи. (н.д.). *Полезна информация/Безопасност на пътя/Статистика*. Изтеглено на 31 август 2021 г. от Министерство на вътрешните работи. Пътна полиция: <https://www.mvr.bg/opp>



# РАЗВИТИЕ НА ИМУЩЕСТВЕННОТО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ОТНОШЕНИЯ

Докторант Радка Василева<sup>1</sup>

**Резюме:** *Особеностите на имущественото застраховане, свързани най-вече с развитието на риска, налагат застрахователните дружества да използват различни презастрахователни покрития. Като цяло, отношенията застраховател-презастраховател не са обект на публична информация. През последните години Комисията за финансов надзор в България разшири спектъра на публикуваната презастрахователна информация, което способства за извършването на анализ на имущественото застраховане през призмата на презастрахователните отношения.*

**Ключови думи:** *имущественно застраховане; презастраховане.*

**JEL:** G22

## DEVELOPMENT OF PROPERTY INSURANCE IN BULGARIA THROUGH THE PRISM OF REINSURANCE RELATIONS

Radka Vasileva, PhD Student

**Abstract:** *The peculiarities of property insurance, mainly related to the development of risk, require insurance companies to use various reinsurance coverages. In general, the insurer-reinsurer relationship is not subject to public information. In recent years, the Financial Supervision Commission in Bulgaria has expanded the range of published reinsurance information, which contributes to the analysis of property insurance through the prism of reinsurance relations.*

**Key words:** *property insurance; reinsurance.*

**JEL:** G22

### Въведение

На застрахователния пазар в България, като част от общото застраховане, своето място заема и имущественото застраховане. Неговите особености, свързани най-вече с развитието и проявлението на риска, налагат застрахователните дружества да използват различни презастрахователни покрития. Отношенията застраховател-презастраховател, принципно не са обект на публична информация. Въпреки това, през последните години Комисията за финансов надзор в България отчасти разшири спектъра на пуб-

---

<sup>1</sup> r.vasileva@uni-svishtov.bg , СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

ликуваната презастрахователна информация, което способства за извършването на анализ на имущественото застраховане през призмата на презастрахователните отношения.

### **1. Необходимост от презастраховане при имущественото застраховане**

Кодексът за застраховането, раздел II „Общо застраховане“ (Кодекс за застраховането) включва три основни клона: имуществено застраховане; застраховане „Отговорности“ и застраховане на финансово-кредитните рискове. В обхвата на имущественото застраховане попадат: сгради, машини, транспортни средства, готова продукция, стоки в складове и магазини, животни, селскостопански култури, товари в транспортни средства и др. Застрахователят носи отговорност при застраховане на имущества за щети, възникнали от определени щетоносни събития.

Според клаузите, включени в застрахователния договор, застрахователят носи отговорност да компенсира щети, свързани с настъпването на: пожар, гръм, експлозия, наводнение, земетресение, градушка, проливен дъжд, кражба, вандалски действия на неизвестни лица и др. „Цялата съвкупност от най-различни имущества се разделя на отделни застрахователни съвкупности по обективни рискови обстоятелства, за да се получат хомогенни по отношение на риска, съвкупности. За всеки вид имуществено застраховане е определена отговорност на застрахователното дружество по обем, като са посочени всички събития, срещу които то носи отговорност да плаща застрахователно обезщетение.“ (Ерусалимов, 2015).

За да ограничат възможно в най-голяма степен годишните колебания в загубите, които трябва да поемат застрахователите, често пъти те използват най-широко разпространената възможност за изравняване на риска извън застрахователната съвкупност - презастрахователната. „Презастраховането може да бъде характеризирано като „застраховка на застрахователите“. То им позволява да се чувстват спокойни за онази част от отговорността, която надвишава техните финансови възможности, или за риск, който в една или друга степен те не са склонни да покриват сами.“ (Василев, 2012). Нещо повече, „то покрива част от рисковете, поети от застрахователите, следователно намалява тяхната изложеност към проблеми, свързани с ликвидността или дори изложеност към фалит, настъпил вследствие на голяма по размер щета.“ (Swiss Re Company, 2004).

В наши дни съществува голямо разнообразие от видове, методи и форми на презастраховане. Според метода на презастраховане, то се дели на пропорционално и непропорционално. Пропорционалното презастраховане включва: квотно, ексцедентно и квотно–ексцедентно презастраховане. И при трите форми на пропорционално презастраховане, застрахователят и

презастрахователят си разпределят отговорностите, застрахователни премии и обезщетенията с определен дял, посочен в презастрахователния договор. При пропорционалното презастраховане, заради отстъпените презастрахователни премии, в полза на застрахователя се одобрява и комисионна, за да може той да покрие извършените административно-стопански и ликвидационни разноски. С цел стимулиране изпращането на цесии от добро качество, презастрахователят може да одобри и изплати на застрахователя и суми, свързани с т. нар. „участие в резултата“.

Непропорционалното презастраховане се среща най-често под формите „Превес на загубата“ и „Спиране на загубата“. При него не съществува установено отношение (пропорция) за разпределение на оригиналните застрахователни премии и загубите между застрахователя и презастрахователя. В презастрахователния договор се дефинира сумата, до която директният застраховател покрива настъпилите загуби, а презастрахователят се задължава да изплати всички загуби над тази сума, които загуби обаче са ограничени до максималния лимит на презастрахователния договор.

По голяма част от премийния приход при непропорционалното презастраховане се задържа от застрахователя. Административно-стопанските разноски, свързани с презастрахователните делови отношения при непропорционалното презастраховане, са сведени до минимум, тъй като се извършва кореспонденция, касаеща най-вече презастрахователните премии и настъпилите загуби.

### **1. Състояние и развитие на имущественото застраховане на българския застрахователен пазар през призмата на презастрахователните отношения**

Съгласно законодателството в България, в обхвата на имуществените застраховки попадат: „Сухопътни превозни средства (без релсови превозни средства)“, „Релсови превозни средства“, „Летателни апарати“, „Плавателни съдове“, „Товари по време на превоз“, „Пожар и природни бедствия“, „Други щети на имущество“.

Във връзка със спецификата на презастрахователните сделки взаимоотношенията между застрахователното и презастрахователното дружество са вътрешнофирмена информация и не съществува нито общоприето практика, нито изискване от надзорните власти тя да бъде публикувана. До 2016 г. от публикуваната от Комисията за финансов надзор в България информация става възможно придобиването на представа за размера на отстъпените премии в полза на презастрахователите и получените обезщетения от тях. От 2017 г. е достъпна и информация, която касае: отстъпената застрахователна сума; дял на презастрахователя в пренос-премийния резерв; приходи от комисиони, по договори пласирани на презастрахователя; приходи от участие в резултата от презастраховане; дял на презастрахователя в резерв

висящи плащания и др. Този факт дава възможност за една „по-пълна картина“, благодарение на която би могло да бъде проследено през годините развитието на имущественото застраховане в България в контекста на презастрахователните отношения.

Таблица 1. Относителен дял на отстъпените премии в премиения приход на имуществените застраховки за периода 2011-2020 г.

Видове застраховки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Средно за периода
„Сухопътни превозни средства“	6,0%	6,2%	5,9%	6,2%	6,8%	12,9%	13,1%	13,0%	13,1%	12,9%	9,6%
„Релсови превозни средства“	19,9%	85,4%	79,7%	35,7%	40,2%	47,3%	42,1%	39,0%	41,2%	34,0%	46,5%
„Летателни апарати“	101,2%	96,0%	111,3 %	99,7%	105,4 %	116,1 %	113,8 %	126,0 %	138,3 %	143,7%	115,2%
„Плавателни съдове“	77,7%	70,1%	55,0%	43,4%	45,1%	49,2%	48,9%	36,1%	31,3%	27,3%	48,4%
„Товари по време на превоз“	36,0%	41,1%	41,5%	48,1%	39,4%	35,2%	28,0%	32,4%	28,1%	35,8%	36,6%
„Пожар и природни бедствия“	35,5%	36,4%	35,9%	37,1%	41,7%	48,5%	46,3%	47,7%	46,9%	46,3%	42,2%
„Други щети на имущество“	38,7%	41,2%	35,0%	41,0%	36,7%	31,8%	19,9%	17,8%	15,1%	15,9%	29,3%

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); собствени изчисления на автора

Средните стойности на резултатите в таблица 1, показващи относителния дял на отстъпените премии в премиения приход на имуществените застраховки за периода 2011-2020 г., са показателни за няколко констатации. При застраховка „Сухопътни превозни средства“, която всъщност е и застраховката с най-голям размер на събрания премиен приход, се наблюдава изключително нисък процент на отстъпената част от застрахователните премии в полза на презастрахователите. Една от причините за това се крие във факта, че застрахователите, благодарение на множеството застраховани от тях автомобили, успяват да изградят съвкупност с достатъчно голям брой на застрахованите обекти. По този начин те успяват да изравнят риска в рамките на самата съвкупност, респективно да намалят колебанията между най-

вероятното очаквано плащане и очакваното плащане за съвкупността. Доказателство за малък размер на отстъпените премии е прилагането на непропорционални презастрахователни покрития

При болшинството наблюдавани застраховки, т.е. всички други без застраховка „Летателни апарати“, средните стойности на процента на отстъпения премиен приход в полза на застрахователите, се простират в интервала 29,3% - 48,4%. Според презастрахователната теория тези проценти попадат в границите на нормалните параметри и са показателни за една балансирана презастрахователна политика, провеждана от застрахователните дружества.

Наблюдаваните проценти при застраховка „Летателни апарати“, около и над 100%, на пръв поглед създават нелогичното обяснение, че застрахователите отстъпват премии на презастрахователите в размер, по-голям от събрания. Една от причините за това се крие в това, че в този процент се включва и задържания, а след това отстъпен дял на презастрахователите в пренос-премийния резерв.

Таблица 2. Дял на презастрахователите в обезщетенията по имуществените застраховки за периода 2011-2020 г.

Видове застраховки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Средно за периода
„Сухопътни превозни средства“	5,8%	5,1%	5,0%	24,2%	12,5%	11,2%	16,4%	15,7%	14,5%	15,0%	12,5%
„Релсови превозни средства“	85,7%	0,0%	0,0%	0,0%	17,8%	84,6%	-15,7%	66,3%	75,2%	31,9%	34,6%
„Летателни апарати“	87,1%	95,7%	90,7%	80,1%	64,1%	62,2%	81,7%	91,8%	-1,0%	105%	75,7%
„Плавателни съдове“	40,2%	54,3%	29,2%	50,6%	36,1%	11,0%	12,0%	8,7%	23,9%	32,9%	29,9%
„Товари по време на превоз“	8,9%	8,7%	13,5%	18,2%	21,7%	34,0%	33,4%	21,5%	15,1%	19,4%	19,4%
„Пожар и природни бедствия“	29,9%	29,0%	46,7%	41,9%	60,1%	46,9%	36,2%	43,2%	56,4%	42,6%	43,3%
„Други щети на имущество“	32,4%	43,6%	33,1%	35,3%	65,5%	17,5%	44,5%	11,7%	34,2%	42,0%	36,0%

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); собствени изчисления на автора

Резултатите в таблица 2, дял на презастрахователите в обезщетенията по имуществените застраховки за периода 2011-2020 г., в определена степен са доста сходни с тези, получени в Таблица 1. При застраховка „Сухопътни превозни средства“, изплатените обезщетения от презастрахователите заемат дял само от 12,5%. Този резултат, предвид малкия размер на отстъпените премии (9,6%), е логичен. Наред с това той обаче е показателен, че застрахователите поради причини като особености на застраховката и благоприятно развитие на риска, свързан с нея или добре изградена презастрахователна програма, не са разчитали в голяма степен на презастрахователите по отношение на изплащаните обезщетения.

При останалите застраховки, т.е. всички други без застраховка „Летателни апарати“, средните стойности на процента на изплатените обезщетения от презастрахователите, в общия размер на обезщетенията, е в интервала 19,4% - 43,6%. При почти всички застраховки през десет годишния наблюдаван период не се наблюдава значително колебание в резултатите. Изключение от тях е застраховка „Други щети на имуществото“, при която се наблюдават колебания през отделните години в доста широки граници – от 11,7% до 65,5%. При застраховка „Летателни апарати“ е налице голям дял на изплатените обезщетения от презастрахователите. Средно за периода този дял е 75,5%, а през отделните години се колебае между 62,2% и 105%.<sup>2</sup>

Таблицы 3 и 4 обобщават респективно приходите от комисиони, по договори пласирани на презастрахователя и приходите от участие в резултата по имуществените застраховки, изразени като процент спрямо размера на отстъпените премии на презастрахователя, за периода 2017-2020 г.

*Таблица 3. Приходи от комисиони, спрямо отстъпените презастрахователни премии, по договори пласирани на презастрахователя по имуществените застраховки за периода 2017-2020.*

Видове застраховки	2017	2018	2019	2020	Средно за периода	Стандартно отклонение
„Сухопътни превозни средства“	32,3%	29,1%	36,0%	35,6%	33,3%	0,032
„Релсови превозни средства“	19,6%	20,1%	23,7%	29,8%	23,3%	0,047
„Летателни апарати“	9,1%	6,0%	5,3%	6,1%	6,6%	0,017
„Плавателни съдове“	16,4%	12,4%	16,4%	14,6%	15,0%	0,019
„Товари по време на превоз“	16,2%	19,2%	18,1%	20,1%	18,4%	0,017
„Пожар и природни бедствия“	12,0%	14,2%	14,5%	13,2%	13,5%	0,011
„Други щети на имущество“	31,3%	27,2%	26,3%	24,2%	27,3%	0,030

*Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg); собствени изчисления на автора*

<sup>2</sup> Публикуваните от КФН отрицателни стойности в Таблица 2 (-15,7% и 1,0%), както и 105 % (за 2020г.) са в резултат на суми от резерв „Висящи плащания” освободени от минали и заделени за бъдещи периоди.

Таблица 4. Приходи от участие в резултата от презастраховане по имуществените застраховки спрямо отстъпените презастрахователни премии за периода 2017-2020 г.

Видове застраховки	2017	2018	2019	2020	Средно за периода	Стандартно отклонение
„Сухопътни превозни средства“	2,8%	0,2%	0,6%	0,3%	1,0%	0,012
„Релсови превозни средства“	1,1%	1,2%	0,9%	0,6%	1,0%	0,003
„Летателни апарати“	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,001
„Плавателни съдове“	-0,1%	0,0%	4,1%	1,2%	1,3%	0,020
„Товари по време на превоз“	2,8%	0,6%	4,8%	2,5%	2,7%	0,017
„Пожар и природни бедствия“	0,5%	0,1%	0,3%	0,2%	0,3%	0,002
„Други щети на имущество“	31,3%	27,2%	0,0%	0,0%	14,6%	0,170

Източник: Комисия за финансов надзор, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg) ; собствени изчисления на автора

Резултатите от Таблица 3 са показателни за няколко обобщени изводи. На първо място, получените комисионни от презастрахователите, които застрахователите са усвоили по пропорционалните договори са един сериозен приход. И въпреки, че няма конкретна публикувана информация за вида и броя на сключените пропорционални договори, те преобладават при имуществените застраховки. Получените средно за периода проценти от 6,6% при застраховка „Летателни апарати“ до 33,3% при застраховка „Сухопътни превозни средства“ показват в каква степен застрахователните дружества са „подпомогнати“ от презастрахователите при покриването на извършените административно-стопански разноси. И макар, че застрахователната и презастрахователна литература задават различни критерии за допустимия размер на разноските, то получените резултати биха могли да се оценят като приемливи.

Аналогични биха могли да бъдат и разсъжденията върху резултатите от Таблица 4, засягащи приходите от участие в резултата по имуществените застраховки, изразени като процент спрямо размера на отстъпените премии на презастрахователя. Макар и тук да е налице презумпцията, за липсата на конкретна информация за вида и броя на сключените пропорционални договори, то получените проценти, изчислени на база целия премиен приход, показват положителни резултати за застрахователите. Средният процент за периода 2017-2020 г. при застраховка „Други щети на имущество“ достига до внушителните 14,6%. При всички останали имуществени застраховки, отношението на приходите от участие в резултата спрямо размера на отстъпените премии на презастрахователя, се простира между 0,1% и 2,7%.

## **2. Заключение**

В имущественото застраховане, изложеността на някои от застрахованите обекти към големи по размер загуби, налагат застрахователите да използват най-широко разпространеният начин за изравняване на риска извън застрахователната съвкупност – презастраховането. Посредством неговото използване те успяват да балансират своите плащания и да намалят вероятността от изпадане в невъзможност да изпълнят своите задължения по сключените застрахователни договори. Презастрахователните отношения на застрахователните дружества са от жизнено важно значение както за нормалното функциониране на тяхната дейност, така и за стабилността на застрахователния пазар като цяло. И макар че публичните данни, свързани с презастрахователните отношения да са сравнително оскъдни, разширеният спектър на публикуваната презастрахователна информация от страна регулаторните органи в България създаде възможност за придобиването на една по-добра представа по отношение на връзката „имуществено застраховане / презастрахователните отношения“.

### **Използвани източници**

- Василев, В. (2012). *Въведение в презастраховането*. В. Търново: Фабер.
- Ерусалимов, Р. В. (2015). *Въведение в застраховането*. В. Търново: Фабер.
- Кодекс за застраховането. (н.д.). *Обн. ДВ, бр. 102 от 29.12.2015 г., в сила от 01.01.2016 г. посл. изм. ДВ, бр. 21 от 12.03.2021 г.*
- Комисия за финансов надзор. (н.д.). Извлечено от [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg).
- Swiss Re Company. (2004). *Reinsurance matters. A Manual for Non-Life Branches*. Zurich.



# КОНСОЛИДАЦИЯТА НА БАНКОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВОСТ

Докторант Рая Драгоева<sup>1</sup>

**Резюме:** Банките играят ключова роля в икономическото развитие на една страна. Въвеждането на нови регулаторни условия, увеличаващите се изисквания на клиентите към банковите продукти и нарастващата конкуренция подтикват тези институции да насочат усилията си към намиране на нови възможности, с които да се подобри ефективността от дейността им и да се гарантира високо качество на предоставяните продукти и услуги. Всички тези фактори обуславят необходимостта от консолидация в банковия сектор.

Сливанията и придобиванията в банковия сектор са процеси, оказващи пряко влияние върху финансовата система и икономиката. Всяко сливане или придобиване води до разместване на слоевете и пазарните играчи. Банковият сектор в целия свят претърпява съществени промени, дължащи се основно на процесите на глобализация, предизвикателствата, които постави COVID-19 през 2020г. и консолидацията на финансовия сектор. Тези промени са основен двигател за развитието на банковите институции, но не биха били постижими без ефективност, оптимизация на ресурсите и икономии от мащаба. Според европейските регулатори увеличаването на мащаба е ключът към съживяването и устойчивостта на банковия сектор. Осъществените до момента сливания и поглъщания у нас показват, че е налице неформален картел между банките. Целта на изследването е да се извърши анализ на процесите на консолидация в банковия сектор у нас.

**Ключови думи:** банков сектор, консолидация, сливане, поглъщане  
**JEL:** G2,G21

## THE CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR IN BULGARIA AS A FACTOR FOR SUSTAINABILITY

Raya Dragoeva, PhD Student

**Abstract:** Banks play a key role in a country's economic development. The introduction of new regulatory conditions, the growing demands of customers for banking products and the growing competition encourage these institutions to focus their efforts on finding new opportunities to improve their efficiency and ensure high quality of products and services. All these factors determine the need for consolidation in the banking sector.

Mergers and acquisitions in the banking sector are processes that have a direct impact on the financial system and the economy. Any merger or acquisition leads to a shift of layers and market players. The banking sector around the world is undergoing significant changes, mainly due to the processes of globalization, the challenges posed by COVID-19 in 2020. and the consolidation of the financial sector. These changes are a major driver for the development of banking institutions, but would not be achievable without efficiency, resource optimization and economies of scale. According to European regulators, scaling up is the key to revitalizing

---

<sup>1</sup> E-mail: raya\_dragoeva@abv.bg, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

*and resolving the banking sector. The mergers and acquisitions carried out so far in our country show that there is an informal cartel between the banks. The purpose of the study is to analyze the processes of consolidation in the banking sector in our country.*

**Key words:** *banking sector, consolidation, merger, acquisition*

**JEL:** G2, G21

## **Въведение**

Същността на банковите институции ги предразполага към различни икономически предизвикателства и риск. За да се поддържа стабилна банкова система е необходимо предприемането и прилагането на различни оперативни и структурни реформи.

В съвременният стопански свят създаването и поддържането на устойчива и ефективна банкова система е една от приоритетните цели на държавите. От голямо значение е и поддържането на банковия бизнес, особено когато държавата влиза в икономически отношения и обединения с други държави, понеже възникналите проблеми в една от държавите може да се отразят и върху останалите. След периодът на присъединяване на България към Европейския съюз и възникналата световна финансова криза (2007-2008г.), българския банков сектор става по-динамичен и това довежда до консолидация на кредитните институции. По тази причина броят на опериращите в България банки намалява – в края на 2007г. са били двадесет и девет, а в средата на 2021г. са двадесет и пет. Очерталата се финансово-икономическа криза през 2020г., породена от пандемията COVID-19, също ще окаже влияние върху сливанията и поглъщанията в банковия сектор, като промени характера, целите и участници им.

## **1. Същност и особености на сливанията и поглъщанията**

Промените в ролята на държавата в икономиката, изострянето на конкуренцията, провеждането на агресивна политика от страна на различните участници на пазара, подтикват кредитните институции да изберат ефективни методи и инструменти за развитие. Сред най-подходящите са именно процесите по консолидация (сливане и поглъщане, от англ. Mergers and Acquisitions, M&A). Сливанията и поглъщанията имат широко приложение в световната банкова практика. Редица от големите банкови институции, на национално и международно ниво, са се появили в резултат на предприети процеси по сливане и поглъщане с други конкурентни институции.

Консолидацията в банковия сектор представлява обединение на две или повече институции, което се прави с цел институциите да повишат показателите си. Думата сливане произлиза от merger, което от английски означава сливане, обединение. Сливането като процес е свързано с обединяването на две институции (Гохан, 2010), като целта е да се създаде нова идентичност и да се разшири пазарният им дял. Терминът поглъщане, също е от английски език – придобиване, изкупуване. Поглъщането може да се

разгледа като процес, при който е на лице покупка на определена кредитна институция. Според Данилина (Данилина, 2015), поглъщането е сливане на две институции, при което едната от институциите придобива контролен пакет или капитал от другата.

В днешният глоболизиращ се свят и икономика, процесите по сливания и поглъщания са основен и предпочитан инструмент, който бизнеса използва в отговор на различни форсмажорни обстоятелства (Япраков, 2021). Те се превръщат и в ускорител на стратегическия растеж на много големи банки и други бизнес организации. Освен възможностите, които предоставят консолидационните процеси, те изправят банките пред различни предизвикателства, представени на фигура 1.



*Фигура. 1. Възможности и предизвикателства пред банковата консолидация*

*Източник: Собствени изследвания*

Една от основните възможности и причина за консолидацията в банковия сектор е синергичния ефект. Той се проявява основно в това, че показателите за ефективност на консолидирана банкова институция, количествено и качествено надвишават общия резултат от отделно работещите институции (Мурзаibraим уулу, Молдакунов, Асанова, Тлеубердиева, & Кодашева, 2020).

Рискът от неизпълнение на сделката по сливане или поглъщане е едно от предизвикателствата, пред които се изправя банката. Неизпълнението на сделката води до негативно въздействие от страна на клиентите. Още едно предизвикателство пред консолидацията на банките е неодобрението от клиентите. Необходимо е дори и след приключване на сделката банките да обмислят въздействието върху клиентите. (Deely, 2016).

Проектите за устойчива консолидация имат възможност да създадат икономии от мащаба в целия банков сектор. По този начин кредитните институции биха могли да станат по-рентабилни и по-способни, и с възможност да правят инвестиции в по-мащабна дигитализация. Това от своя страна ще предизвика трансформацията на бизнес моделите им и едновременно с това и шанс за диверсификация на продуктите и услугите, което води след себе си увеличаване на техните източници на приходи. Технологичният напредък, който ни наложи пандемията от COVID-19, показва развитието и нивото по отношение на разчитането на нови технологии за предоставяне на банкови услуги.

## **2. Анализ на банковите консолидации в България за периода 2007-2021 г.**

Успешното приключване на сделките по консолидация са основа и важен фактор за по-нататъшното, развитие, модернизирание и растеж на банките. Консолидационните процеси променят облика на кредитните институции основно чрез възможността за придобиване на нови пазарни дялове, привличането на нови клиенти, както и укрепване на позициите в различни сегменти на пазара.

В периода след кризата през 2008 г., в процесите по сливане и поглъщане са участвали много на брой международни и национални банки. Това им дава възможност да извлекат полза от възможността за икономически растеж, какъвто не биха постигнали, ако работят като отделни банкови институции. Изграждането на банкови съюзи води до редуциране в броя на участниците на финансовите пазари, вследствие на което се намалява конкуренцията в банковия сектор.

Още през 2006 г. е започнала процедура по едно от най-значимите сливания на кредитни институции на банковия сектор в България. Това е сливането на дъщерните банки на УниКредит Булбанк– Булбанк, Хеброс Банк и Ейч Ви Би Банк Биохим, което приключва през юли 2007 г. и създава най-голямата банка в България. С осъществяването на тази сделка, новата банка става част от най-мащабната банкова мрежа в Централна и Източна Европа - УниКредит Груп, обслужваща милиони клиенти и притежаваща голяма клонова мрежа. Процесът по консолидация на трите банки допринесе затова УниКредит Булбанк да е първата кредитна институция по размер на активите си, като тази позиция се запазва през периода 2007–2021 г.

През 2007 г. е осъществена още една сделка по консолидация, която води до преразпределение на банковите институции у нас. Това е сливането на Пощенска банка и ДЗИ Банк, което формира една от водещите банки в България. Новата кредитна институция е с юридическото име „Юробанк И Еф Джи България“ АД, но използва търговската марка „Пощенска банка“. Към 31 декември 2007 г. Пощенска банка се нарежда на пето място по размер на активите сред банките от първа група.

През последното тримесечие на 2013 г. „Първа инвестиционна банка“ АД завършва процеса по придобиването на 100% от капитала на „Юнионбанк“ ЕАД от унгарската МКБ Банк. Сделката води до повишаване на ефективността на банката и до увеличаване на активите ѝ. Според разпределението на банките в края на 2013 г. Първа инвестиционна банка е сред банките от първа група и заема трето място.

В началото на 2016 г. успешно приключва сделката по придобиване на дейността на Алфа Банк България от „Юробанк България“ АД, дъщерно дружество на Юробанк в България. Двете банки интегрират дългогодишния си опит на българския пазар, като предлагат на своята клиентска база висококачествено обслужване и модерни банкови продукти. Това е още една сделка, чрез която Пощенска банка затвърждава позицията си на българския банков пазар.

През 2018 г. лихтенщайнският фонд Новито Опортюнитис получава разрешение от Българската народна банка за придобиването на 67.7% от дела на Общинска банка. В края на 2018г. Общинска банка е на девето място по размер на активите сред банковите институции от втора група. След тази сделка единствената държавна банка в страната е само Българска банка за развитие (Банкеръ, 2020).

През 2018 г. е осъществена още една сделка – обединяването на „Сибанк“ ЕАД и „Обединена българска банка“ АД. Чрез тази консолидация се цели окрупняване на бизнеса на белгийската КВС Груп на територията на нашата страната. КВС Груп е банково-застрахователна група с основни пазари: Белгия, Чехия, Словакия, Унгария, България и Ирландия. През 2017г. Обединена българска банка е на пето място по размер на активите (банките от първа група), в резултат на консолидацията в края на 2018г. се нарежда на трето място.

Продължилите четиригодишни опити за преобразуване на една от малките кредитни институции у нас - Търговска банка „Виктория“ ЕАД (Банкеръ, 2018), приключват през ноември 2018 г., когато „Инвестбанк“ АД я купува от обявената в несъстоятелност Корпоративна търговска банка. В края на годината „Инвестбанк“ АД е на осмо място сред банките от втора група по размер активи.

През 2019 г. продължава утвърждаването на Пощенска банка на банковия пазар у нас, посредством придобиването на банка Пиреос. В следствие на тази сделка, Пиреос Банк продава 99.8% от дела си на Пощенска банка, която

освен това придобива и пазарен дял от над 10% по размер на активи, кредити и депозити и затвърждава позицията си на една от големите банки на пазара.

Преразпределение на банките в България се извършва и през 2020 г. (една от последните сделки по консолидация) с оттеглянето на „Сосиете Женеерал Експресбанк“ АД. Още в началото на 2019 г. банка ДСК финализира сделката по придобиването на Експресбанк и нейните дъщерни дружества в България, а фактическото сливане на кредитните институции е осъществено през май 2020 г. Благодарение на тази сделка банка ДСК заема челна позиция по размер активи през месеците май, юни и юли 2020 г. През 2021 г. ДСК е на второ място по размер на активите сред банките от първа група.

Всяка една сделка по консолидиране в банковия сектор води до концентрация на активите и до намаляване на конкуренцията в банковата система. Ако нивата на концентрация са много високи това предполага нарастване на монополизма. За изчисляване степента на концентрацията в банковия сектор се използват различни измерители, един от тях е т.нар. коефициент на концентрация. Той е по-опростен метод за измерване степента на пазарна концентрация, а основния му недостатък се изразява в това, че не отчита влиянието на всички участници на банковия пазар. Изчислява се като сумата от пазарните дялове на първите по големина три или четири банки (Вътев, 2017):

$$CR = \sum_{i=1}^m S_i \quad (1)$$

CR е коефициентът на концентрация;

$S_i$  – пазарният дял на банка  $i$ ;

$m$  – броят на първите 3 или 4 банки с най-големи пазарни дялове.

В таблици 1 и 2 е представена пазарната концентрация на банковия сектор у нас за периода 2007-2021 г.

*Таблица 1. Концентрация на българския банков сектор за периода 2007-2014 г.*

Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Пазарна концентрация (%)	57,12	57,14	57,96	54,50	57,72	49,52	49,57	54,26

*Източник: БНБ и собствени изчисления*

*Таблица 2. Концентрация на българския банков сектор за периода 2015-2021 г.*

Година	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Пазарна концентрация (%)	57,30	57,30	55,88	59,36	62,08	66,62	66,58
* данните са към юни 2021 г.							

*Източник: БНБ и собствени изчисления*

Анализът е направен на база сумата от пазарните дялове на петте най-големи банки (това са банките от първа група, според разпределението на БНБ) в България. Наблюдава се увеличаване на концентрацията в банковия сектор, особено в годините когато има осъществена консолидация, в която участва някоя от кредитните институции от първа група. Към юни 2021 г. коефициентът на концентрация е 66,6% %, което означава, че пет банки в страната (УниКредит Булбанк, ДСК, ОББ, Пощенска банка и ПИБ) от общо 25 имат пазарен дял от близо 67%. През последните пет години три от тях са участвали в процес по сливане. Данните от изследвания период показват, че българският банков пазар е умерено концентриран, но с тенденция към увеличаване на тази концентрация. Само към юни 2021 г. процентът на концентрация е 66%, което е равно на нивото на концентрация за цялата 2020 г. До края на 2021 г. можем да очакваме увеличаване нивото на концентрация.

Изводите, които могат да бъдат направени от анализа са следните:

- наблюдава се увеличаване на процесите по консолидация, като за последните пет години са осъществени четири сделки;
- коефициентът на концентрация е в посока увеличение, като за периода 2007-2021г. показва наличие на умерено концентриран банков пазар.

### **Заклучение**

Банковият сектор играе ключова роля в икономиката на една държава. Той е основният посредник между икономическите агенти, който обслужва техните финансови нужди. Запазването на неговата устойчивост наложи през последните години да се предприемат необходимите мерки, които се изразяват в процесите по консолидация.

Консолидацията дава възможност за инвестиции, за диверсификация и отключва икономии от мащаба. С нейна помощ банковите институции трябва да са готови да се изправят пред различни предизвикателства – например тези, породени от пандемията или такива, които са по-дългосрочни – ефектите от цифровизацията, която необратимо променя предпочитанията на клиентите, а заедно с това и банковия облик. В последните години се наблюдава увеличаване на процесите по консолидация и концентрация на банковия сектор. Предвижда се те да се отразят положително върху банковата устойчивост, но също и да я поставят в по-силна зависимост от състоянието на банковите институции с по-голям пазарен дял.

### **Използвани източници**

Банкеръ. (23 ноември 2018 г.). ТБ Виктория се вля в Инвестбанк. Изтеглено на 26 August 2021 г. от <https://www.banker.bg/finansov-dnevnik/read/tb-viktoriiia-se-vlia-v-investbank>

- Банкеръ. (2020). Банковите баланси продължават да растат. Изтеглено на 25 август 2021 г. от <https://www.banker.bg/finansov-dnevnik/read/bankovite-balansi-produljavat-da-rastat>
- Вътев, Ж. (2017). Анализ на банковата дейност. Свищов: АИ Ценов.
- Гохан, П. (2010). Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Альпина Диджитал.
- Данилина, С. (2015). Теоретические особенности слияний и поглощений как формы консолидации банковского капитала. Изтеглено на 6 август 2021 г. от <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5893>
- Мурзаibraим уулу , Р., Молдакунов, У., Асанова, Н., Тлеубердиева, С., & Кодашева, Г. (2020). Консолидация в банковском секторе: плюсы и минусы. Изтеглено на 16 август 2021 г. от <https://cyberleninka.ru/article/n/konsolidatsiya-v-bankovskom-sektore-plyusy-i-minusy/viewer>
- Япраков, О. (2021). Преструктуриране и консолидация на банките в България - системен анализ и оценка. Народностопански архив, (2), 73-82.
- Deely, M. (2016). The benefits (and dangers) of bank mergers and acquisitions. Изтеглено на 16 август 2021 г. от <https://www.bigskyassociates.com/blog/the-benefits-and-dangers-of-bank-mergers-and-acquisitions>



# ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПРЕВЕНЦИЯ НА ДАНЪЧНИТЕ ИЗМАМИ ПРИ ТЪРГОВИЯТА С ГОРИВА И НЕФТОПРОДУКТИ

Докторант Стефан Пешов<sup>1</sup>

**Резюме:** Данъкът представлява принудително, безвъзмездно и невъзвръщаемо плащане, което се налага едностранно и е по общ ред от държавата. Представлява един от елементите на бюджетния приход и заедно с други приходи бива разпределен за посрещане на потребностите на обществото. Преките и косвените данъци представляват част от данъците, които правителството начислява. Към косвените данъци принадлежат данъците, с които се облагат сделките с горивата и нефтопродуктите. Крайната цена на горивата се формира въз основа на три компонента. Тези три компонента са: цената на производител, акциз и ДДС. Много голяма част от приходите се осигуряват от акциза и ДДС, а това е причината бюджетът на страната ни да бъде силно зависим именно от тези данъци и техните постъпления. Данъчните измами с ДДС са насочени към сектор „горива“. Това е така, защото паричните средства при течните горива са с много висока възвръщаемост, а срокът на инкасо на стойността на горивата е приблизително равен на срока на доставката.

**Ключови думи:** акциз, данъци, данъчни измами, горива, нефтопродукти

**JEL:** H26

## INSTRUMENTS FOR PREVENTION OF TAX FRAUD IN TRADE IN FUELS AND PETROLEUM PRODUCTS

Stefan Peshov, PhD Student

**Abstract:** The tax represents forced gratuiton and non-refundable payment, which is imposed unilaterally and is generally by the state. It represents one of the elements of the budget revenue and together with other revenues it is distributed to meet the needs of society. Direct and indirect taxes are part of the taxes include taxes levied the Government. Indirect taxes include taxes levied on debts with fuels and petroleum products. The final price of fuels is formed on the base is of three components. These three components are the manufacturer's excise price and VAT. A very large part of the revenues is provided by excise and VAT and this is the reason why the budget of the country is highly dependent on these taxes and their revenues. VAT fraud targets the „fuel“ sector. This is because cash of liquid fuels has a very high return and the collection time of the value of the value of the delivery time.

**Key words:** excise duty, taxes, tax fraud, fuels, oil products

**JEL:** H26

---

<sup>1</sup> E-mail: st.peshov@gmail.com, СА „Д. А. Ценов“.

## **Въведение**

Данъчните измами представляват едни от най – сложните социално икономически явления, оказващи много голямо отрицателно въздействие върху икономиката на страната. Не само, че тези действия са незаконни, но и лишават бюджета от приходи с големи размери, а едновременно с това успяват да окажат негативно влияние върху конкуренция, пазарната среда, инвестициите и икономическото развитие.

Национална агенция за приходите е органът, който осъществява данъчния контрол на търговията с горива. Агенцията следи движението на всеки един литър гориво по пътя от изходите на данъчните складове до бензиностанциите, които са обектите за крайните продажби на горива.

Фискалните рискове при горивата са много големи. Изключително високата степен на поемане на рискове, които се идентифицират при търговията с течни горива и това, че в схемите при данъчните измами винаги участват много на брой лица, успява да затрудни контрола върху задължените лица. Увеличава се и натиска за използването на ресурси, които да помогнат при един детайлен анализ на риска от участие в схеми за данъчни измами от различни задължени лица.

### **1. Анализ на пазара на горива и нефтопродукти в България**

Енергийната сигурност в Централна и Източна Европа и Черноморския регион е изпълнена с рискове. По силата на своята география България се оказва в трудна връзка, въввлечена в спорната енергийна геополитика на Евразия и като член на Европейския съюз, включена във фрагментираната енергийна политика на Съюза и сложните регулаторни цели, енергийна ефективност и изменение на климата. Тази позиция е предизвикателство, но също така предоставя възможности на вземащите решения в София.

Подкрепяната от ЕС Енергийна общност, в която България е член, се стреми да насърчи регионалното сътрудничество на Балканите и около Черно море. Възпрепятствана е обаче от геополитически въпроси, свързани с перспективите за членство на Турция в ЕС и енергичната стратегия на Русия в рамките на ЕС. От друга страна, България се включва активно в геополитиката поради почти 100-процентовата зависимост на страната от вносен газ от Русия по един тръбопровод, което я принуждава да търси отговори на въпросите. България внася около 75% от първичните си енергийни ресурси (нефт, газ, ядрено гориво, въглища) от Русия (Eurostat, 2017).

Българските енергийни пазари остават силно монополистични на всички нива и на практика няма откриване на цените на свободните пазари в страната. Цените са регулирани, референтни или формулирани, което показва много ниските нива на конкуренция в енергийния сектор. През 2008 г. българското правителство изготвя енергийна стратегия, която заявява

устойчивост, конкурентни пазари, постигане на енергийна сигурност чрез диверсификация и развитие на възобновяеми източници. Стратегията обаче не успява да осигури стабилна основа за енергийна политика и вземане на решения и никога не бива одобрена в парламента. В последствие се вземат ключови решения, които засягат енергийното бъдеще на страната. Към настоящия момент се разработва нова стратегия. Сегашното правителство заема по-решителна позиция относно премахването на корупцията, осигуряването на адекватна прозрачност и гарантиране конкуренцията в енергийния сектор. Вземането на решения и процедурите по отношение на големи проекти и политики остават непрозрачни и могат да бъдат повлияни от интересите.

Доказаните вътрешни петролни ресурси са много ограничени (около 15 милиона барела) и производството е незначително. Вносът, износът и търговията със суров петрол и рафинирани продукти са напълно либерализирани. Целият суров петрол и значителни количества рафинирани продукти се внасят от Русия. Вносът на Русия от България, от друга страна, е незначителен, което води до значителен дисбаланс в двустранната търговия и във външните сметки на България. Нетният внос на минерални горива, петрол и електроенергия възлиза на около 2 милиарда годишно.

Понастоящем вносът на суров петрол възлиза на около 7,5 милиона тона годишно, преработен в рафинерията на нефтения завод на Лукойл и нефтохимическите предприятия, разположени на брега на морето близо до Бургас. От придобиването по приватизационна сделка, „Лукойл“ намалява капацитета на рафинерията, като премахва два агрегата за дестилация на атмосферни условия. В сравнение с 220 000 барела на ден, капацитетът на рафинерията сега е 145 000 барела на ден, но съоръжението все още е най-голямото на Балканите (Доклад, 2019).

## **2. Същност на данъчните измами при търговията с горива и нефтопродукти**

В глобализирана икономика установяването на справедливи данъчни системи в страните е все по-международно, а не национално предизвикателство. Тъй като компаниите и физическите лица все повече оперират в чужбина, данъчните системи трябва да се приспособят към ситуацията и да надхвърлят и националните разпоредби (Alm, 2012). Предприетите действия обаче не са достатъчни и изостават от икономическата реалност. В резултат на това вратичките, които възникват между различните юрисдикции - понякога умишлено създадени от някои правителства - се използват от икономическите участници за значително намаляване на данъчната им тежест.

Практиките за укриване на данъци, които все повече преминават националните граници, подкопават социалното сближаване в страните и чувството за солидарност между тях. Подобни практики се използват особено от

големи мултинационални компании, които имат както значителна мотивация (интерес), така и достатъчно ресурси (човешки и финансови) да инвестират в агресивно данъчно планиране. В резултат на това техният принос за финансиране на държавните дейности намалява и загубата трябва да бъде компенсирана от други данъкоплатци. Това може да е двигател на нарастващото неравенство и чувството за несправедливост сред гражданите. Освен това практиките на някои държави, улесняващи укриването на данъци, подкопават почтеността в международните отношения (Alingham, 2012).

Какво е избягване/укриване на данъци? Накратко може да се определи като процес, при който лице или бизнес плаща по-малко данъци, отколкото изисква законът. Важно е да се знае, че избягването на данъци е напълно законно. Данъкоплатците буквално избягват данъците, но го правят по законен път. В случай на избягване на международни данъци данъкоплатецът действително премества своите притежания, своите интереси или собствеността си в друга юрисдикция, за да намали размера на дължимия данък в страната на произход. Следователно интересът на процеса се крие във факта, че страните, облагодетелствани от укриващите данъци, осигуряват изгодна данъчна политика.

### **3. Възможности за превенция на данъчните измами при търговията с горива и нефтопродукти – видове инструменти**

Всички държави имат известно ниво на престъпна дейност, но правителствата могат ефективно да намалят измамите с горива и да сведат до минимум свързаните с горивото укриване на данъци и злоупотреби със субсидии, като приемат програми за подобряване на цялостта на веригата доставки на горива. Увеличаването на данъчните приходи на правителството без увеличаване на данъчните ставки ще ускори икономическия растеж, което от своя страна отново ще увеличи приходите на правителството. По-големите общи данъчни приходи ще подобрят или разширят държавните услуги, което ще доведе до по-голяма стабилност в обществото, подобро доверие в правителството и чувство на удовлетвореност сред гражданите.

Ефективните програми за предотвратяване на измами с горива са проектирани и въведени, за да разкрият качеството и състоянието на веригата за доставки. Често само хвърлянето на светлина върху различните етапи, които изграждат веригата на доставки, ще подобри потока на гориво в страната, като възпира измамни дейности, които процъфтяват в сенките.

В продължение на десетилетия програмите за маркиране на гориво помагат на страните да смекчат измамите с горива, които се въртят около укриване на данъци и злоупотреби със субсидии. В този процес правителствата събраха милиарди долари допълнителни данъчни приходи и предотвратиха още по-големи суми на присвоени разходи за субсидии.

Извън тези финансови ползи е постигната значително опазване на околната среда.

Документираните доказателства убедително показват, че ако програмата за маркиране на гориво е значително нарушена или части от нея са демонтирани, измамните дейности бързо ще се върнат към предишните си нива или вероятно ще се увеличат до още по-високи нива. Успехът на програмата за маркиране на гориво изисква дългосрочен ангажимент от страна на правителството.

Най-успешните програми за маркиране на гориво включват редица най-добри практики, които се коригират и модифицират, за да отговорят на уникалните изисквания на всяка страна чрез фаза на проектиране на интерактивна програма, последвана от пълно прилагане и експлоатация. Редовните прегледи и одити на програмата гарантират, че програмата изпълнява или надвишава заявените си цели и възвръщаемост на инвестициите (ROI) (Remeur, 2019).

### **Заключение**

За данъчните измами е известно, че са един от най-ефективните инструменти за финансиране на организираната престъпност или тероризма. Включените ресурси всъщност са скрити от администрациите, което ги прави изключително полезни за финансиране на незаконни дейности, без да бъдат забелязани от държавните органи. Транснационалният характер на тези парични потоци и дейностите, които те са склонни да финансират, оправдават волята на държавите-членки на Европейския съюз да се борят в световен мащаб срещу това явление.

Престъпните дейности в горивния сектор на страната имат значително отрицателно въздействие, което подкопава основите на обществото. Когато законните данъчни приходи бъдат откраднати от правителството, държавните услуги трябва да бъдат намалени. Тези услуги подкрепят всички слоеве в едно общество: бедните, семействата, младите хора, които влизат в работната сила, хората с увреждания и в неравностойно положение, и други, които се нуждаят от държавна подкрепа.

### **Източници на информация**

Доклад Оценка на заплахите от организирана престъпност в България, 2019

Allingham, M. G., Sandmo, A., 2012. Income tax evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics* 1, 323–338.

Alm, J., 2012. Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies. *International Tax and Public Finance*, 2019, 54–77.

Eurostat, 2017, Taxation trends in the European Union

Remeur C., 2019. The Fight against tax fraud

# ПРОГНОЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ - ОТКЛОНЕНИЕ НА ФАКТИЧЕСКОТО ИЗПЪЛНЕНИЕ НА КОНСОЛИДИРАНАТА ФИСКАЛНА ПРОГРАМА СПРЯМО ЗАКОНА ЗА БЮДЖЕТА НА БЪЛГАРИЯ

Докторант Юлиан Войнов<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада се прави анализ на отклонението на фактическото изпълнение на Консолидираната фискална програма спрямо приетия Закон за бюджета в България за периода 2000 - 2020 г. чрез изчисляване на средната прогнозна грешка на тези отклонения и въз основа на получените данни се прави оценка на прогнозната адекватност на бюджетните планове.

**Ключови думи:** консолидирана фискална програма, публични финанси, бюджет, прогнози

**JEL:** H68

## FORECASTING OF PUBLIC FINANCES – DEVIATION OF ACTUAL PERFORMANCE OF CONSOLIDATED FISCAL PROGRAM VERSUS BUDGET ACT OF BULGARIA

Julian Voynov, PhD Student

**Abstract:** The report analyzes the deviation of the actual performance of the Consolidated Fiscal Program in respect to the implemented Budget Act of Bulgaria for the period 2000 - 2020 by calculating the average error of these deviations and based on the data obtained estimates the forecast adequacy of budget plans.

**Key words:** consolidated fiscal program, public finances, budget, forecast

**JEL:** H68

### Въведение

Въпросът за адекватното прогнозиране на основните макроикономически показатели и особено на бюджетните приходи в България отдавна е обект на академични и обществени дискусии. При неправилното прогнозиране на публичните приходи и особено при тяхното системно подценяване се създават предпоставки за генериране на непланирани бюджетни излишъци и възможности за тяхното непрозрачно харчене от правителството в края на годината. При надценяване, от друга страна, на очакваните приходи се създава възможност за неоснователно увеличение на разходната част на бюджета, което създава предпоставки за бюджетни дефицити и увеличение на публичния дълг **Обект** на настоящия доклад са приходите в държавния

---

<sup>1</sup> E-mail: jvoynov@gmail.com, СА „Д. А. Ценов“

бюджет в т.ч. директните и косвените данъчни приходи и социално и здравно-осигурителните вноски. **Предмет** на доклада е анализ на отклонението между прогнозната величина и отчетена в края на годината стойност на бюджетните приходи чрез изчисляване на два индикатора или грешки в прогнозите: средна прогнозна грешка (MFE) и средна абсолютна прогнозна грешка (MAFE). **Тезата** на изложението е, че в бюджетните прогнози може да се открие наличие на систематичен оптимистичен или песимистичен модел на базата на конюнктурни очаквания. **Цел** на настоящия доклад е да се изчисли размерът на грешките, касаещи прогнозите на бюджетните приходи за периода между 2000 и 2020 г. и за различни критични подпериоди и да се посочи повторемостта на грешките през годините и тяхната зависимост от конюнктурни очаквания. Възможните причини за допускането на прогнозни грешки са предложени в края на доклада.

Във връзка с изпълнението на поставената цел е необходимо решаването на следните **задачи**:

- Да се съберат данни за прогнозите и изпълнението на бюджетните приходи за периода от 2000 до 2020 г.;
- Да се очертаят важните подпериоди, за които да се направят съответните изчисления;
- Да се изчислят средна прогнозна грешка (MFE) и средна абсолютна прогнозна грешка (MAFE) за съответните периоди;
- Да се направи проверка на съответните хипотези чрез прилагането на иконометрични техники относно повторемостта на грешките в бюджетните прогнози и зависимостта им от конюнктурни очаквания;
- Да се представят възможните причини за допускането на прогнозни грешки.

## **1. Отклонение на прогнозите от отчетените стойности на бюджетните приходи - грешките в бюджетните прогнози**

### **1.1. Данни**

Основният източник за данните, използвани за изчисленията в настоящия доклад са взети от сайта на Министерството на финансите, като се използват справките и докладите за изпълнението на бюджета по години.

Данните, касаещи бюджетните прогнози са взети от средносрочните бюджетни рамки, които се прилагат към проектопредложението на закона за държавния бюджет изготвяни през м. април (до 2007 г.) или м. октомври (след 2007 г.) всяка година.

Бюджетните показатели, използвани в настоящия анализ са: общи бюджетни приходи, данъчни приходи, приходи от преки данъци, приходи от косвени данъци и приходи от социални и здравно-осигурителни вноски.

Методологията, използвана в изследването, следва отблизо тази, разработена в (Mourre, Astarita, & Maftai, 2016), но има и съществени разлики,

поради обхвата и периода на изследването, достъпа до данни и поставените цели.

## 1.2. Дефиниране на грешките в бюджетните прогнози

Прогнозната грешка  $e_t$  за година  $t$  се дефинира като процентна промяна на разликата между отчетената  $R_t$  и прогнозната  $F_t$  стойност на съответния показател за съответната година:

$$e_t = \frac{R_t - F_t}{F_t} \quad (1)$$

Съответните средни грешки се дефинират по следния начин:

- Средната прогнозна грешка (MFE) е средната разлика между отчетената и прогнозната стойност на съответния показател за съответния период. Тази грешка може да се приеме за сравнително груб индикатор, имайки предвид че положителните и отрицателните грешки през годините могат да се унищожат взаимно и по този начин да намалят общия размер на средната грешка. Същевременно тази грешка може да покаже определена тенденция и постоянно отклонение в прогнозите:

$$MFE = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T e_t \quad (2)$$

- Средната абсолютна прогнозна грешка (MAFE) е средната разлика изразена като абсолютна величина между отчетената и прогнозната стойност на съответния показател за съответния период. В този случай позитивните и негативните грешки не могат да се унищожат взаимно и грешката в прогнозите става по-прецизна, но се губи относителната големина на отделните грешки:

$$MAFE = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T |e_t|. \quad (3)$$

## 1.3. Стойност на грешките по бюджетни показатели и специфични времеви периоди

Стойностите на прогнозните грешки, освен изчислени за целия период между 2000 и 2020 години са изчислени и за специфични периоди, характеризиращи се със значими социално-политически промени, както следва:

- 2000-2020 г. – целият период на изследването;
- 2000-2007 г. – периодът преди България да бъде приета за член на ЕС;
- 2008-2010 г. – периодът на глобалната икономическа рецесия;
- 2011-2014 г. – периодът след излизане от глобалната рецесия, но преди пълното възстановяване на икономика до фалита на КТБ;
- 2015-2020 – периодът на икономически възход, след възстановяването от глобалната криза и фалита на КТБ, включително и началото на глобалната здравна криза от COVID-19;
- 2011-2020 – целият период след края на глобалната икономическа рецесия.



Таблица 1. Грешки в бюджетните прогнози по основни бюджетни показатели и годишни периоди

Грешка в прогнозата на бюджетните приходи и помощи	2000-2020	2000-2007	2008-2010	2011-2014	2015-2020	2011-2020
MFE	2,1	7,8	-8,4	-4,3	4,1	0,7
MAFE	6,3	7,8	8,7	4,3	4,3	4,3
Грешка в прогнозата на данъчните приходи						
MFE	1,6	7,4	-15,0	-1,4	4,1	1,9
MAFE	6,6	7,9	15,0	1,4	4,1	3,0
Грешка в прогнозата на преките данъци						
MFE	3,5	13,6	-22,5	-11,5	7,8	3,3
MAFE	11,3	13,8	22,5	11,5	7,8	6,1
Грешка в прогнозата на косвените данъци						
MFE	1,5	10,6	-20,8	-1,4	2,4	0,9
MAFE	9,1	11,6	21,9	3,0	3,4	3,2
Грешка в прогнозата на социално и здравно-осигурителните вноски						
MFE	0,4	-0,8	-2,4	-0,3	3,7	2,1
MAFE	6,8	7,9	12,7	2,5	5,1	4,1

Източник: МФ

#### 1.4. Достоверност на бюджетните прогнози през определените времеви периоди

Основните изводи, които могат да бъдат направени на базата на данните от таблица 1 са следните:

1) Целият период на изследването от 2000 до 2020 се характеризира с подценяване на бюджетните приходи. Диференцирането на грешките по подпериоди ясно показва, че подценяването на възможностите на българската икономика се е случвало основно между 2000 и 2007, преди влизането на България в ЕС. За периода на икономическата рецесия 2008-2010 бюджетните прогнози следват точно обратния модел, а именно сериозно надценяване на очакваните приходи. Тази тенденция продължава и непосредствено след края на глобалната рецесия, когато в периода 2011-2014 в България се наблюдава потиснато икономическо развитие и по-бавно възстановяване спрямо останалите държави в ЕС. Краят на този период е белязан от фалита на КТБ и забавяне изплащането на гарантираните депозити, което блокира извън икономическия оборот огромен паричен ресурс. В периода 2015-2020 се връща ситуацията от преди финансовата криза и бюджетните приходи отново започват да бъдат подценявани, въпреки че амплитудата на грешката е по-малка, но все пак съществена. За целия период след финансовата криза между 2011 и 2020 средната прогнозна грешка е минимална, в

размер на 0,7%, въпреки че тази малка стойност се дължи на взаимното унищожаване на отрицателните грешки през периода 2011-2014 и почти аналогичните като размер положителните грешки за 2015 – 2020. Това ясно се вижда от размера на средната абсолютна грешка от 4.3%, която е еднаква за целия период и за двата подпериода.

2) Основната статия с най-големи отклонения в прогнозите е преките данъчни приходи, въпреки че прогнозите по отношение на останалите основни бюджетни статии също са сериозни. Прогнозите на приходите от косвени данъци е втората група с най-големи отклонения, следвана от грешките в прогнозите на социално и здравно-осигурителни вноски, които се прогнозираят сравнително точно.

3) Периодите, през които прогнозните грешки са най-големи тези на икономически турбуленции, отколкото на икономически възход. Особено драстично отклонение в прогнозите се наблюдава при приходите от директни данъци, като средната прогнозна грешка за периода на голямата рецесия надхвърля 20%. В период на икономически възход тази грешка е също съществена, което говори че влияние оказва възможностите на икономическите агенти да променят данъчното си поведение в зависимост от икономическата конюнктура, вероятно е следствие на високия дял на сивата икономика в страната.

4) Като цяло прогнозите на приходите от данъци с по-нисък дял в общите бюджетни приходи е значително по-неточна, отколкото прогнозите на приходите от данъци с по-висок дял в бюджетните приходи. Същевременно най-консистентно поведение проявяват прогнозите, свързани със социалните плащания, особено видимо в периоди на икономически кризи. Едно обяснение за подобно поведение е, че сериозна част от осигурителните вноски се правят на базата на минималните административно определени прагове и тяхното изменение не варира в големи граници в зависимост от икономическия цикъл.

## **2. Тестове за акуратност и представителност на прогнозите**

### **2.1. Тест за постоянство на прогнозните грешки**

Целта на този тест е да се провери доколко е налична систематична корелация между грешките, при наличието на която става въпрос за инерция при бюджетното прогнозиране и за постоянно допускане на едни и същи грешки. За целта се изпълнява тест за проверка на автокорелация с три лага в иконометричния софтуер EViews за всяка от променливите, като нулевата хипотеза е, че данните са независимо разпределени. Проверката за автокорелация се извършва с помощта на Ljung-Box Q статистика, като при стойност на вероятността  $p < 0,05$  нулевата хипотеза се отхвърля и вероятността за автокорелация е равна или по-голяма на 95%.

Таблица 2. Постоянство на грешките в бюджетните прогнози по основни бюджетни показатели

Бюджетнит приходи и помощи	2000-2020	2000-2007	2008-2010	2011-2014	2015-2020	2011-2020
Значимост $p1=0$	0,060	0,097	0,072	0,896	0,016	0,338
Значимост $p2=0$	0,149	0,249	0,164	0,870	0,021	0,357
Значимост $p3=0$	0,264	0,292		0,252	0,048	0,558
Данъчни приходи						
Значимост $p1=0$	0,205	0,025	0,068	0,728	0,993	0,010
Значимост $p2=0$	0,409	0,055	0,154	0,464	0,187	0,015
Значимост $p3=0$	0,557	0,106		0,668	0,327	0,039
Приходи от преки данъци						
Значимост $p1=0$	0,098	0,633	0,075	0,176	0,673	0,026
Значимост $p2=0$	0,152	0,803	0,174	0,242	0,072	0,031
Значимост $p3=0$	0,252	0,927		0,159	0,117	0,072
Приходи от косвени данъци						
Значимост $p1=0$	0,301	0,891	0,075	0,456	0,786	0,019
Значимост $p2=0$	0,556	0,295	0,173	0,330	0,784	0,058
Значимост $p3=0$	0,733	0,181		0,117	0,915	0,088
Социално и здравно-осигурителните вноски						
Значимост $p1=0$	0,149	0,075	0,242	0,690	0,696	0,308
Значимост $p2=0$	0,292	0,143	0,485	0,856	0,904	0,552
Значимост $p3=0$	0,437	0,274		0,130	0,586	0,575

Източник: Собствени изчисления чрез използване на EViews

От данните в таблицата се вижда, че за целия период 2000-2020 няма стойност на  $p < 0.05$ , което е индикация за липса на автокорелация при съответните бюджетни показатели в доверителния интервал от 95%. За отделните подпериоди изводът за липсата на автокорелация изглежда различно. За подпериода 2000-2007 само при първия лаг на данъчните приходи съществува определена автокорелация, като това се дължи на постоянство на прогнозната грешка в социално и здравно-осигурителните вноски. Вероятната причина за подобно постоянство е непрекъснатите промени на социално-осигурителните вноски във връзка с въведената тристълбова пенсионна система от началото на 2001 г., както и минималните осигурителни прагове по браншове.

За периода 2015-2020 се отчита осезателно наличие на автокорелация, което рефлектира и върху резултата за целия период 2011-2020. Основната причина за наличие на автокорелация в данъчните приходи се дължи основно на приходите от директни данъци.

## 2.2. Тест за предубеденост при допускането на прогнозни грешки

Целта на теста за предубеденост при допускането на прогнозни грешки е да се провери доколко те се дължат на прекалено оптимистични

или песимистични очаквания и в каква степен зависят от конюнктурни необосновани допускания. Тестът се извършва чрез регресия на грешката само с константа, допускайки, че остатъкът  $\varepsilon$  има нормално разпределение с нулева средна стойност. В тези модели константата е равна на средната стойност на зависимата променлива:

$$e_t = \alpha + \varepsilon_t \quad (4)$$

Тестването на нулевата хипотеза  $H_0: \alpha=0$  се извършва с Student t-test, като при стойност на  $p < 0,05$  се приема, че има наличие на предубеденост и конюнктурно влияние при допускането на грешките.

Таблица 3. Предубеденост в грешките на бюджетните прогнози по основни бюджетни показатели

Бюджетни приходи и помощи	2000-2020	2000-2007	2008-2010	2011-2014	2015-2020	2011-2020
$\alpha$	2,12	7,82	-8,38	-4,30	4,06	0,71
p-value   $\alpha=0$	0,24	0,001	0,38	0,002	0,04	0,67
Данъчни приходи						
$\alpha$	1,56	7,39	-15,04	-0,41	4,08	1,89
p-value   $\alpha=0$	0,55	0,02	0,40	0,09	0,004	0,10
Приходи от преки данъци						
$\alpha$	3,53	13,60	-22,47	-3,48	7,77	3,27
p-value   $\alpha=0$	0,34	0,02	0,26	0,07	0,003	0,15
Приходи от косвени данъци						
$\alpha$	1,47	10,57	-20,81	-1,42	2,42	0,88
p-value   $\alpha=0$	0,67	0,03	0,36	0,48	0,09	0,45
Социално и здравно-осигурителните вноски						
$\alpha$	0,35	-0,82	-2,40	-0,26	3,69	2,11
p-value   $\alpha=0$	0,85	0,82	0,83	0,90	0,09	0,16

Източник: Собствени изчисления чрез използване на EViews

В таблица 3 са показани стойностите на коефициента  $\alpha$  и вероятностите за наличие на необосновано отклонение в прогнозираните стойности на бюджетните показатели. Има два периода, през които прогнозните параметри са силно повлияни и изкривени от определени неадекватни за развитието на конюнктурата допускания. Те са 2000-2007 и 2015-2020. Именно тогава бюджетните прогнози значително подценяваха развитието на икономическите процеси в България, в следствие на което в края на годината се натрупваха значителни бюджетни излишъци, разпределяни от правителството по непрозрачен начин. Данните показват, че веднъж направена грешката в прогнозите е продължавала да се допуска без да бъдат предприети мерки за коригирането ѝ, което предполага тенденциозност в прогнозите.

## **Заключение**

На базата на представените резултати в изследването може да се твърди, че бюджетните прогнози на България страдат от определени недостатъци, свързани с постоянство на допусканияте грешки, особено в определени подпериоди и предубеденост в допусканията, зад които може да се крият политически мотиви. Основният недостатък на бюджетните прогнози се дължи на сериозно подценяване на икономическото развитие на страната в периоди на икономически подем. За периоди на икономически спад подобна упоритост и предубеденост не се забелязва, въпреки че е налице надценяване на очакванията за икономическото развитие.

Някои от възможните причини, влияещи върху бюджетните и икономическите прогнози са следните:

- Отвореността на българската икономика увеличава значително влиянието на външните шокове върху вътрешните процеси. Имайки предвид обаче, че след 2007 г. макроикономическите прогнози на страната са обвързани с общоевропейските такива, в случая по-скоро трябва да се търсят вътрешни фактори като обяснение за сериозното разминаване между прогнозните и действително отчетените стойности.

- Висок размер на сивата икономика и недобра събираемостта на данъците, с каквито параметри се характеризира българската бизнес среда, са фактори, които също значително могат да влошат бюджетните прогнози. При икономически подем е характерно известно изсветляване на икономиката и повишена данъчна събираемост. Това налага прецизиране на допусканията в прогнозите, което обаче явно не е направено или не е постигнато за посочените възходящи периоди на развитие.

- Дискреционните политически решения, свързани с провеждането на определени политики, влияещи върху данъчните приходи също могат да окажат влияние върху бюджетните прогнози. България наистина е държава, в която данъчното законодателство е изключително динамично променяно и влиянието върху прогнозите може да бъде съществено. Такъв е случаят в периода 2000-2007, когато данъчната тежест в страната беше намалена значително. Подобни сериозни промени обаче не са характерни за периода 2015-2020 и грешките в данъчните прогнози не могат да бъдат обяснени самостоятелно с този аргумент.

## **Използвани източници**

Mourre, G., Astarita, C., & and Maftei, A. (2016). Measuring the Uncertainty in Predicting Public Revenue. Извлечено от European Economy, Economic Papers N.39: [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/dp039\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/dp039_en.pdf)

**85**  
ГОДИНИ

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
*„Димитър А. Ценов” - Свищов*

---

Направление  
**Счетоводство, контрол,  
одит, статистика  
и математика**

---

Международна научно-практическа конференция  
**„УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ  
ПРЕЗ ХХІ ВЕК – ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА“**



# ЗА РОЛЯТА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ПРИ ДОКУМЕНТИРАНЕТО В СЧЕТОВОДСТВОТО

Проф. д-р Атанас Атанасов<sup>1</sup>

**Резюме:** Документирането е исторически обособил се елемент на счетоводната методология и неговото прилагане е задължително при осъществяването на законосъобразната счетоводна дейност по отношение на всяка отчетно обособена единица.

Развитието на общественно-икономическите отношения и динамично променящата се бизнес среда изправят документирането в счетоводството пред нови предизвикателства, едно от които са възможностите за дигитализация. В този контекст е и целта на настоящото изследване, а именно да се очертаят и дискутират аспектите на дигитализацията при документирането в счетоводството.

**Ключови думи:** счетоводство; счетоводно законодателство; документиране; счетоводни документи; дигитализация

JEL: M41

## ABOUT THE ROLE AND POSSIBILITIES OF DIGITALIZATION IN ACCOUNTING DOCUMENTATION

Prof. Atanas Atanasov, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** Documentation is a historically distinct element of the accounting methodology and its application is mandatory in the implementation of lawful accounting activities in respect of each enterprise.

The development of socio-economic relations and the dynamically changing business environment pose new challenges in accounting, one of which is the opportunities for digitalization. In this context is the purpose of the present study, namely to outline and discuss aspects of digitalization in accounting documentation.

**Keywords:** accounting; accounting legislation; documentation; accounting documents; digitalization

JEL: M41

### Въведение

Документирането е исторически обособил се елемент на счетоводната методология и неговото прилагане е задължително при осъществяването на законосъобразната счетоводна дейност по отношение на всяка отчетно обособена единица. Важното значение на документирането се подчертава недвус-

---

<sup>1</sup> Електронна поща: a.atanasov@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

<sup>2</sup> Email: a.atanasov@uni-svishtov.bg, Dimitar A. Tsenov Academy of Economics



мислено и от регламентацията на действащото у на счетоводното законодателство, където се посочва, че предприятията осъществяват своето текущо счетоводно отчитане въз основа на документална обосновааност на стопанските операции и факти при спазване изискванията за съставянето на документи съгласно Закона за счетоводството (ЗСч) (Закон за счетоводството, 2015).

Развитието на обществено-икономическите отношения и динамично променящата се бизнес среда изправят документирането в счетоводството пред нови предизвикателства, едно от които са възможностите за дигитализация. В този контекст е и целта на настоящото изследване, а именно да се очертаят и дискутират ролята и възможностите на дигитализацията при документирането в счетоводството.

\* \* \*

Счетоводната теория и практика са доказали по безспорен начин, че основополагаща роля за организацията и осъществяването на счетоводството във всяко предприятие има индивидуалната счетоводна политика. В нея, наред с всички организационни аспекти на счетоводната система, задължително следва да намери отражение и процесът на документиране и документооборота (движението на счетоводните документи от тяхното съставяне или получаване в конкретното предприятие до предаването им за съхранение в постоянния счетоводен архив).

Специалният закон (чл. 4) групира счетоводните документи на първични, вторични и регистри. По-конкретно първичният документ е носител на информация за регистрирана за първи път стопанска операция, вторичният документ е носител на преобразувана (обобщена или диференцирана) информация, получена от първичните счетоводни документи, а регистърът е носител на хронологично систематизирана информация за стопански операции от първични и/или вторични счетоводни документи.

Освен това в закона се посочва и минимално изискуемата информация, която трябва да съдържат първичните документи, адресирани до външен получател или тези, които засягат само дейността на даденото предприятие. Целта е посредством коректното попълване и наличието на дадените реквизити съответните документи да придобият удостоверителна и доказателствена сила. В този контекст е и регламентът на чл. 10 от ЗСч, че отговорност за достоверността на информацията в счетоводните документи и техническите информационни носители носят лицата, които са ги съставили и подписали. Задължителната документална обосновааност се счита за спазена и когато в първичния счетоводен документ липсва част от изискуемата информация, но за нея има документи, които надеждно я удостоверяват.

Важно нормативно изискване по отношение на счетоводните документи е, че освен хартиени, те могат да бъдат и технически носители на счетоводна информация, вкл. електронни документи, издадени и получени в какъвто и да е електронен формат при спазване на изискванията на Закона за електронния документ и електронните удостоверителни услуги (Закон за електронния документ и електронните удостоверителни услуги, 2001).

Съгласно чл. 3, ал. 1 на Закона за електронния документ и електронните удостоверителни услуги „електронен документ“ е електронен документ по смисъла на чл. 3, т. 35 от Регламент (ЕС) № 910/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 23 юли 2014 г. относно електронната идентификация и удостоверителните услуги при електронни трансакции на вътрешния пазар и за отмяна на Директива 1999/93/ЕО (ОВ, L 257/73 от 28 август 2014 г.), а именно: „„електронен документ“ означава всяко съдържание, съхранявано в електронна форма, по-специално текстови или звуков, визуален или аудио-визуален запис;“. В тази връзка писмената форма се смята за спазена, ако е съставен електронен документ, съдържащ *електронно изявление*, което представлява словесно изявление, представено в цифрова форма чрез общоприет стандарт за преобразуване, разчитане и представяне на информацията. (Регламент (ЕС) № 910/2014 на Европейския Парламент и на Съвета относно електронната идентификация и удостоверителните услуги при електронни трансакции на вътрешния пазар и за отмяна на Директива 1999/93/ЕО, 2014) Нормативната уредба у нас допуска при необходимост изявлението да съдържа и несловесна информация.

Законът за счетоводството (чл. 7, ал. 2) (Закон за счетоводството, 2015) регламентира още, че първичен счетоводен документ може да не бъде издаден (освен ако получателят е изискал изрично издаване), когато стопанската операция е документирана с фискален бон или системен бон, издаден по реда на наредбата по чл. 118, ал. 4 от Закона за данък върху добавената стойност, или с ценна книга, отпечатана по реда, предвиден за отпечатване на ценни книжа, и получател по нея е физическо лице, което не е търговец. В случая се визира възможността за наличие на равностоен документ, заместващ първичния с всички произтичащи от това обстоятелства. Възприетият нормативен подход за излизане извън строгите рамки на традиционните хартиени документи предполага гъвкавост и е важна стъпка в процеса на осъвременяване по отношение на документирането в счетоводството.

Следва да се подчертае, че в сега действащия ЗСч няма изрично изискване, каквото съществуваше в закона, действащ до 2016 г. (чл. 42, ал. 2) (Закон за счетоводството, 2001), че счетоводната информация може да се съхранява на хартиен или на технически носител и в архиви, организирани от друго предприятие с такъв предмет на дейност, при спазване изискванията на счетоводното законодателство.

Липсата на такъв пряк регламент предполага към момента обективна невъзможност да се трансформират наличните в предприятието счетоводни документи.

Това означава, че хартиените и техническите носители на счетоводна информация се съхраняват във формата, в която са издадени или получени в отчетно обособената единица. Във връзка с очертаната проблематика съществуват аргументирано обосновани такива твърдения и в специализираната литература (Досев, 2021).

Изложените становища, обаче не визират изрична забрана или ограничения при архивирането на счетоводните документи да се пристъпи поетапно към създаване на дигитализиран архив с цел оптимизиране на последващата работа с тези документи.

Счетоводните документи и съдържащата се в тях информация с право могат да се определят като „историческата памет“ на всяко предприятие. В потвърждение на това становище е нормативното изискване по отношение сроковете и начинът на съхраняване на тези документи. Сроковете варират от три до петдесет години, считано от 1 януари на отчетния период, следващ отчетния период, за който се отнасят. Счетоводната документация може да се съхранява в частни или държавни архиви по реда на Закона за Националния архивен фонд (Закон за Националния архивен фонд, 2007) и при спазване на изискванията на ЗСч.

Очертаните особености доказват по безспорен начин ролята и значението на документирането в счетоводството и са предпоставка за перманентното му усъвършенстване с цел оптимизиране на отчетния процес. Стъпка в тази посока е и възможността за дигитализиране.

Етимологическият произход на понятието „дигитализация“ е от английската дума „digital“ - „цифров“. Дигитализацията може да се определи като процес на конвертиране на информация от хартиен (аналогов) носител в дигитална форма с помощта на електронни устройства по метода на сканиране, който обхваща процесите на преобразуване на първоначалната информация в цифрова. Затова често в практиката дигитализацията и цифровизацията се използват като сходни понятия.

Всъщност в специализираната литература се употребяват два термина със сходно значение – „цифровизация“ (от англ. digitization) и „дигитализация“ (от англ. digitalization), но между тях съществуват известни разлики (Орехов, 2020).

В този контекст се приема, че дадено предприятие е цифровизирано, когато в него е значително намален или напълно преустановен документооборотът на хартиени носители.

В случая следва да се изясни и още едно добило широка публичност понятие, а именно „дигитална трансформация“, която може да се характеризира като: „интеграция на новите дигитални технологии във всички сфери на бизнеса, водеща до фундаментална промяна на начина, по който организацията работи.“ (Team Vision, 2021)

Както вече се посочи по-горе в изложението, дигитализацията е процес на трансформиране на хартиени (аналогови) документи в сканирани изображения (файлове най-често в PDF-формат), които е удачно и целесъобразно да бъдат наименувани по подходящ начин. Макар и на пръв поглед трудоемка, в перспектива дигитализацията безспорно ще доведе както до оптимизиране на работата с документи, така и до повишаване на ефективността в дейността на ангажираните лица.

Тя помага документите много по-лесно да могат да бъдат намерени, споделяни, изтегляни, изпращани, управлявани и защитени (National Archives, 2021).

Следователно, за да се пристъпи към дигитализация на счетоводните документи е необходима подходяща среда, техническа и технологична обезпеченост. Всъщност посредством създаването и поддържането на електронен архив значително би се облекчила работата със съответните счетоводни документи както текущо в рамките на отчетния период, така и периодично.

Разбира се преди пристъпването към регулярно сканиране и дигитализиране на счетоводните документи е необходим анализ на съотношението „ползи-разходи“, следствие на което обосновано могат да се предприемат съответните действия.

Решението за изграждане на електронен архив чрез сканиране и дигитализиране изисква следното (Pero Documents Archives, 2021):

- Преобразуване на файлове във формат за дългосрочно съхранение, който няма да изчезне скоро и ще може да се използва за дълъг период от време;
- Записване на носител, който ще може да се използва дълго време;
- Индексиране – въвеждане на архивираната информация в база данни;
- Документиране на жизнения цикъл и операцията за запазване на информацията;
- Проверка на валидността и верността на информацията;
- Осигуряване на дългосрочна цялост

Предприемането на целенасочени действия свързани с дигитализацията на счетоводните документи следва да бъде предхождано от разработването и утвърждаването на съответни вътрешни за даденото предприятие нормативни актове под формата на заповеди, инструкции, указания, графици и др.

Това ще осигури необходимата стройна организация както в хода на дигитализацията, така и при последващата работа с дигиталния архив.

В тази връзка е необходимо да се очертае и по възможност да се запази или подобри съществуващата в даденото предприятие действаща организация на документирането и документооборота. По този начин ще се постигне една своеобразна приемственост и плавен преход без наличие на стресови ситуации за участниците в процесите по документирането и потребителите на съответната отчетна информация.

Наличието на електронен архив позволява на оторизираните потребители да разполагат удобно с всички дигитализирани хартиени документи и възможност да ги ползват своевременно при необходимост.

Този архив не елиминира по никакъв начин значението на реалния (действителния) счетоводен архив, а по-скоро способства за подобряване на работата с него, вкл. допринася за повишаване на сигурността при съхраняването на счетоводните документи.

## **Заключение**

В заключение може да се обобщи, че понастоящем дигитализацията е един непрекъснат и всеобхватен процес, който неминуемо оказва и ще продължи да оказва своето въздействие както върху счетоводството като цяло, така и в частност върху документирането като елемент от неговата методология.

Важно е да се подчертае също така, че промените следва да имат за своя основна цел повишаване сигурността, ефективността, качеството и достоверността на отчетната информация при запазване на основните ѝ характеристики за своевременно, пълно, ясно и точно представяне в стойност на имущественото и финансовото състояние на даденото предприятие.

Очертаните аспекти са основание да се твърди, че ролята на дигитализацията по отношение на документирането в счетоводството е значима без разбира се да се омаловажава ролята и значението на традиционните начини и средства за документиране на стопанските операции. Това е в пълно съответствие със съвременните национални и глобални обществено-икономически условия, както и очакванията за тяхното развитие в перспектива.

## **Използвани източници**

- National Archives. (23 август 2021 г.). Свалено от <https://www.nacorp-bg.com/the-right-moment-to-digitize-your-documents/>
- Pero Documents Archives. (23 август 2021 г.). Свалено от <https://www.skanirane.com/digitalizacia-arhiv/>
- Team Vision. (21 август 2021 г.). Свалено от <https://team-vision.bg/digitalna-transformacia-na-biznesa-2/>
- Досев, Х. (23 август 2021 г.). *сп. „Счетоводство, данъци и право“*. Свалено от <http://trudipravo.bg/mesechni-spisania/mesechno-spisanie-schetovodstvo-danaci-i-pravo/menucontfp1/3168-sahranyavane-i-unishtozhavane-na-schetovodnata-dokumentatziya-v-konteksta-na-schetovodnoto-i-danachnoto-zakonodatelstvo-i-zashtitata-na-lichnite-danni>.
- Закон за електронния документ и електронните удостоверителни услуги, ДВ, бр. 34 (2001).
- Закон за Националния архивен фонд, ДВ, бр. 57 (2007).
- Закон за счетоводството, ДВ, бр. 98 (2001).
- Закон за счетоводството, ДВ, бр. 95 (2015).
- Орехов, М. (2020). Същност на процеса на дигитализация като нов етап в глобалната информатизация. *Бизнесуправление, бр. 1, с.75-95*.
- Регламент (ЕС) № 910/2014 на Европейския Парламент и на Съвета относно електронната идентификация и удостоверителните услуги при електронни трансакции на вътрешния пазар и за отмяна на Директива 1999/93/ЕО, Официален вестник на ЕС, 257/73 (28 август 2014 г.). Свалено от <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0910>

# ОСОБЕНОСТИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ НА СТОКИТЕ В УСЛОВИЯТА COVID-19

Доц. д-р Галя Иванова – Кузманова<sup>1</sup>

**Резюме:** В условията на COVID-19 едни от най-засегнати сектори на икономиката са общественото хранене, търговията и туризма. Въведена е временна ставка ДДС ставка от 9%, която се прилага до 31 декември 2021 г. Затова възникват проблеми при счетоводното отчитане на доставката и реализацията на стоките, свързани с прилагането на различни данъчни ставки.

**Ключови думи:** доставка на стоки; счетоводно отчитане на стоки; COVID 19; данък добавена стойност - 9%; данъчни документи.

**JEL: JEL M41**

## FEATURES OF ACCOUNTING OF GOODS IN COVID CONDITIONS 19

Assoc. Prof. Galia Ivanova –Kuzmanova, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** Under COVID 19, one of the most affected sectors of the economy is catering, trade and tourism. A temporary VAT rate of 9% has been introduced, which applies until 31 December 2021. Therefore, problems arise in the accounting of the supply and sale of goods related to the application of different tax rates.

**Key words:** stock delivery; accounting of goods; COVID 19, value added tax - 9%; tax documents;

**JEL: JELM41**

### 1. Въведение

Глобалната пандемия COVID 19 оказва влияние върху всички сектори на икономиката. Едни от най-засегнати сектори са общественото хранене, търговията и туризма. За да се увеличи ръста на продажбите са предприети определени мерки от страна на държавата, свързани с намаление на ДДС. Въведена е временна ставка ДДС ставка от 9%, която се прилага до 31 декември 2021 г. Затова обект на изследване в настоящата разработка са особеностите при счетоводното отчитане на стоките. Възникват проблеми, свързани с правилното документизиране на доставките и продажбите на стоки поради прилагане на различни ставки на ДДС- 9% и ДДС- 20%.

---

<sup>1</sup> катедра „Счетоводна отчетност“, СА „Д .А. Ценов“ - гр. Свищов, Р.България  
E-mail: g.ivanova@uni-svishtov.bg

<sup>2</sup> Department of Accounting, D. A. Tsenov Academy of Economics

## 2. Проблеми при счетоводното отчитане на стоките

В Закона за ДДС, чл. 66 ал 2 подробно са разписани случаите на прилагане ставката на данъка е 9 на сто:

„2. (в сила до 31.12.2021 г.) доставка на книги на физически носители или извършвана по електронен път или и двете (включително учебници, познавателни книжки и учебни комплекти, детски книги с илюстрации, за рисуване или оцветяване, печатни или ръкописни нотни издания), различни от публикации, които са изцяло или основно предназначени за реклама, и различни от публикации, които са изцяло или основно съставени от видеосъдържание или аудио-музикално съдържание;

3. (в сила до 31.12.2021 г., изм. - ДВ, бр. 71 от 2020 г., в сила от 01.08.2020 г. до 31.12.2021 г., доп. - ДВ, бр. 104 от 2020 г., в сила от 01.12.2020 г. до 31.12.2021 г. (\*)) ресторантьорски и кетъринг услуги, които се състоят в доставка на приготвена или неприготвена храна, включително състояща се в доставка на храна за вкъщи; това не се прилага за ресторантьорски и кетъринг услуги, които се състоят в доставка на спиртни напитки, включително в случаите по чл. 128;

4. (в сила до 31.12.2021 г.) храни, подходящи за бебета или за малки деца по приложение № 4;

5. (в сила до 31.12.2021 г.) бебешки пелени и подобни бебешки хигиенни артикули по приложение № 4.”(Закон за данък върху добавената стойност, 2021 ). Следователно в законодателството обстойно са разписани случаите, при които се прилага ДДС 9 %. Въпреки това предприятията срещат редица трудности при счетоводното отчитане на доставката и продажба на стоки с различни ставки на ДДС 9 % и ДДС 20%, както и разграничаването на основна и съпътстваща доставка.

НАП публикува подробно становище с разяснения за прилагане на ставка на ДДС 9%, като се тълкуват разпоредбите на чл. 66, ал. 2 от Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС) в сила от 01.07.2020 г.<sup>3</sup>. Това се отнася за:

- доставка на книги на физически носители или извършвана по електронен път. Правилото важи за учебници, познавателни книжки и учебни комплекти, детски книги с илюстрации, книжки за рисуване или оцветяване, печатни или ръкописни нотни издания, книги, чието съдържание е изцяло или основно аудио съдържание;

- храни, подходящи за бебета или за малки деца като: адаптирани бебешки млека и прахообразни каши, хомогенизирани зеленчукови и плодови

---

<sup>3</sup> Вж: Становище 20-00-100/29.06.2020 на ЦУ (Централното Управление) на НАП относно приложение на намалената ставка на данъка върху добавената стойност съгласно разпоредбата на член 66, ал. 2 от ЗДДС в сила от 01.07.2020 година. <https://www.portalschetovodstvo.bg/stanovishte-za-prilojenie-na-namalenata-stavka-na-dds-ot-9-na-sto-za-dostavkata-na-knigi-saglasno-chl-66-al-2-t-2-ot-zdds-v-sila-ot-01072020-g-23544.htm>

пюрета за бебета или за малки деца; смесени хомогенизирани пюрета от месо, риби, зеленчуци, плодове или ядки за бебета или за малки деца;

- бебешки пелени и подобни бебешки хигиенни артикули / бебешки мокри и кърпички, несесери, козметични комплекти и др./ ;

- ресторантьорски и кетъринг услуги, които се състоят в доставка на приготвена храна, включително състояща се в доставка на храна за вкъщи.

Другият проблем, който предприятията срещат е с разграничаването на основна и съпътстваща доставка. Съпътстваща е тази доставка, която няма самостоятелно значение за получателя ѝ. При конкретни обстоятелства тя е допълнение или належаща необходимост за придобиването на резултата или предмета на основната доставка. Например: при продажба на артикул с незначителна стойност, като допълнителен, но съчетан с основен артикул в комплект данъчната ставка е 9%. Тук съществуват различни възможности:

а/ продажба на детска книжка и острилка в комплект данъчната ставка е 9%.;

б/ двата артикула се продават самостоятелно - за продажбата на детската книжка се начислява 9% ДДС, а за острилката – 20% ДДС.

Данъчната ставка 20 % се отнася за продажба на:

• книги с музикално и видео или аудио съдържание, периодичните издания / вестници, списания/;

• рекламни публикации, канцеларски материали: тетрадки с празни страници или с незначително съдържание, регистри, счетоводни книги, училищни дневници, адресни книги, тефтери марки, картички и др.;

• „вендинг машини“;

• продажба на стоки в каравани, фойета на кина, павилиони/будки;

• гишетата на ресторанти за консумация извън ресторанта;

• продажбата на стоки по време на пътуване в транспортни средства;

• внос на стоки;

• облагаемите вътрешнообщностни придобивания.

Съгласно постановките на ЗДДС данъчните документи са:

а/ фактура;

б/ известие към фактурата;

в/ протокол.

Постъпилите в предприятието стоки в се документират с приходна стокова разписка. Отчитането на продадените стоки се извършва въз основа на отчет за дневни продажби. Това е вторичен счетоводен документ, в който се описва обобщена информация.

Предприятията за продажбата на стоки издават фактура. Например: предприятие продава на клиент едновременно като самостоятелни артикули- детски книги с илюстрации и водни бои. За първите артикули трябва да начисли ДДС 9% , а за вторите артикули- ДДС 20%. Във връзка с документиране на стопанската операция:



а/ съставят се две отделни фактури за:

- водни бои, за които се начислява ДДС 20%;

- детски книги с илюстрации за които се начислява ДДС 9% ;

б/ издаване на една обща фактура. На отделни редове във фактурата се вписват стоките, за които се начислява ДДС 20 % и за тези стоки за които се начислява 9 %.

При извънредни обстоятелства като: кражба, загубване, повреждане или унищожаване на данъчен документ предприятието е задължено да уведоми писмено компетентната териториална дирекция на Националната агенция за приходите в рамките на 24 часа.

Във връзка с възникване на данъчното събитие, изискуемост на данъка, определянето на данъчна основа и начисляването на данъка за доставките, за които се прилагат стандартна и намалената ставка на данъка, както и установяване на облагаемия оборот се прилагат общите постановки на ЗДДС.

Доставчикът има право на приспадане на данъчен кредит в размер на посочения във фактурата или известието данък, при спазване на разпоредбите на ЗДДС.

В индивидуалния сметкоплан на предприятията се включват следните счетоводни сметки:

Доставката на стоки е процес, свързан с операциите по закупуване, транспортиране, приемане и заприходяване на стоките. За счетоводното отчитане на доставката се използва сметка 301 – Доставки. Дебитираща се с фактурната стойност и всички разходи, свързани с доставката. Сметката се кредитира при приключване на доставката и заприходяване на стоките по дебита на сметка 304 Стоки.

Сметка 304 Стоки е активна, балансова, синтетична инвентарна счетоводна сметка.

Към сметка 304 Стоки могат да се водят четирицифрени сметки:

Сметка 3041 Стоки на склад – стоките се отчитат по цена на придобиване

Сметка 3042 Стоки в търговския обект – стоките се отчитат по продажна цена в търговската мрежа

Сметка 309 Надценки и други корективи в цените на стоките.

Към сметка 309 също се откриват две четирицифрени сметки:

Сметка 3091 Надценки, включени в цените на стоките

Сметка 3092 Начислен ДДС в цената на стоките

Тези сметки се кредитират при постъпване на стоките в търговската мрежа със сумата на надценката и на ДДС за продажбите, включени в цената на постъпилите стоки и продукти в търговските предприятия. Дебитират със сумата на надбавките/надценките и ДДС, отнасящи се за продажбите и за изписаните стоки ( продажба, брак, липса).

Съгласно счетоводната политика на предприятията стоките още при придобиването им могат да бъдат оценявани по продажни цени.

Във връзка с отчитането на стоките е необходимо да се формират:

Нетна продажна стойност = цената на придобиване + надценката

Брутна продажна стойност = нетната стойност + ДДС за продажбата

Надценките са елемент на продажната цена на стоките в предприятията за търговия на дребно. Те осигуряват прихода, чрез който се покриват разходите за цялостната дейност на търговското предприятие покрие разходите за дейността на предприятието и се получава положителен финансов резултат.

Според постановките на ЗДДС доставка на стока е прехвърлянето на правото на собственост, както и вещно право върху стоката и всяко друго право на разпореждане със стоката като собственик. (Закон за данък върху добавената стойност, 2021 ).

Пример:

Доставени са 500 бр. моливи за рисуване х 6 лв.= 3 000 лв. Във фактурата на отделен ред е вписан ДДС 20% . Включена е надценка 35%. Стоките са заприходени по справедлива пазарна стойност.

При постъпване на стоките в търговските обекти със справедливата им стойност се съставя счетоводната статия:

Дебит с/ка 304 Стоки –	4 860 лв.	
Кредит с/ка 401 Доставчици –		3 000 лв.
	500бр. х 6 лв. = 3000 лв.- доставна стойност	
Кредит с/ка 3091 Надценки, включени в цената на стоките		1 050 лв.
Надценка –	$3\,000 \times 35/100 = 1050$ лв.	
Нетна стойност=	$3\,000 + 1\,050 = 4\,050$ лв.	
Кредит с/ка 3092 Начислен ДДС в цената на стоките		810 лв.
	$4\,050 \times 20/100 = 810$ лв.	
Брутна стойност=	$4\,050 + 810 = 4\,860$ лв.	

За правото за ползване на данъчен кредит по фактурата:

Дебит с/ка 4531 Начислен данък за покупките – 600 лв.  
 $3000 \times 20/100 = 600$  лв.

Кредит с/ка 401 Доставчици- 600 лв.

-При изплащане на задължението към доставчика от разплащателната сметка:

Дебит с/ка 401 Доставчици 3 600 лв.

Кредит с/ка 503 Разплащателна сметка в левове 3 600 лв.

Успоредно с доставката на стоки се извършва и тяхната реализация.

Пример № 2:

Продадени са детски книжки 300 бр. х 25 лв. = 7500 лв. надценка 20% и ДДС 9 %. Фактура. Сумата е постъпила по разплащателната сметка от клиента.

- за издадената фактура:

Дебит с/ка 411 Клиенти – 9 810 лв.

Кредит с/ка 702 Приходи от продажба на стоки - 9 000 лв.

Надценка  $7\,500 \times 20 / 100 = 1\,500$  лв.

Кредит с/ка 4532 Начислен данък за продажбите – 810 лв.

$9\,000 \times 9 / 100 = 810$  лв.

-

Нетна стойност:  $7500 + 1500 = 9\,000$

Брутна стойност:  $9000 + 810 = 9\,810$

-за изписване на стоките по справедлива цена

Дебит с/ка 702 Приходи от продажба на стоки - 9 810 лв.

Кредит с/ка 304 Стоки – 9 810 лв.

Съставя се сторнировъчно записване за надценката:

Дебит с/ка 702 Приходи от продажба на стоки (1 500 лв.)

Кредит с/ка 3091 Надценки, включени  
в цената на стоките (1 500 лв.)

Съставя се сторнировъчно изписване за ДДС:

Дебит с/ка 702 Приходи от продажба на стоки (810 лв.)

Кредит с/ка 3092 Начислен ДДС,  
в цената на стоките (810 лв.).

За установяване на резултата от сделката и приключване на с/ка 702 Приходи от продажба на стоки. Сметката остава без салдо:

Дебит с/ка 702 Приходи от продажба на стоки -1 500 лв.

Кредит с/ка 123 Печалби и загуби  
от текущата година- 1 500 лв.

Надценката е печалбата за предприятието.

- при извършване на разплащателната операция и получаване на сумата по разплащателната сметка:

Дебит с/ка 503 Разплащателна сметка в левове – 9 810 лв.

Кредит с/ка 411 Клиенти – 9 810 лв.

За бракуваните стоки или стоките с изтекъл срок на годност се прави записване по дебита на с/ка 609 Други разходи. Кредитира се с/ка 304 Стоки с продажната цена. Кредитират се с/ка 3091 Надценки, включени в цената на стоките и с/ка 3092 Начислен ДДС, в цената на стоките. Прави се червено

сторно, защото надценката и ДДС не се включват в цената на придобиване на стоките.

Диференцираната ставка на 9 % е важна част от антикризисните мерки предприети за стабилизиране на определени сектори на икономиката. В това отношение интерес представляват следните предложения:

а/ извършване на промени в ЗДДС и запазване на данъчната ставка 9% по време на COVID 19, а не само до 31.12.2021г.;

б/ разширяване на обсега на намалена ставка на данъка върху добавената стойност 9 % за доставка на медикаменти и лекарства и хранителни стоки от първа необходимост.

в/ ясно разписани правила за разграничаване на основна и съпътстващата доставки.

В заключение макар и с временен характер ставката от ДДС 9 % има положително влияние върху ръста на доставките и продажбите в ресторантьорството, хотелиерството и търговията с книги, бебешки храни, доставката на услуги от спортни съоръжения. Предприятията организират счетоводното отчитане, като разработват и прилагат счетоводна политика съобразена с новите реалности на променени данъчни ставки. Във връзка със счетоводното отчитане на стоките задължително се спазват изискванията на Закона за счетоводството, Закона за данък върху добавената стойност, Правилника за прилагането му и приложимите счетоводни стандарти.

#### **Използвани източници**

Закон за данък върху добавената стойност ( 2021).

Становище 20-00-100/29.06.2020 на ЦУ (Централното Управление) на НАП относно приложение на намалената ставка на данъка върху добавената стойност съгласно разпоредбата на член 66, ал. 2 от ЗДДС в сила от 01.07.2020 година

# АКТУАЛНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ПРОФЕСИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРОМЕНИТЕ СЛЕД БРЕКЗИТ

Доц. д-р Галина Чиприянова  
Д-р Марий Стоянов<sup>1</sup>

**Резюме:** В настоящата разработка се разкрива ключовата роля на счетоводителя в хода на динамичните изменения и нововъведения в корпоративния свят, появата на нови бизнеси, сделки, начини на разплащания и условия на търговски взаимоотношения между контрагентите от страните от ЕС и извън ЕС и други. Особено внимание се обръща на необходимостта от инвестиции в нови знания и учене през целия живот по примера на промените след брекзит.

Изтичането на преходния период и напускането на Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия на Европейския съюз е основание по-голямата част от сделките между България и Великобритания да се третираат като сделки с трети страни. Това налага познаване и тълкуване на нормативната уредба, респ. извеждане на важните особености в счетоводното и данъчното третиране на покупко-продажбите между България и Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия.

**Ключови думи:** счетоводство, брекзит, сделки с Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия, стоки, услуги, счетоводна професия

JEL: M41

## CURRENT CHALLENGES IN FRONT OF THE ACCOUNTING PROFESSION IN THE CONTEXT OF CHANGES AFTER BREXIT

Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, PhD  
Marii Stoyanov, PhD

**Abstract:** *The purpose of the research is to perform the key role of the accountant in the dynamic changes and innovations in the corporate world, the establishment of new businesses, transactions, payment options and terms of trade relations between counterparties from EU and non-EU countries, etc. Special attention is paid to the need to invest in new knowledge and lifelong learning, following the example of post-Brexit change.*

*The expiration of the transitional period and the process of leaving the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union is the reason for the majority of transactions between Bulgaria and the United Kingdom to be treated as transactions with*

---

<sup>1</sup>g.chipriyanova@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов – резюме, въведение, т. 1, т. 2.

marii.v.stoyanov@gmail.com, „Крестън Булмар Велико Търново“ ООД – т. 3, заключение.

*third countries. This requires actual knowledge and interpretation of the regulations, respectively focus on the important features in the accounting and tax treatment of trade, sales, purchase between Bulgaria and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland.*

**Key words:** *accounting, Brexit, transactions with the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, goods, services, accounting profession*

**JEL:** M41

## **1. Въведение**

Знанията и компетенциите на счетоводните специалисти днес не са константа, а постоянно променлива величина в различни направления. Това е продиктувано от динамичната пазарна конюнктура, в която функционират предприятията в и извън ЕС, честите промени в международната и националната нормативна уредба, стремежът към хармонизация и стандартизация на счетоводството, многообразието и разнообразието от казуси и специфични случаи, които възникват и следва да се решават адекватно всеки ден. Един такъв актуален пример е брекзит. Процесът на излизането на Великобритания и Северна Ирландия от ЕС рефлектира и върху организацията на счетоводството, счетоводното отчитане и данъчното третиране на покупко-продажбите в предприятията, които реализират сделки с Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия.

В контекста на промените счетоводните специалисти трябва да познават измененията и новите моменти в Директивата за ДДС – Директива 2006/112, Закона за изменение и допълнение на Закона за данък върху добавената стойност (Закон за изменение и допълнение на Закона за данък върху добавената стойност, 2020 г.) с всички промени в ЗДДС, влизащи в сила от 2021 г. на пет различни дати, правилата за търговия в преходния период, предвиден в Споразумението за оттеглянето на Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия от Европейския съюз, правилата относно ДДС за трансграничните доставки на стоки, отговорностите в рамките на веригата на доставки, митата и косвените данъци към/от трета държава, реимпорт на стоки след края на преходния период, приложими правила за ДДС върху стоките в Северна Ирландия след края на преходния период, забраните и ограничения за внос/износ на стоки и много други.

## **2. Сделките с Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия преди 1 януари 2021 г.**

### **2.1. Брексит**

На 29 март 2017 г. Обединеното кралство уведомява Европейския съвет за намерението си да се оттегли от Европейския съюз (ОВ L 29, 2020) и (EUR-Lex, n.d.). Процесът на излизането на Великобритания от Европейския

съюз е известен като *брекзит* (*брексит*, *брегзит*)<sup>2</sup> (Излизане на Великобритания от Европейския съюз). Съответно на 31 януари 2020 г. в полунощ (централноевропейско време) влиза в сила Споразумението за оттегляне, Обединеното кралство напуска Европейския съюз и респ. става трета страна. С това се поставя началото на преходния период – времето до 31 декември 2020 г., през който се позволява временно участие на Обединеното кралство в единния пазар и в митническия съюз на ЕС (Брексит: отношения между ЕС и Обединеното Кралство). Успоредно, Официалният вестник на ЕС публикува следните актове (Брекзит):

√ Споразумение за търговия и сътрудничество между Европейския съюз и Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия<sup>3</sup>;

√ Решение (ЕС) 2020/2252 на Съвета от 29 декември 2020 година относно подписването, от името на Съюза, и временното прилагане на Споразумението<sup>4</sup>;

√ Декларации, посочени в Решението на Съюза относно подписването от името на Съюза и за временно прилагане на Споразумението за търговия и сътрудничество.

## 2.2. Сделките с Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия и промените в ЗДДС

До изтичане на преходния период и влизането в сила на Закона за изменение и допълнение на ЗДДС, сделките с Великобритания и Северна Ирландия се третираха като сделки в ЕС, респ. вътреобщностна доставка и вътреобщностно придобиване.<sup>5</sup>

Измененията и допълненията в ЗДДС от декември 2020 г. (за двата специални режима на облагане с ДДС – режим в Съюза и режим извън Съюза и новия специален режим по отношение на дистанционните продажби на стоки, внасяни в ЕС от трети страни и територии, включително и алтернативния режим, свързан с вноса на стоки) са продиктувани от потребността в българското законодателство да бъдат интегрирани правилата на двете

---

<sup>2</sup>*Brexit* от английски език произлиза от „Britain“ и „exit“ или в буквален превод *изход на Британия*.

<sup>3</sup>Споразумение за търговия и сътрудничество между Европейския съюз и Европейската общност за атомна енергия, от една страна, и Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия, от друга страна.

<sup>4</sup>Решение (ЕС) 2020/2252 на Съвета от 29 декември 2020 г. относно подписването, от името на Съюза, и временното прилагане на Споразумението за търговия и сътрудничество между Европейския съюз и Европейската общност за атомна енергия, от една страна, и Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия, от друга страна, и на Споразумението между Европейския съюз и Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия относно процедурите за сигурност при обмен и защита на класифицирана информация.

<sup>5</sup> Вж.: чл. 7-чл. 13 от ЗДДС (Закон за данък върху добавената стойност).

нови Директиви (Кондарев, Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г.):<sup>6</sup>

√ Директива (ЕС) 2017/2455 на Съвета от 05.12.2017 г. за изменение на Директива 2006/112/ЕО и Директива 2009/132/ЕО по отношение на някои задължения, свързани с ДДС, приложими при доставките на услуги и дистанционните продажби на стоки (Директива (ЕС) 2017/2455 на Съвета от 5 декември 2017 година за изменение на Директива 2006/112/ЕО и Директива 2009/132/ЕО по отношение на някои задължения, свързани с данъка върху добавената стойност, приложими при доставките на услуги и дистанционните п, 2017);

√ Директива (ЕС) 2019/1995 на Съвета от 21.11.2019 г. за изменение на Директива (ЕС) 2006/112/ЕО по отношение на разпоредбите, отнасящи се до дистанционните продажби на стоки и някои вътрешни доставки на стоки (Директива (ЕС) 2019/1995 на Съвета от 21.11.2019 г. за изменение на Директива (ЕС) 2006/112/ЕО по отношение на разпоредбите, отнасящи се до дистанционните продажби на стоки и някои вътрешни доставки на стоки, 2019).

Обръщаме внимание на някои важни специфични моменти, които се отнасят до:

► за адекватното функциониране на системата на ЕС за ДДС в Северна Ирландия са въведени идентификационни номера по ДДС със специфичен префикс („XI“) за разграничаване на данъчно задължените лица и данъчно незадължените юридически лица, за чиито сделки със стоки, намиращи се в Северна Ирландия, се прилагат разпоредбите на правото на Съюза в областта на ДДС, и респ. лицата, извършващи други сделки, за които те са идентифицирани за целите на ДДС в Обединеното кралство (Кондарев, Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г.). Първоначалният период, през който ще се прилагат разпоредбите на ЕС в областта на ДДС по отношение на покупко-продажбите на стоки от/до Северна Ирландия, е 4 години след изтичането на преходния период, т.е. до 31.12.2024 год. (Василева, 2021, стр. 21);

► възстановяване на ДДС на данъчно задължени лица, установени в Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия, които не са

---

<sup>6</sup> Решение (ЕС) 2020/1109 на Съвета от 20.07.2020 г. за изменение на Директива (ЕС) 2017/2455 и Директива (ЕС) 2019/1995 по отношение на датите на транспониране и прилагане в отговор на пандемията от COVID-19 отлага действието на Директивите като на държавите членки се предоставя опцията да въведат изискванията на Директивите от по-късна дата (до 30.06.2021 г.). Следователно по-голямата част от измененията и допълненията в ЗДДС, свързани с промените в Директивата за ДДС, влизат в сила от 01.07.2021 г. Много малка част от промените, свързани с двете Директиви влизат в сила от 01.04.2021 г. Касае се за подаваните заявления за регистрация по специалните режими в Съюза, извън Съюза и за дистанционни продажби на стоки, внасяни от трети страни и територии (Кондарев, Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г., н.д.).



установени в България, за получени стоки и/или услуги на територията на България до края на 2020 г. Извършва се по реда на Наредба № Н-9 от 16.12.2009 г. за възстановяването на ДДС на данъчно задължени лица, неустановени в държавата членка по възстановяване, но установени в друга държава членка на ЕС (Кондарев, Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г., 2021);

► до края на 2021 г. се допуска извършване на корекции на подадени справки-декларации по чл. 159б от ЗДДС за лица, регистрирани за прилагане на режим извън Съюза и режим в Съюза, или подадени в Обединеното кралство по режим извън Съюза и режим в Съюза по отношение на услуги, предоставени в България като държава членка по потребление до 31.12.2020 г. (Кондарев, Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г., 2021).

### **3. Сделките с Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия след 1 януари 2021 г.**

Напускането на ЕС на Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия, налага промени в данъчното третиране и счетоводното отчитане на сделките, осъществявани във всички сектори на икономиката. Един от тези сектори, е търговията на автомобили втора употреба. До края на 2020 год., при осъществяването на този тип сделки от регистрирани дилъри на стоки втора употреба<sup>7</sup>, се прилагаше специалният Режим на облагане на маржа на цената, спрямо разпоредбата на чл.143 и следващите от ЗДДС (Закон за данък върху добавената стойност)<sup>8</sup>. Специфична особеност на Режима е, че при покупка на превозно средство втора употреба от предприятие, установено на територията на ЕС и регистрирано като дилър на автомобили втора употреба, е необходимо в получената фактура да фигурира текстът „**Режим на облагане на маржа - стоки втора употреба**“ и да не бъде начислявано ДДС. Важно е да се отбележи, че въвеждането на законово изискуемия текст във фактурите (или дебитните, или кредитни извещения), е **задължително** за прилагането на специалния Режим – при непосочване – Режимът не може да се приложи – сделката се третира като ВОП. При продажбата на автомобили втора употреба в издадените фактури също трябва да се въведе посоченият текст и да не бъде начисляван данък. ДДС

---

<sup>7</sup>По смисъла на параграф 23 от допълнителните разпоредби към ЗДДС (Закон за данък върху добавената стойност), под *дилър на стоки втора употреба*, се разбира: данъчно задължено лице, което в процеса на икономическата си дейност, закупува, придобива или внася стоки втора употреба с цел да ги продаде, независимо от това дали действа като комисионер по смисъла на Търговския закон.

<sup>8</sup>Специалният Режим се прилага само когато и двете страни по дадена сделка, са установени на територията на държави-членки на ЕС, регистрирани са по ЗДДС и като дилъри на автомобили втора употреба. При условие, че купувачът е регистриран дилър на автомобили втора употреба, но доставчикът не е – сделката се третира като ВОП.

ще се начисли върху разликата между покупната и продажната стойност на превозното средство. *Hanp.* стопански субект, регистриран по ЗДДС в България и прилагащ специалния Режим, закупува лек автомобил втора употреба *Honda Civic* от предприятие, регистриран дилър на превозни средства втора употреба в Италия. За покупката, българският стопански субект получава фактура, в която фигурира текстът „Режим на облагане на маржа – стоки втора употреба“, посочен е чл.36 от италианския ЗДДС, който съответства на чл.143 от българския ЗДДС, не е начислен данък, а стойността на закупения автомобил, е 5 046,04 лв. (2 580 евро). По-късно превозното средство е продадено – издадена е фактура, в която не е начислен ДДС и в която е посочен текстът, законово изискуем за прилагането на специалния Режим. Стойността на продажбата е 5 500,00 лв. В края на месеца, през който е извършена продажбата, българското предприятие – купувач по сделката, съставя протокол по смисъла на чл.90, ал.1 от Правилника за прилагане на закона за данъка върху добавената стойност (ППЗДДС) (Правилник за прилагане на Закона за данъка върху добавената стойност), чрез който си самоначислява ДДС само върху разликата между покупната и продажната стойност на автомобила – 453,96 лв. Дължимият данък за тази сделка, е в размер на 90,72 лв.

След брекзит, този Режим не може да бъде прилаган по отношение покупко-продажбата на стоки втора употреба между България и Обединеното Кралство Великобритания и Северна Ирландия – сделките се третират като внос/износ от/до трета страна. При покупката на автомобили втора употреба от Обединеното Кралство Великобритания след 01.01.2021 год., ДДС и мито се начисляват от митническите агенти, чиято стойност се посочва в митническата декларация. При покупката на превозни средства втора употреба, основната информация, която трябва да се съдържа в митническата декларация, включва: марка, модел и номер на шаси на закупения автомобил; номер и дата документ за покупката, издаден от доставчика – фактура или договор; номер на фактура, издадена от транспортната фирма за извършения превоз на автомобила от Великобритания до България<sup>9</sup>; стойността на начислените ДДС и мито и др. Покупната стойност на превозното средство, както и всички разходи по вноса, в т.ч. мита, транспортни разходи и др., се натрупват по дебита на сметка *301 Доставки*. При заприходяването на превозното средства като стока, се дебитираща сметка *304 Стоки* срещу

---

<sup>9</sup> Стойността на услугата, посочена във фактурата, издадена от транспортното предприятие, трябва да съвпада със сумата за транспорт, товаро-разтоварни и обработващи операции, фигуриращи в митническата декларация. Фактурата за извършения транспорт на превозното средство, се издава на основание чл.30, ал.1, т.2 от ЗДДС (Закон за данък върху добавената стойност) – транспортът започва от територията на трета страна и приключва в държава-членка на ЕС. В случай, че закупеното превозно средство е транспортирано на собствен ход до България, в митническата декларация, не трябва да фигурират разходи за транспорт.

кредитиране на сметка 301 *Доставки*. Наличието на салдо по сметка 301 *Доставки*, показва неразпределен разход по вноса. На база чл.69, ал.1, т.2 от ЗДДС (Закон за данък върху добавената стойност), за българското предприятие, закупуващо превозното средство, е налице право на данъчен кредит, което може да бъде упражнено в рамките на 12 данъчни периода. Начислените мито и ДДС се дължат в полза на Агенция „Митници“ – задълженията се отчитат по кредита на сметка 457 *Разчети с митници*. Наличието на крайно кредитно салдо по посочената сметка, е сигнал за непогасено задължение в полза на Агенция „Митници“.

Промени настъпват и при осъществяването на дистанционните продажби на стоки и услуги. Специалните режими, регламентиращи този тип сделки не могат да се прилагат по отношение на продажбите на данъчно незадължени лица, установени на територията на Великобритания – следва да се спазват правилата, приети за приложение в Обединеното Кралство.

#### **4. Заключение**

Счетоводството е езикът на бизнеса, а за да бъде счетоводната информация точна и достоверна, а необходимо законовата база да бъде обстойно изследвана и коректно прилагана. Инвестирането в нови знания на счетоводните специалисти, е необходимост от съществено значение, наложена от динамично променящата се икономическа конюнктура, без която те не биха могли да осъществяват дейност си и да бъдат конкурентно способни на пазара на счетоводни услуги.

Именно детайлното анализиране на приложимата нормативна уредба и рационално организираното счетоводно отчитане на сделките с Обединеното Кралство Великобритания и Северна Ирландия, са фактори с ключово значение за коректното им данъчно и счетоводно третиране, и достоверното им представя в годишните финансови отчети на предприятията.

#### **Библиография**

*Брекзит*. (n.d.). Retrieved from Комисия за финансов надзор:

<https://www.fsc.bg/bg/evropeyski-vaprosi/brekzit/>

*Брекзит: отношения между ЕС и Обединеното Кралство* <https://eur-lex.europa.eu/content/news/Brexit-UK-withdrawal-from-the-eu.html?locale=bg>

Василева, В. (2021, Януари). Нови моменти в ЗДДС за 2021 г. *Актив* (1), pp. 19-23.

Директива (ЕС) 2017/2455 на Съвета от 5 декември 2017 година за изменение на Директива 2006/112/ЕО и Директива 2009/132/ЕО по отношение на някои задължения, свързани с данъка върху добавената стойност, приложими при доставките на услуги и дистанционните п. (2017, 12 29). *L 348/7 от 29.12.2017 г.*

Директива (ЕС) 2019/1995 на Съвета от 21.11.2019 г. за изменение на Директива (ЕС) 2006/112/ЕО по отношение на разпоредбите, отнасящи се до дистанционните продажби на стоки и някои вътрешни доставки на стоки. (2019, 12 04). *L 313/14 от 04.12.2019 г.*

Закон за данък върху добавената стойност. (n.d.). *Обн. ДВ. бр. 63 от 4 август 2006 г., изм. ДВ. бр. 17 от 26 февруари 2021 г.*, пр. чл. 7, чл. 13.

*Излизане на Великобритания от Европейския съюз.* (n.d.). Retrieved from Уикипедия, свободната енциклопедия:

[https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B7%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%B5\\_%D0%BD%D0%B0\\_%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F\\_%D0%BE%D1%82\\_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%8](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B7%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%B5_%D0%BD%D0%B0_%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%BE%D1%82_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%8)

Кондарев, И. (n.d.). *Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г.* Retrieved from Труд и право: <http://trudipravo.bg/mesechni-spisania/mesechno-spisanie-schetovodstvo-danaci-i-pravo/menucontfp1/3817-kakvo-predvizhdat-promenite-v-zdds-koito-vlizat-v-sila-prez-dekemvri-2020-g-i-ot-1-yanuari-2021-g>

Кондарев, И. (n.d.). *Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г.* Retrieved from Труд и право: <http://trudipravo.bg/mesechni-spisania/mesechno-spisanie-schetovodstvo-danaci-i-pravo/menucontfp1/3817-kakvo-predvizhdat-promenite-v-zdds-koito-vlizat-v-sila-prez-dekemvri-2020-g-i-ot-1-yanuari-2021-g>

Кондарев, И. (2021, кн. 01). Какво предвиждат промените в ЗДДС, които влизат в сила през декември 2020 г. и от 1 януари 2021 г. *Дайджест „Счетоводство, данъци и право“, 2021 г., кн. 01;* .

Правилник за прилагане на Закона за данъка върху добавената стойност, В сила от 01.01.2007 год., посл. изм. ДВ бр.27/02.04.2021 год..

(2020, 1 31). *ОВ L 29*, р. р. 7.

economix.bg. (2021, Април 10). *Нови правила за дистанционните продажби и вноса от 1 юли.* Retrieved Септември 22, 2021, from [economix.bg](https://economix.bg/distantionni-prodazhbi-2021): <https://economix.bg/distantionni-prodazhbi-2021>

# КЪМ НОВ ПОДХОД В ОБУЧЕНИЕТО ПО МЕЖДУНАРОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ<sup>1</sup>

Доц. д-р Диана Ималова<sup>2</sup>  
Доц. д-р Венцислав Вечев<sup>3</sup>

**Резюме:** *Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) са основна счетоводна база, която се използва при практическата реализация на счетоводно-отчетния процес в преобладаваща част от страните в ЕС. Основната цел на Общността, която се преследва, чрез Международните стандарти за финансово отчитане е да се постигне хармонизация на счетоводството, която се изразява в сближаване в максимална степен на практиките, свързани с текущото счетоводно отчитане, изготвянето и представянето на финансовите отчети и приемане на редица нормативни актове в областта на счетоводството.*

**Ключови думи:** *международни стандарти за финансово отчитане; обучение; образователен модел; модулно обучение; счетоводство*

**JEL: M41**

## TOWARDS A NEW APPROACH IN THE TRAINING ON INTERNATIONAL FINANCIAL STATEMENT STANDARDS

Assoc. Prof. Diana Imalova, PhD<sup>4</sup>  
Assoc. Prof. Ventsislav Vechev, PhD<sup>5</sup>

**Abstract:** *International Financial Reporting Standards (IFRS) are the main accounting basis used in the practical implementation of the accounting process in most EU countries.*

*The main objective of the European Community pursued through International Financial Reporting Standards is to achieve harmonization of accounting, which is expressed in the maximum convergence of practices related to current accounting, preparation and presentation of financial statements and acceptance of financial statements. a number of regulations in the field of accounting.*

**Keywords:** *international financial reporting standards; training; educational model; modular training, accounting*

**JEL: M41**

---

<sup>1</sup> Участието на авторите при написването на доклада е както следва: Доц. д-р Диана Ималова – т.2. и заключение; доц. д-р Венцислав Вечев – въведение и т.1.

<sup>2</sup> Електронна поща: d.imalova@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

<sup>3</sup> Електронна поща: v.vechev@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

<sup>4</sup> Email: d.imalova@uni-svishtov.bg, Dimitar A. Tsenov Academy of Economics

<sup>5</sup> Email: v.vechev@uni-svishtov.bg, Dimitar A. Tsenov Academy of Economics

## **Въведение**

Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) са основна счетоводна база, която се използва при практическата реализация на счетоводно-отчетния процес в преобладаваща част от страните в ЕС.

Основната цел на Общността, която се преследва, чрез Международните стандарти за финансово отчитане е да се постигне хармонизация на счетоводството, която се изразява в сближаване в максимална степен на практиките, свързани с текущото счетоводно отчитане, изготвянето и представянето на финансовите отчети и приемане на редица нормативни актове в областта на счетоводството. Изпълнението на посочените във въведението изисквания налага съдържанието на Международните стандарти за финансово отчитане от една страна да е принципно базирано, т.е. да предполага тълкувателност в прилагането им, а от друга да се характеризира с динамичност откъм промени. Визираните особености превръщат обучението по Международни стандарти за финансово отчитане в предизвикателство, както от страна на преподавателите, така и от страна на обучаващите се. В същото време процесите на дигитализация в социалния и икономическия живот поставиха нова парадигма в учебния процес като цяло.

\* \* \*

### **1. Необходимост от промени в подхода на обучението по Международни стандарти за финансово отчитане**

Въвеждането на Международните стандарти за финансово отчитане, като счетоводна методологическа база у нас се осъществи през 2003 г. Банките бяха първите институции у нас, които започнаха да прилагат постановките на тези стандарти. Паралелно с това, за да се отговори адекватно на потребностите на счетоводната практика у нас започна и процеса по обучение и прилагане на МСФО, както от действащи счетоводни кадри, така и от обучаващите се студенти във висшите училища, предлагащи специалности със счетоводна профилировка. Независимо, че оттогава досега изминаха повече от петнадесет години, практическото приложение на МСФО се характеризира с висока степен на трудност от страна на лицата, работещи в сферата на счетоводството. Причините за това могат да се търсят в следните насоки: несъвършенства при превода на оригиналния текст на стандартите; различните мащаби на икономическите системи и специфики в правната уредба на отделните държави; допускането на алтернативност в подходите за отчитане на определени операции; организацията на учебния процес, свързан с МСФО. След приемането на РБългария за пълноправен член на ЕС, влиянието на част от посочените причини се минимизира. Имплементирането на постановки от действащите в ЕС нормативни акти (предимно директиви и регламенти) в националното ни законодателство доведе до сближаването му с европейската правна база.

Основният проблем към днешна дата е свързан с организирането на обучителния процес по МСФО по такъв начин, който да предложи в максимална степен подготвени за счетоводната практика кадри. Обучението по МСФО се осъществява в две основни насоки:

✓ Обучение от висшите училища, предлагащи специалности със счетоводна насоченост;

✓ Практически спецкурсове и семинари.

Акцентът в настоящото изследване се поставя върху трите държавни висши училища у нас с утвърдени традиции при обучението в областта на счетоводството: Университет за национално и световно стопанство – София; Икономически университет – Варна и Стопанска академия – Свищов.

При анализиране на учебните планове и програми, свързани със счетоводните специалности, се установи следното:

**Първо.** В Университета за национално и световно стопанство, в специалност „Счетоводство“, образователно-квалификационна степен „магистър“ към катедра „Счетоводство и анализ“ е включена в първия семестър дисциплина „Спецкурс по МСС“ с хорариум часове за лекции 60 часа (Университет за национално и световно стопанство - София, 2021).

**Второ.** В Икономически университет – Варна, материята свързана с обучението по МСФО е включена, като дисциплина с наименование „МСС/МСФО“ в учебния план на специалност „Счетоводство и контрол“ в ОКС „магистър“. Общият хорариум за лекции по посочената дисциплина е 30 часа (Икономически университет - Варна, 2021).

**Трето.** В Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов изучаването на Международните стандарти за финансово отчитане е заложено в ОКС „Бакалавър“ и ОКС „магистър“ на специалностите към катедра „Счетоводна отчетност“. В ОКС „бакалавър“ се изучава в пети семестър дисциплина „Счетоводни стандарти“ с хорариум часове за лекции и упражнения съответно – 42 и 28 часа. В програмите за ОКС „магистър“, предлагани от същата катедра е включена дисциплина с наименование „Счетоводни концепции и стандарти“ с хорариум от часове за лекции - 42 часа и за упражнения – 14 часа (Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов, 2021).

Пълният комплект на Международните стандарти за финансово отчитане включва: Концептуална рамка за финансово отчитане, седемнадесет Международни стандарти за финансово отчитане, двадесет и шест действащи международни счетоводни стандарта и разяснения за прилагане, което е в обем на няколко хиляди страници. Съотнесено с хорариума от часове, предвидени за преподаването им поражда редица затруднения, свързани с осигуряването на качествен обучителен процес, с цел добра базова практическа подготовка на бъдещите счетоводни специалисти. Въз основа на това следва да се решат следните задачи:

✓ Систематизация на материята, свързана с МСФО, по начин, осигуряващ последователност и систематичност при формирането и надграждането на знания в процеса на обучение.

✓ Постигане на оптимално съотношение между хорариум от часове и съдържание, което осигурява базова подготовка на студентите по материята, свързана с МСФО в съответствие с изискванията на бизнеса.

✓ Засилване на практическата насоченост в процеса по обучение.

✓ Използване на съвременни методи на преподаване, чрез използване на технологиите, с цел развиване на креативността на обучаваните студенти, изразяваща се в тълкуване и прилагане на постановки от стандартите, отколкото на механичното заучаване на нормативни текстове.

## **2. Усъвършенстване на подхода при обучението по Международни стандарти за финансово отчитане**

При предлагането на конкретни насоки за усъвършенстване на подхода при обучението по МСФО, като отправни пунктове и ориентири се използват:

✓ Идентифицираните в предходния параграф проблеми при обучението по МСФО.

✓ Стандартите и насоките за осигуряване на качеството в Европейското пространство за висше образование (ESG) 2015 (Национална агенция за оценяване и акредитация, 2021), които са имплементирани и в критериалните системи на Националната агенция за оценяване и акредитация (НАОА) за институционална и програмни акредитации (Национална агенция за оценяване и акредитация, 2021), действащи от 2016 г.<sup>6</sup>

✓ Наборът от знания, умения и компетентности – лични и професионални, съответстващи на нива 6Б, 7 и 8 от Националната квалификационна рамка на Република България (Портал за обществени консултации към Министерски съвет, 2021).

✓ По-високите съвременни изисквания на потребителите на кадри относно знанията, уменията и компетентностите, които трябва да притежават кандидатите за счетоводна професия.

---

<sup>6</sup> ESG акцентират в един от стандартите върху обучение, преподаване и оценяване, фокусирани върху студента, тъй като последните играят важна роля за стимулиране на мотивацията, самоанализа и ангажираността на студента в процеса на обучение. Някои от по-важните насоки, посочени в ESG, които са свързани с този стандарт за осигуряване на качеството са: гъвкаво използване на различни педагогически методи, и оценяване, което да дава възможност на студентите да демонстрират степента, до която са постигнати резултатите, предвидени в обучението.

Във връзка с този стандарт на ESG в критериалните системи на НАОА са въведени и следните критерии: Изградена е организация за включване на студентите в практически занимания, стимулиращи творческата им активност; Използване на ясни съвременни и публично оповестени методи за оценяване постиженията на студентите (портфолия, творчески задачи, информационни продукти, есета, реферати).



Предлаганият от авторите на настоящия доклад модел на обучение по МСФО предвижда модулно обучение, изградено от следните четири модула:

**Първи модул:** Запознаване с Концептуалната рамка за финансово отчитане, на която се базират МСФО. Рамката разглежда концепциите, които стоят в основата на информацията, представяна във финансовите отчети с общо предназначение. Тя представлява „съгласувана система от взаимно свързани цели и принципи, на основата на които е възможно разработването на непротиворечиви счетоводни стандарти“ (Божков, Симеонова, & Иванова-Кузманова, 2020).

Студентите, които разбират концептуалната рамка ще могат да правят по-информирани преценки за финансовото отчитане, защото ще разберат какво финансовото отчитане се опитва да постигне и как да го постигне. Както Barth пише „Счетоводната професия се нуждае от лица, които добре познават икономическите концепции, и които могат да правят добре обосновани професионални преценки“ (Barth, 2008). Включване на тези компетенции в курса по МСФО ще позволи да се възстанови значимостта на счетоводните образователни програми и да се запълни съществуващата разлика между счетоводното образование и професионалната практика.

**Втори модул:** Запознаване с основните теоретични положения в конкретните МСС/МСФО. Последните представляват „набор (съвкупност) от професионални правила за идентифициране, класифициране, признаване, оценяване, преоценяване и представяне на елементите на финансовите отчети (ФО), както и изисквания за оповестяване на финансова информация“ (Божков, Симеонова, & Михайлова, 2016). Тук следва ясно да се проследи и връзката на основните стопански операции, чието счетоводно отчитане е регламентирано в съответния стандарт, с отделните компоненти на финансовите отчети.

Hodgdon и др. (Hodgdon, Hughes, & Street, 2011) твърдят, че преподавателите по счетоводство могат да подобрят способността на студентите да прилагат професионалната преценка чрез свързване на принципите в Концептуалната рамка към специфичните изисквания на МСФО. Larson and Street (Larson & Street, 2011) коментират, че Фондация МСФО, респ. Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС), подчертава и насърчава подходите за преподаване на МСФО, които насърчават студентите да развият по-задълбочено разбиране на икономическата същност на счетоводните операции и рамковите принципи на СМСС, на които се основават МСФО. Изводът, който може да се направи е, че когато изискванията за финансово отчитане се преподават в контекста на концептуалната рамка, студентите по счетоводство имат по-добро разбиране за естеството и целите на финансова отчетност. Както Persons твърди принципно базираният подход за преподаване на МСФО, подчертава въпроса „защо“, а не само „какво“

и „как“, като използва концептуална рамка за разбиране и за основа за критично проучване на плюсовете и минусите на стандартите (Persons, 2014).

**Трети модул:** Практическо прилагане на постановките, свързани с конкретните изучавани МСС/МСФО, чрез решаването на различни практически казуси. Целта на казусите следва да бъде подчертаване както на техническите изисквания на стандартите, така и на концептуалните основи (основана на принципи логика) (Saito, Hiramatsu, & Mayangsari, 2012).

**Четвърти модул:** Представяне на различни симулационни модели. Например представяне на различни възможни за използване методи на амортизация, различни подходи за извършване на преценка. Обучаващите се студенти следва да извършат анализ на ефектите им върху компонентите на финансовите отчети и на тази основа да направят анализ на финансовото състояние, породено от тези ефекти, с оглед да изберат най-удачния за прилагане метод/подход. Според Sunder (Sunder, 2010) алтернативното счетоводно третиране на икономическите събития дава възможност на студентите да разбират важността на преценката, като същевременно развива уменията им за критично мислене.

Този модул е свързан с разработване на творчески техники за обучение, като работа в екип, анализ на случаи и т.н. Също тук е подходящо да се използва подходът „преживявания извън класната стая“, като например стажове, теренни проучвания и т.н.

ESG изискват подготовката на учебната документация и обучението на студентите, в това число и оценяването на постиженията на студентите, да се извършва с участието на всички заинтересовани страни. В тази връзка се счита за целесъобразно обучението по МСФО да се осъществява в колaborация с изявени специалисти от практиката и преподаватели по счетоводство от други висши училища в страната и чужбина, които да преподават отделни групи стандарти. Законът за висшето образование в чл. 26 позволява до 10 на сто от общия хорариум на учебните часове от учебния план при обучението в ОКС „бакалавър“ и до 20 на сто от общия хорариум на учебните часове от учебния план при обучението в ОКС „магистър“ да бъдат провеждани от изявени специалисти от практиката (Закон за висшето образование, 1995). Сътрудничеството с преподаватели от други университети в страна и чужбина от своя страна е вид академичен обмен, който също се насърчава от ESG 2015.

От съществено значение за провеждането на обучението по МСФО е и използването на съвременните технологии за целите на преподаването и оценяването. Възможно е също така провеждането на интерактивни лекции с експерти в определена област на счетоводството. Изводът, който се налага е, че преподавателите по счетоводство трябва да бъдем креативни в използването на технологиите за предоставяне на счетоводно образование и развитие на уменията на студентите.

Предложеният подход за обучение по МСФО изисква и промяна в основната роля на преподавателя – от предоставянето на счетоводни знания чрез лекции в аудиторията към управление на образователните процеси (French & Coppage, 2003)<sup>7</sup>. Като мениджъри преподавателите приемат много отговорности, включително: (1) установяване на взаимоотношения със специалисти от практиката, с оглед непрекъсната оценка на търсените умения за счетоводната професия и проучване на пазара на труда за възпитаниците на счетоводните програми; (2) вземане на решение относно правилна комбинация от педагогически подходи, която максимизира учебния процес, а не просто възприема вчерашните остарели подходи към преподаването; (3) извършване на оценка на уменията необходими в счетоводната професия и включването им в съответния курс; (4) извършване на приложни изследвания, които подкрепят професията и учебния процес и поддържат високо ниво на компетентност и експертиза на преподавателите по счетоводство и др.

#### **Вместо заключение:**

Ограниченията за обем на доклада не позволяват на авторите да дискутират и други важни аспекти на обучението по МСФО: Така например може да се поставят на дискусия следните въпроси:

1. В коя ОКС следва да се включи обучението по МСФО?
2. Каква следва да бъде целта на курса по МСФО като знания, умения и компетенции, които ще бъдат придобити от студентите при неговото изучаване?
3. Какви предварителни знания, умения и компетенции следва да имат студентите, натрупани от предишни учебни дисциплини, за да могат да изучават курса по МСФО?
4. Как да се преподават МСФО – като самостоятелен курс (дисциплина), или да бъдат включени като част от друг курс?
5. Кои стандарти да бъдат включени в обхвата на преподаваните МСФО и как да бъдат групирани те, с оглед по-доброто им разбиране от студентите?
6. По какъв начин да се преподават МСФО – самостоятелно или като се разглеждат в сравнение с националните счетоводни стандарти, или в сравнение с US GAAP?
7. Какви материали да бъдат подготвени за курса по МСФО?
8. С какъв хорариум следва да бъде тази дисциплина в учебния план?
9. Как да се оценяват знанията и постиженията на студентите по тази дисциплина (какво да включват изпитните материали)?

---

<sup>7</sup> Оригиналният източник на цитата е: French, G. R. & R.E. Coppage. 1999. Strategic Model for the Survival of Accounting Education. Paper presented at the 1999 Conference of the Academy of Business Disciplines, p. 6.

10. Как преподавателите да поддържат квалификацията си за преподаване на тази дисциплина?

Счита се, че е необходимо за в бъдеще да се направи проучване сред университетите в България и в чужбина относно отговорите на поставените по-горе въпроси с цел да се установи текущото състояние на обучението по МСФО във висшите училища и да се идентифицират конкретни проблеми и рискове, добри практики, както и възможности за подобрене.

#### **Използвани източници**

- Barth, M. E. (2008). Global financial reporting: Implications for U.S. academics. *The accounting Review*, 1159-1179.
- French, R., & Coppage, R. (2003). A Strategic Model For Accounting Education. *The Journal of Applied Business Research* , 107-116.
- Hodgdon, C., Hughes, S. B., & Street, D. L. (2011). Framework - based teaching of IFRS judgements. *Accounting Education: An International Journal*, 415-439.
- Larson, R. K., & Street, D. L. (2011). IFRS teaching resources: Available and rapidly growing. . *Accounting Education: An International Journal*, 317-338.
- Persons, O. (2014). A Principles-Based Approach for Teaching International Financial Reporting Standards (IFRS). *Journal of Instructional Pedagogies (AABRI)*, 1-13.
- Saito, M., Hiramatsu, K., & Mayangsari, S. (2012). Accounting Education for the Implementation of IFRS in Indonesia . *International review of business*, 1-21.
- Sunder, S. (2010). Adverse Effects of Uniform Written Reporting Standards on Accounting Practice, Education, and Research. *Sunder, S. 2010. „Adverse Effects of Uniform Written Reporting SJournal of Accounting and Public Policy* , 99-114.
- Божков, В., Симеонова, Р., & Иванова-Кузманова, Г. (2020). *Счетоводни концепции и стандарти* . Свищов: АИ „Ценов“.
- Божков, В., Симеонова, Р., & Михайлова, Р. (2016). *Стандарти за представяне на финансови отчети*. Свищов: АИ „Ценов“.
- Закон за висшето образование, ДВ, бр. 112 (Декември 27, 1995).
- Икономически университет - Варна. (2021, септември 9). Retrieved from Икономически университет - Варна: <https://ue-varna.bg/>
- Национална агенция за оценяване и акредитация. (2021, септември 9). Retrieved from [https://www.neaa.government.bg/images/files/SUKO/ESG\\_revised\\_edition\\_May\\_2015\\_BG.pdf](https://www.neaa.government.bg/images/files/SUKO/ESG_revised_edition_May_2015_BG.pdf)
- Национална агенция за оценяване и акредитация. (2021, септември 9). Retrieved from [https://neaa.government.bg/images/OA-PA-PN/Kriterii\\_PN\\_SRP.pdf](https://neaa.government.bg/images/OA-PA-PN/Kriterii_PN_SRP.pdf)

- Портал за обществени консултации към Министерски съвет. (2021, септември 9). Retrieved from <https://www.strategy.bg/StrategicDocuments>
- Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов. (2021, септември 9). Retrieved from Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов: <https://www.univishtov.bg/>
- Университет за национално и световно стопанство - София. (2021, септември 9). *Университет за национално и световно стопанство - София*. Retrieved from Университет за национално и световно стопанство - София: <http://www.unwe.bg>

# СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ЦЕЛИТЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ – СТАТИСТИЧЕСКИ АСПЕКТИ

Доц. д-р Красимира Славева<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада е изследвана динамиката на показателите, характеризиращи социалните и икономическите измерения на устойчивото развитие, и оценен постигнатият напредък от България. За целта са анализирани показателите „темпа на растеж на реалния БВП на човек от населението“, „инвестиции“, „темпа на растеж на производителността на труда на отработен час“, „разходи за научноизследователска и развойна дейност“, „коэффициент на заетост“, „вариация на коефициента на заетост по статистически райони“, „коэффициент на безработица“. Резултатите от анализа показват, че изменението на изследваните показатели е с по-бавни темпове и България значително изостава в социално-икономическото си развитие и в изпълнението на целите за устойчиво развитие на ООН.

**Ключови думи:** устойчиво развитие, социално-икономическо развитие, статистически анализ, тенденция,

JEL: C10, C19

## BULGARIA'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS – STATISTICAL ASPECTS

Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** This paper examines the dynamics of the indicators characterizing the social and economic dimensions of sustainable development and assesses the progress Bulgaria has made. To this end the following indicators are analyzed: “growth rate of real GDP per capita”, “investment”, “growth rate of labour productivity per hour worked”, “research and development costs”, “employment rate”, “variation of the employment rate by statistical regions”, “unemployment rate”. The results of this analysis show that the change in the examined indicators is at a slower pace and Bulgaria is significantly lagging behind in its socio-economic development and in implementing the UN Sustainable Development Goals.

**Keywords:** sustainable development, socio-economic development, statistical analysis, trend models.

JEL: C10, C19

### 1. Въведение

Концепцията за устойчиво развитие се базира на виждането за постигане на баланс между социалните и екологичните принципи в

---

<sup>1</sup> k.slaveva@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов

<sup>2</sup>k.slaveva@uni-svishtov.bg, D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

икономическото развитие. Съвременното развитие показва, че то е обективна необходимост и за осъществяването му трябва не само да се приемат, но и да се прилагат активно редица мерки на национално и международно равнище. В основата идеята за устойчивост са постигането на икономически растеж, социално сближаване и опазване на околната среда, които взаимно се допълват и са насочени към ефективно използване на ресурсите, за да може те да бъдат използвани и от бъдещите поколения. Измеренията на устойчивото развитие се изразяват в три основни елемента – икономически, социален и екологически, които са взаимно свързани, като процесите в тях са изключително динамични. Изпълнението на целите на устойчивото развитие изисква комплексен подход и синхрон в поставените национални и регионални цели и стратегии с европейските и световни, една прагматична потребност на бъдещето развитие на човечеството, императив, който няма политически алтернативи (Пенчев, 2017).

Целта на доклада е да се анализира динамиката на показателите, характеризиращи социалните и икономическите измерения на устойчивото развитие, и да се оцени постигнатия напредък от България. Изследването се базира на официални статистически данни в подраздел „Устойчивото развитие“, достъпни чрез Информационна система Инфостат на НСИ.

## **2. Информационно осигуряване на изследването на устойчивото развитие**

Статистическата информация е в основата на управлението на обществото, икономиката и социалната сфера. Основен източник на информация за икономическите и социалните явления и процеси са провежданите от НСИ текущи и еднократни статистически изучавания, провежданите изучавания от други органи на статистиката в страната, както и данни от емпирични изследвания на неправителствени организации, браншови организации и др. Спазвайки европейските и международните стандарти за производство и разпространение на статистическа информация, мисията на НСС се изразява в осигуряване на безпристрастна, обективна, надеждна, навременна и точна информация за състоянието и тенденциите в развитието на икономиката, социалната сфера, демографията и околната среда, която да бъде във вид, удобен за предоставяне на всички групи потребители статистически продукти и услуги. Статистическият показател дава както количествена характеристика за размера на явлениято, така и качествена характеристика, представяща неговата същност и съдържание в определени времеви и пространствени граници.

Системата от статистически показатели за устойчиво развитие на България е създадена по съвместен проект на Евростат и НСИ в сътрудничество с дирекция „Енергийна стратегия” на Министерството на икономиката и енергетиката (НСИ). Включените в нея показатели се отнасят за икономически, социални, екологични и институционални

въпроси, свързани с устойчивото развитие. Изграждането на системата от показатели за устойчиво развитие е на основата на 14 критерия, сред които значимост, регулярно събиране, представителност за страната, сравнимост и съпоставимост във времето и със страните от ЕС, публичност, периодично актуализиране и др. Системата от показатели за устойчиво развитие включва 64 показатели, 13 от които са определени като ключови, които имат следното разпределение (НСИ):

- Тема 1. Социално-икономическо развитие.
- Тема 2. Устойчиво потребление и производство.
- Тема 3. Социално включване.
- Тема 4. Демографски промени.
- Тема 5. Обществено здраве.
- Тема 6. Промени в климата и чиста енергия.
- Тема 7. Устойчив транспорт.
- Тема 8. Природни ресурси.
- Тема 9. Глобално партньорство.
- Тема 10. Добро управление.

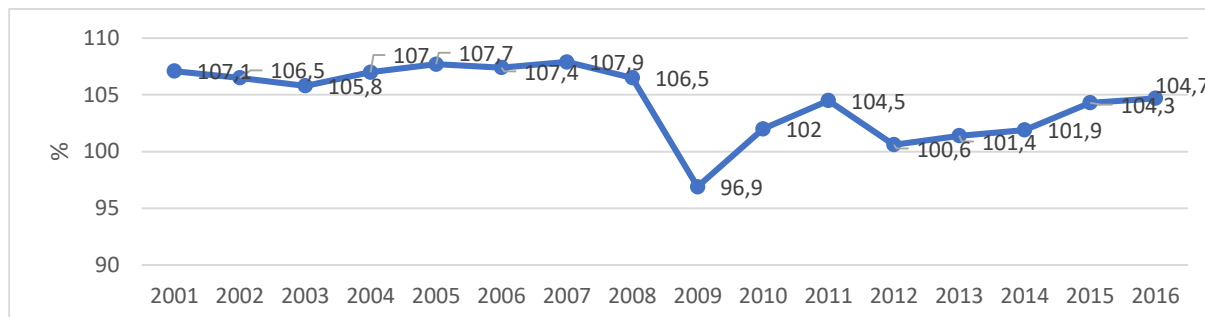
### **3. Социално икономически аспекти на устойчивото развитие – статистически анализ**

Анализът на социално-икономическите аспекти на устойчивото развитие се базира на показателите, включени в Тема 1. Социално-икономическо развитие: „темп на растеж на реалния БВП на човек от населението“, „инвестиции“, „темп на растеж на производителността на труда на отработен час“, „разходи за научноизследователска и развойна дейност“, „коефициент на заетост“, „вариация на коефициента на заетост по статистически райони“, „коефициент на безработица“. Периодът, за който се разполага със сравними и съпоставими данни за изследваните показатели, обхваща годините от 2000 г. до 2016 г.

БВП на човек от населението се счита за най-изчерпателния измерител за развитието на националната икономика и много често използван при международни сравнения, поради което темпът на растеж на реалния БВП на човек от населението е определен за ключов показател за измерване и оценка на устойчивото развитие. Темпът на нарастване на реалния БВП на човек от населението не измерва пряко устойчивото развитие, но се разглежда като много важен измерител на икономическите аспекти на устойчивото развитие. Визуализацията на динамиката на показателя ясно очертава тенденциите в изменението му – след първоначалните високи темпове на нарастване до 2007 г., следва рязък спад през 2009 г., като той е пряк ефект от въздействието на световната финансово-икономическа криза, но през следващите години е налице нарастване, което е много по-слабо изразено и не се достигат нивата от преди кризата. В годините, когато е



постигнат висок темп на нарастване на БВП, са генерирани допълнителни икономически ресурси, който може да се използват за различни цели - за покриване на нарастващите икономически нужди на настоящото поколение, за инвестиции или за решаване на социални или екологични въпроси.



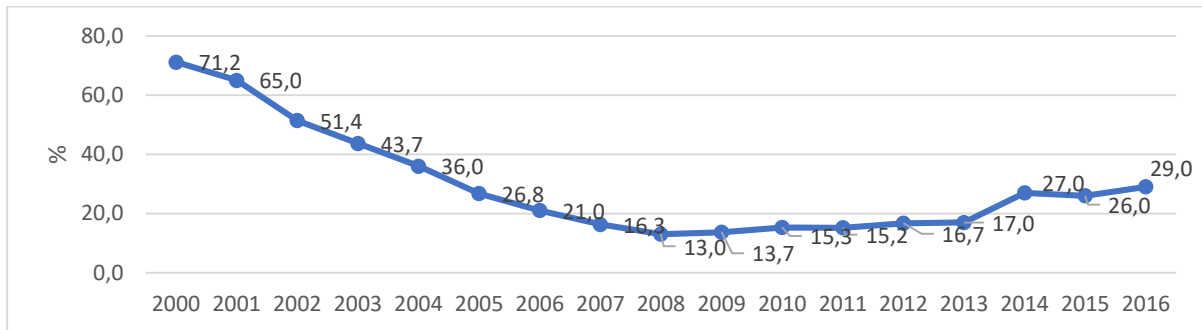
*Фигура. 1. Темп на растеж на БВП на човек от населението за периода 2000-2016 г.*

*Източник: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)*

За оценка на състоянието на публичните финанси и на използването на заеми за покриване на текущите разходи на правителството се използва показателят „отношение между консолидиран държавен дълг и БВП“. Този показател освен за оценка на устойчивото развитие, е важна част от Маастрихтските критерии за членство в Еврозоната. Анализът на този показател е важен от гледна точка на проследяването на динамиката на дълга и лихвените плащания, тъй като с увеличаването на дълга се натоварват бъдещите поколения и се изискват много прецизни разчети в какъв размер дълг да бъде поет и как да се изразходват финансовите ресурси. Нарастването на дълга е един от признаците за неустойчиви публични финанси, което определя важността на мониторинга на съотношението „държавен дълг/БВП“. От фигура 2 ясно се вижда, че динамиката на съотношението „държавен дълг/БВП“ до 2009 г. има изразена тенденция към намаляване – от 71,2% през 2000 г. до 13% през 2008 г., но в резултат на икономическата криза и за преодоляване на ефектите от нея през следващите години показателят бележи ръст и през 2016 г. вече е 29%. Тази тенденция е характерна за повечето страни, като тук трябва да се отчете факта, че за България темповете на нарастване са много по-ниски в сравнение със страните от ЕС. Спазването на добра финансова дисциплина и стремежът за намаляване и ограничаване на макроикономическите дисбаланси и спазването на критериите от Маастрихт са в основата на недопускането на значително дългово натоварване на бъдещите поколения.

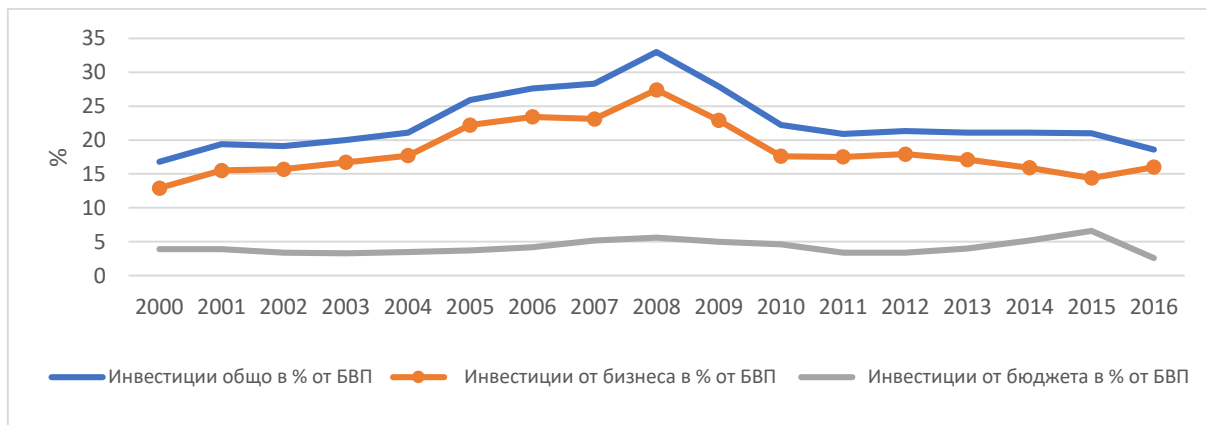
Показателят „инвестиции в процент от БВП“ се изчислява като отношение на бруто образуването на основен капитал към БВП и показва дела от БВП, който е използван за инвестиции, а не за потребление или

износ. От размера на инвестициите във висока степен зависи бъдещото икономическо развитие, защото чрез тях се разширяват и обновяват производства, увеличава се заетостта, намалява се безработицата, повишава се конкурентноспособността на икономиката и се генерира икономически растеж. Както и при предходните показатели, ясно се откроява промяната, която настъпва в резултат на икономическата криза – най-високата стойност на показателите спрямо БВП е за 2008 г. 33% за инвестиции общо, 27,4% за инвестиции от бизнеса и 5,6% инвестиции от бюджета.



Фигура. 2. Брутен дълг в % от БВП за периода 2000-2016 г.

Източник: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)



Фигура. 3. Инвестиции в % от БВП за периода 2000-2016 г.

Източник: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

През следващите години по-слабо изразени са измененията в дела на инвестициите от бюджета към БВП, докато делът на инвестициите от бизнеса бележи намаление. Тази тенденция се запазва до 2015 г., като промяна настъпва през 2016 г. и доколко е устойчива ще проличи при един последващ анализ. Анализът на показателя „дел на инвестициите от БВП“ е много важен за постигането на устойчиво развитие, като познавателното му значение би се увеличило, ако се диференцира не само по отношение на източника на финансиране, но и според предназначението на инвестициите и по конкретно да се изчислява по отношение на инвестициите в ДМА с екологично предназначение и в екологосъобразни технологии.

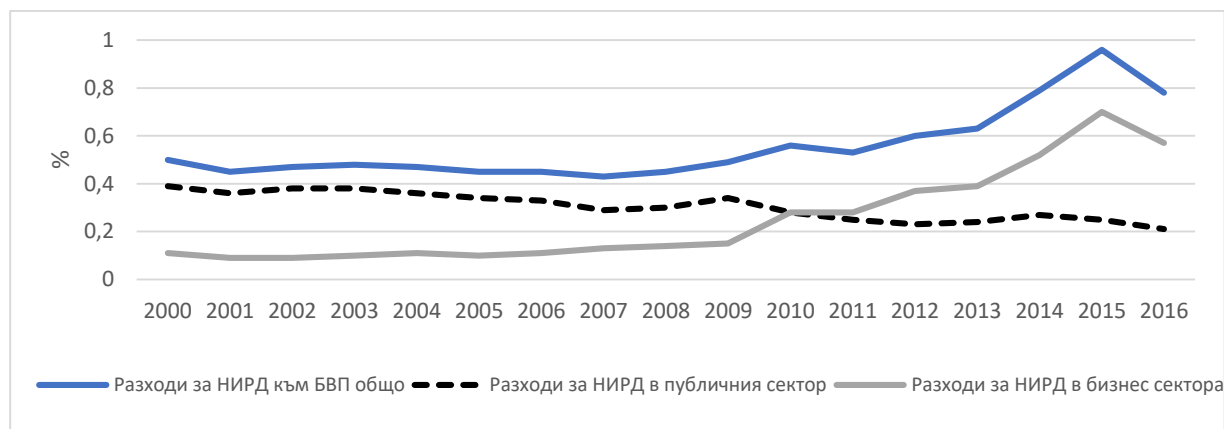
Показателят „производителност на труда на отработен човекочас“ дава възможност за по-добра оценка на производителността в икономиката в сравнение с показателя „производителност на труда на един зает“, а чрез показателя „брутен вътрешен продукт на отработен човекочас“ не само се измерва производителността в националните икономики, но може и да се сравни с показателя за други страни или със средния за ЕС. Темповете на растеж на производителността на труда на отработен човекочас за България са в границите между 101% и 106%, като тези стойности са много по-ниски в сравнение с показателите за другите страни от ЕС и спрямо средния за ЕС. За изпълнение на целите на устойчивото развитие е необходимо да се увеличи производителността на базата на инвестиции в образованието, научните изследвания, внедряването на иновации и нови технологии.

Инвестициите в научноизследователска и развойна дейност имат съществена роля за повишаване производителността на труда и ефективността на националната икономика, за ускорено икономическо развитие и допринасят за преминаването към икономика, базирана на знанието и за постигането на устойчиво развитие. Средствата, инвестирани за НИРД в България, са нараснали от 0,5% от БВП през 2000 г. до 0,96% през 2015 г., но делът им е значително по-малък от средното равнище за ЕС. Сред причините за състоянието на научните изследвания се открояват недостатъчното финансиране, лошото състояние на научната инфраструктура, ниското заплащане, възрастовата структура на заетите лица, основно на 50 и повече години, малкият дял на внедрените резултати от научните изследвания, подобряването на връзката между науката и бизнеса и др. До 2008 г. делът на разходите за НИРД в публичния сектор е около три пъти по-висок в сравнение с дела им в бизнес сектора (фигура 4.). Тази тенденция постепенно се променя и през 2010 г. те имат равен дял по 0,28%, а през следващите години делът на разходите за НИРД в бизнес сектора са по-големи, като в края на периода превишението е над 2 пъти.

По показателя „коэффициент на заетост на населението на възраст 20-64 г.“ данните за заетостта в България и средно за ЕС не се различават съществено в началото на периода, но под влияние на икономическа криза показателят за България започва да намалява с по-високи темпове, като за постигане на целите на устойчивото развитие е необходима промяна в провежданата политика за повишаване на заетостта и намаляване на безработицата, включваща нови мерки, насочени към повишаване заетостта на населението на възраст 20-29 г. и на уязвимите групи на пазара на труда.

Вариацията на коефициента на заетост по статистически райони се използва за мониторинг и оценка на мерките за намаляване на регионалните различия в заетостта и безработицата, за намаляване на регионалните и вътрешнорегионалните различия и неравенства, за да се изпълнят целите на стратегията за устойчиво развитие. Показателят е в границите между 6% и 8% и показва значителни регионални различия, които са най-силно изразени

в годините на икономическата криза, но дори и след това те не регистрират значимо намаление. Целта е този показател да се доближи до нула, защото колкото е по-близо до нула, толкова по-малки са регионалните различия в заетостта и безработицата.



Фигура. 4. Разходи за НИРД в % от БВП за периода 2000-2016 г.

Източник: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

Важно място в системата от показатели за устойчиво развитие заема коефициентът на безработица, защото колкото е по-висока безработицата, толкова по-голям е рискът от бедност и социално изключване. В изменението на коефициента на безработица общо и по възрастови групи до 2008 г. тенденцията е към намаляване, но в годините на икономическата криза бележи значително нарастване и тази тенденция се запазва до 2013 г. През следващите години коефициентът на безработица намалява и се доближава до стойностите преди кризата. Очертава се трайна негативна тенденция за най-висок дял на безработните лица на възраст 15-24 г. , както и висок дял на безработните на възраст 25-29 г.

Проверката за наличие на тенденция в изменението на изследваните показатели показва, че автокорелационният коефициент от първи порядък е статистически значим за почти всички показатели, тъй като получената емпирична стойност е по-голяма от дясната критична граница (-0,479 и 0,335), като изключение прави показателят „темп на растеж на производителността на труда на отработен час“. Апробирани са следните модели: линеен, логаритмична функция, полином от втора степен, полином от трета степен, експоненциална функция и степенна функция, като изборът на трендови модел е на основата на теста за адекватност на Фишер и коефициента на детерминация (Петков, 2021) (Иванов, 2009). Тестваните и оценени модели, характеризиращи динамиката на показателите за социално-икономическо развитие са поместени в таблица 1. Разработените модели дават възможност за краткосрочно прогнозиране на показателите за социално-икономическо развитие.

Таблица 1. Коефициент на автокорелация от първи порядък и трендови модели на показателите за социално-икономическо развитие

Показатели	Коефициент на автокорелация	Трендови модели
Темп на растеж на реалния БВП на човек от населението %	0,4789	$\hat{y} = 104,19 + 2,223t - 0,416t^2 + 0,018t^3$
Инвестиции в % от БВП	0,7725	$\hat{y} = 10,93 + 4,36t - 0,637t^2 + 0,008t^3$
Темп на растеж на производителността на труда на отработен час %	0,1683	-
Разходи за НИРД в % от БВП	0,8547	$\hat{y} = 0,5490 - 0,04t + 0,004t^2$
Коефициент на заетост %	0,7933	$\hat{y} = 49,34 + 7,89t - 1,076t^2 + 0,044t^3$
Вариация на коефициента на заетост по статистически райони	0,7395	$\hat{y} = 5,904 + 0,467t - 0,033t^2$
Коефициент на безработица %	0,7436	$\hat{y} = 20,55 - 6,43t + 0,96t^2 - 0,04t^3$

Източник: Изчисления на автора

#### 4. Заключение

В резултат на извършеното изследване могат да бъдат направени следните изводи:

- Анализът на напредъка и изпълнението на целите на устойчивото развитие е важна част от мониторинга на процесите в страната и провежданите политики.
- Информационното осигуряване на изследванията на устойчивото развитие се базира на система от показатели, която е добре структурирана, но последната актуализация на официалните статистически данни е от 2017 г., което затруднява текущите анализи по отношение на актуалност и навременност.
- Изменението на показателите за социално-икономическо развитие е с по-бавни темпове и България значително изостава в изпълнението на целите за устойчиво развитие на ООН;
- Разработените трендови модели дават възможност за краткосрочно прогнозиране на показателите за социално-икономическо развитие и прогнозиране изпълнението на целите на устойчивото развитие.

#### Използвани източници

- Иванов, Л. (2009). Моделиране и прогнозиране на временни редове - статистически аспекти. Том 97. Библиотека "Стопански свят". Свищов: АИ "Ценов".
- НСИ. (н.д.). Методология Устойчиво развитие. Извлечено от <https://nsi.bg>.
- Пенчев, П. (2017). Устойчиво развитие - теоретични и практически измерения. *Годишник на СА "Д. А. Ценов" - Свищов*, 1(1).
- Петков, П. (2021). Иконометрия. Свищов: АИ "Ценов" .

# СТАТИСТИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ ЦИФРОВИЗАЦИЯТА НА ИКОНОМИКАТА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ<sup>1</sup>

Доц. д-р Маргарита Шопова<sup>2</sup>  
Гл. ас. д-р Евгени Овчинников<sup>3</sup>  
Гл. ас. д-р Тихомир Върбанов<sup>4</sup>

**Резюме:** В доклада се изследват взаимовръзките между цифровизацията на икономиката и икономическия растеж в България за периода 2006-2020 г. чрез показатели, които ги характеризират. В резултат на прилагане на теста за причинност по Грейнджър са установени само еднопосочни зависимости за някои от анализираниите показатели.

**Ключови думи:** цифрова икономика, икономически растеж, причинност по Грейнджър

**JEL:** C20, O30

## STATISTICAL ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AND ECONOMIC GROWTH

Assoc. Prof. Margarita Shopova, PhD  
Head assist. Prof. Evgeni Ovchinnikov, PhD  
Head assist. Prof. Tihomir Varbanov, PhD

**Abstract:** The aim of this paper is to examine the relationship between the digitalization of the economy and economic growth in Bulgaria for the period 2006-2020 through indicators that characterize them. We apply the Granger causality test and find evidence for unidirectional causality for some of the analyzed indicators.

**Key words:** digital economy, economic growth, Granger causality

**JEL:** C20, O30

### 1. Въведение

Предизвикателствата пред Европа налагат ускоряване на цифровия преход като предпоставка за повишаване на конкурентоспособността и за-

---

<sup>1</sup> Докладът е подготвен по Проект №5-2021 на Института за научни изследвания на Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов. Участието на авторите при написването му е както следва: доц. д-р Маргарита Шопова – точки 1, 2 и 3; гл. ас. д-р Евгени Овчинников – точки 3, 4 и 5; гл. ас. д-р Тихомир Върбанов – точка 2.

<sup>2</sup> m.shopova@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

<sup>3</sup> e.ovchinnikov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

<sup>4</sup> t.varbanov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

дълбочаване на конвергенцията между държавите и предлагат нови възможности за осъществяването му. В резултат на пандемията от COVID-19 стана още по-наложително да се разшири дигитализацията във всички сфери на обществения живот, и в частност – бизнеса. Причина за това са не само обективно протичащите процеси на неговото модернизиране, но и необходимостта от увеличаване на бизнес дейностите, извършвани от разстояние или онлайн.

В Програмата до 2030 г. за устойчиво развитие на ООН (Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, 21.10.2015), която се споделя и от ЕС, цифровите технологии се представят като мощен фактор за растеж в развиващите се държави. Задача на ЕС е да насърчи и подкрепи използването на цифрови решения в полза на развитието чрез изграждане на подходяща среда за функциониране на цифровата икономика.

Развиване на силна и жизнеспособна икономическа база е един от основните приоритети в Стратегическата програма на ЕС за периода 2019-2024 г. (Нова стратегическа програма за периода 2019-2024, 20.6.2019), а цифровата трансформация е част от интегрирания подход на политиките на ЕС, насочени към изграждане на солидна икономическа база. За осъществяване на целите, поставени в този приоритет, инфраструктурата, свързаността, услугите, данните, регулирането и инвестициите, като аспекти на цифровата революция и изкуствения интелект, трябва да бъдат усъвършенствани и да се разширява обхватът им.

Цел на разработката е да се изследват взаимовръзките между цифровизацията на икономиката и икономическия растеж в България за периода 2006-2020 г. чрез процедура, основана на теста за причинност на Грейнджър.

## **2. Зависимостта между цифровата икономика и икономическия растеж в научните изследвания**

Бързият напредък на ИКТ в световен мащаб през последните три десетилетия привлича все по-голямо внимание сред значителен брой чуждестранни икономисти и изследователи, които се фокусират върху изучаване въздействието на разпространението на ИКТ върху икономическия растеж на развитите и развиващите се икономики. В *теоретичен аспект* има единодушие в становищата, че чрез навлизането и използването на ИКТ се стимулира икономическият растеж (Romer, 1990; Varro, 1998).

*Емпиричните проучвания* дават разнопосочни резултати при изследването на зависимостта между икономическия растеж и цифровизацията на икономиката. Теоретичната теза за съществено въздействие на разпространението на ИКТ върху икономическия растеж, особено ясно изразено в развитите страни, се потвърждава от Vu (2011) и Roller & Waverman (2001).

При изследването на зависимостта в развиващите се страни не се стига до категорични доказателства за нейното наличие, посока и статистическа значимост. Някои автори (Dewan & Kraemer, 2000; Pradhan, Arvin, & Norman, 2015) не откриват зависимост, което се обяснява с липсата на подходяща инфраструктура, добри бизнес практики и адекватни правителствени политики.

Интерес представляват и изследванията на Freeman & Soete (1997), които стигат до извода, че икономическият растеж в отделни групи страни и цели региони е отрицателно повлиян от разпространението на ИКТ. Това се обяснява с факта, че ИКТ биха могли да повлияят негативно на пазара на труда чрез намаляване или премахване на позициите за неквалифицирани работници и следователно – до увеличаване на безработицата.

Публикациите на българските автори са посветени на теоретичните постановки за цифровата икономика – дискутират се различните дефиниции, промените и движещите механизми на дигиталната икономика, оценъчните критерии за дигитална трансформация и особеностите им за България (Славова, 2016; Цанов, 2020 и др.). За въздействието на дигиталната трансформация върху икономиката и обществото в теоретичен план разсъждават Д. Данаилов (2016), К. Швертнер & Ц. Илиева (2020) и др. В българската научна литература не открихме публикации, посветени на статистическото изследване на зависимостта между цифровата икономика и икономически растеж.

### **3. Методологически аспекти на статистическото изследване на зависимостта между цифровата икономика и икономическия растеж**

Основен източник на данни за цифровизацията на икономиката е ежегодното изследване за използване на ИКТ и електронната търговия в предприятията, провеждано в ЕС от 2004 г. В България то се осъществява като самостоятелно, неинтегрирано с друго изследване на НСИ. Изследването е извадково. В генералната съвкупност са включени всички икономически активни предприятия в страната с 10 и повече заети лица. Рамката на извадката се определя от бизнес регистъра за отчетените в НСИ предприятия за втората година преди изследването. Предприятията в страната се изследват според икономическа дейност, големина в зависимост от броя на заетите или териториално разположение. Информацията се събира в анкетна карта чрез лично интервю.

За целите на анализа в настоящия доклад са използвани показателите „Предприятия с достъп до интернет чрез широколенцова връзка“ (П1) и „Предприятия, които продават стоки и услуги по интернет“ (П2). Първият от тях характеризира цифровизацията на бизнеса от гледна точка на възможностите за навлизането на цифровите технологии. Вторият показател



може да се приеме като резултат от използването на потенциала на цифровизацията. Двата показателя се дефинират посредством относителния дял на предприятията със съответните качества от всички предприятия. Мерната единица за двата показателя е процент. Изборът на тези показатели е обусловен от две обстоятелства. От една страна те могат да се разглеждат като предпоставка за и следствие от цифровизацията на бизнеса. От друга страна, от всички показатели, с които се характеризира цифровата икономика, за тях са налични динамични редове с най-голяма дължина.

Според икономическата теория, икономическият растеж характеризира производителността на производствените фактори и е един от факторите за икономическо развитие. Основен показател, чрез който се характеризира икономическият растеж, е „*Брутен вътрешен продукт*“ (за стегнатост на изложението по-нататък е използвано означението *Б1*), понеже отчита действителното количество блага, произведени в икономиката за определен период. Поради промените в динамичен порядък на числеността на населението и с цел постигане на сравнимост, като допълнителен измерител в настоящото изследване е използван и показателят „*БВП на един зает*“ (*Б2*). Той може да се разглежда и като характеризиращ производителността на труда в икономиката. Като стойностни показатели, за да се елиминира влиянието на инфлацията и се осигури съпоставимост по отношение на цените, равнищата за двата показателя са приведени към база 2015 г. Източници на данните са различни статистически изследвания, годишни счетоводни отчети на икономическите единици и административни данни и се събират изчерпателно, за всички статистически единици (предприятия, домакинства, държавни институции), които формират статистическата съвкупност.

Една от задачите на статистическия анализ на динамични зависимости е да се изследва времевата синхронизация между взаимно свързани явления. На базата на предположението, че причината предхожда следствието във времето, са разработени клас методи (Granger, 1969; Sims, 1972 и др.). С тях се установява посоката на причинно-следствения механизъм на зависимостта между изследваните явления.

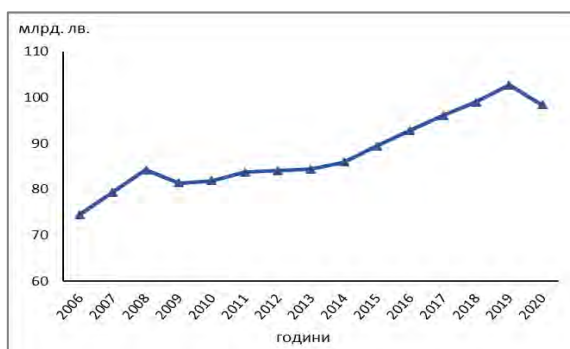
Концепцията на Грейнджър за понятието причинност се състои в следното: ако едно явление може да се прогнозира по-добре чрез друго явление и миналите му значения, отколкото само чрез собствените си минали значения, то второто явление причинява първото. Необходимо условие за използване на теста на Грейнджър е редовете, чрез които се описват двете явления, да са стационарни. В случай, че това изискване е нарушено, се прилагат подходящи процедури за превръщането им в стационарни редове.

За проверка на порядъка на интегрираност в анализа е приложена процедура, базирана на разширения критерий на Дики-Фулър (Dickey & Fuller, 1979). Той се основава на определянето на характеристики, чиито критични стойности са табулирани от Дики-Фулър. При теста за причинност по

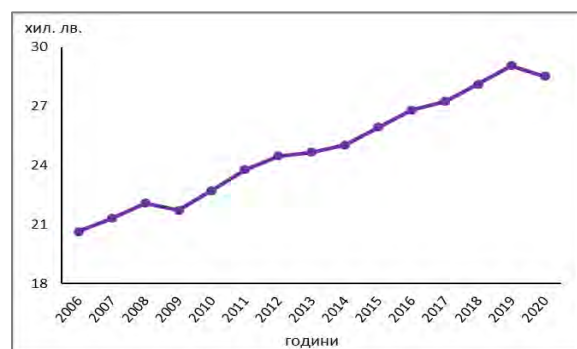
Грейнджър се проверява нулевата хипотеза, която гласи, че дадено явление не причинява друго явление. Алтернативната хипотеза е, че първото явление причинява второто. Тестовата характеристика следва  $F$ -разпределение. Предпочитанията към теста на Грейнджър в настоящия анализ е поради обстоятелството, че е използван често и е доказал своята пригодност при изследване на причинност между явления.

#### 4. Изследване на причинността по Грейнджър между цифровата икономика и икономическия растеж

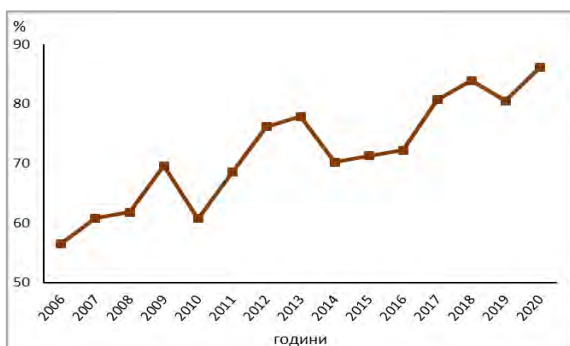
Динамиката на избраните показатели за характеризирание на икономическия растеж и на цифровата икономика е представена на фигура 1.



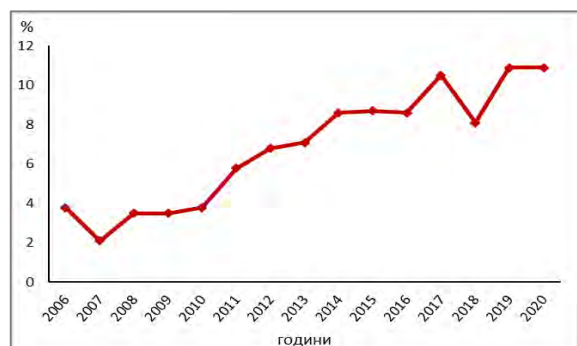
а) показател Б1



б) показател Б2



в) показател П1



г) показател П2

Фигура. 1. Динамика на показателите за характеризирание на икономическия растеж и цифровизацията на икономиката  
Източник: авторите по данни на НСИ, [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

Показателите П1 и П2 са мултипликативни поради обстоятелството, че значенията им получени чрез деление на две величини. Показателите Б1 и Б2 също не са адитивни, съобразно прилаганата от НСИ процедура за изчисляване на значенията им. Това налага преобразуването на всички показатели в адитивни. В настоящия анализ е приложена логаритмична трансформация.

През изследвания период се наблюдава отчетлива тенденция към нарастване за всички показатели. Тя се потвърждава от анализа на автокорелационните коефициенти от първи порядък. Величината и емпиричната стойност на тестовата характеристика на Бокс-Пиърс за показателя *П1* са съответно  $r_1 = 0,60$  и  $Q_{BP} = 5,41$ , за показателя *П2* –  $r_1 = 0,78$  и  $Q_{BP} = 9,09$ , за *Б1* –  $r_1 = 0,76$  и  $Q_{BP} = 8,62$ , за *Б2* –  $r_1 = 0,81$  и  $Q_{BP} = 9,88$ . Теоретичното значение на тестовата характеристика, която следва *Хи-квадрат* разпределение с една степен на свобода, е 3,84. Има основание да се твърди, че изчислените автокорелационни коефициенти са статистически значими при равнище на значимост 5%.

Установената тенденция в динамичните редове за всеки от показателите е предпоставка за тяхната нестационарност. Това обстоятелство е нарушение на основното изискване за прилагане на теста за причинност на Грейнджър. Необходимо е да се определи порядъкът на интегрираност на динамичните редове. Приложена е тестовата процедура, базирана на разширения критерий на Дики-Фулър за редовете, съставени от равнищата на показателите и от техните първи разлики. За отстраняване на автокорелацията в остатъчните елементи в помощните модели се включва един лаг на зависимата променлива.

При спецификацията на помощните уравнения за редовете от равнищата са включени линеен тренд и константа и само константа поради идентифицираната тенденция. Емпиричните стойности на тестовите характеристики на Дики-Фулър са по-малки по абсолютна стойност от граничните значения при 5% равнище на значимост. Това не дава основание да се отхвърли нулевата хипотеза за нестационарност, т.е. потвърждава се предположението за интегрираност на редовете, съставени от равнищата на показателите.

Помощният регресионен модел за редовете от първите разлики е без линеен тренд и константа. Тестовата характеристика на Дики-Фулър надвишава по абсолютна стойност теоретичните граници при 5% риск от грешка. Поради това хипотезата за интеграция от втори порядък може да се отхвърли. Заключение е, че всички редове са интегрирани от първи порядък. Това налага свеждането на редовете до стационарни посредством филтрация с първи последователни разлики.

Въз основа на редовете от първите последователни разлики на изследваните показатели са проверени модели, конструирани чрез различни комбинации между показателите, характеризиращи икономическия растеж, и показателите, характеризиращи цифровизацията. В таблица 1 са представени резултатите от изследването на причинността по Грейнджър между показателите. Критичните стойности на *F*-разпределението са 4,965 и 3,285 съответно при 5% и 10% риск от грешка.

Таблица 1. Тестови характеристики на теста на Грейнджър

Причинност по Грейнджър	Тестова характеристика	Извод
от <i>III</i> към <i>B1</i>	0,001	няма причинност
от <i>III</i> към <i>B2</i>	0,010	няма причинност
от <i>II2</i> към <i>B1</i>	11,831	има причинност
от <i>II2</i> към <i>B2</i>	3,288	има причинност
от <i>B1</i> към <i>III</i>	4,860	има причинност
от <i>B1</i> към <i>II2</i>	0,004	няма причинност
от <i>B2</i> към <i>III</i>	19,036	има причинност
от <i>B2</i> към <i>II2</i>	3,040	няма причинност

Източник: изчисления на авторите

Както се вижда от последната колона на таблица 1, за повечето от съставените комбинации от показатели нулевата хипотеза за липса на причинна обусловеност не може да се отхвърли. Установена е причинност по Грейнджър само в три от случаите. Показателят *II2* причинява показателя *B1*, а показателят *B2* е причина за *III*. Двата извода са валидни при 5% риск от грешка. При 10% равнище на значимост може да се приеме, че е налице причинност от показателя *II2* към *B2* и от показателя *B1* към *III*

## 5. Заключение

Разрастването на цифровизацията на икономиката стимулира икономическото развитие като създава интелигентни работни места, изискващи висока квалификация, и генерира приобщаващ растеж. Високите технологии, изкуственият интелект и автоматизацията заменят някои работни места с ниска и средна квалификация на заемачите ги. Разгръщането на цифровата инфраструктура способства и за преодоляване на цифровото разделение между отделните райони.

Проведеният анализ дава основание да се направят изводи за посоката на причинност по Грейнджър между изследваните показатели. Степента на навлизане на цифровите технологии в бизнеса, измерена чрез относителния дял на предприятията с достъп до интернет чрез широколентова връзка, не може да се приеме като причина за икономическия растеж. Същевременно използването на възможностите на цифровите технологии е предпоставка за икономическия растеж, измерен както чрез БВП, така и чрез БВП на един зает. Еднопосочна причинност се наблюдава и от икономическия растеж към степента на навлизане на цифровите технологии в бизнеса, но липсва такава към използването на възможностите на цифровите технологии, характеризирани чрез продажбите на стоки и услуги по интернет.

### Използвани източници

Данаилов, Д. (2016). *Четвъртата индустриална революция. Роботи срещу хора, капитали срещу труда. Предизвикателства пред България*. София: ИК-УНСС.

- Нова стратегическа програма за периода 2019-2024. (20.6.2019).  
<https://www.consilium.europa.eu/media/39923/a-new-strategic-agenda-2019-2024-bg.pdf>
- Славова, М. (2016). Дигитална трансформация на бизнеса. *Икономически и социални алтернативи*, 4, 142-149.
- Цанов, Ц. (2020). Предпоставки за дигитална трансформация - оценъчни измерения за България. *Икономическа наука, образование и реална икономика: развитие и взаимодействия в дигиталната епоха. том 1*, стр. 212-225. Варна: Издателств „Наука и икономика“.
- Швертнер, К., & Илиева, Ц. (2020). Влияние на дигиталната революция Индустрия 4.0 върху бизнеса. *Годишник на Софийския университет „Св. Кл. Охридски“- Стопански факултет*, 18(1), 327-355.
- Barro, R. (1998). *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge: MIT Press.
- Dewan, S., & Kraemer, K. (2000). Information technology and productivity: Preliminary evidence from country-level data. *Management Science*, 46, 548-562.
- Dickey, D., & Fuller, W. (1979). Distribution of the estimates for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Freeman, C., & Soete, L. (1997). *The Economics of Industrial Innovation*. London: London and Washington Printer.
- Granger, C. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37, 424-438.
- Pradhan, R., Arvin, M., & Norman, N. (2015). The dynamics of information and communications technologies infrastructure, economic growth, and financial development: Evidence from Asian countries. *Technology in Society*, 42, 135-149.
- Roller, L., & Waverman, L. (2001). Telecommunications infrastructure and economic development, a simultaneous equations approach. *American Economic Review*, 91, 909-923.
- Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.
- Sims, C. (1972). Money, income and causality. *American Economic Review*, 62, 540-552.
- Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. (21.10.2015). <https://sdgs.un.org/2030agenda>
- Vu, K. (2011). ICT as a source of economic growth in the information age: Empirical evidence from the 1996–2005 period. *Telecommunications Policy*, 35, 357-372.

# ПРИЛОЖЕНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА СВОБОДНА ТЪРГОВИЯ С ТРЕТИ СТРАНИ И ЗНАЧЕНИЕТО ИМ ОТ ПОЗИЦИЯТА НА МИТНИЧЕСКИЯ КОНТРОЛ В ЕС

Доц. д-р Момчил Антов<sup>1</sup>

**Резюме:** Произходът на стоките представлява сложна икономическа категория, която от митническа гледна точка предопределя наличието на специфични насоки за осъществяване на контрол. Многообразието от споразумения за свободна търговия (ССТ) между ЕС и трети страни въвежда редица условия, изпълнението на които е сред основните обекти на митнически контрол. В настоящия доклад се прави опит за оценка на приложението на европейските ССТ като се вземат предвид стоковите потоци от и за основните страни-партньори по тях.

**Ключови думи:** митница, контрол, произход на стоки, преференции, свободна търговия

JEL: M49

## APPLICATION OF THE EUROPEAN FREE TRADE AGREEMENTS WITH THIRD COUNTRIES AND THEIR IMPORTANCE FROM THE POSITION OF CUSTOMS CONTROL IN THE EU

Assoc. Prof. Momchil Antov, PhD

**Abstract:** The origin of goods is a complex economic category which, from a customs point of view, predetermines the existence of specific areas for control. The variety of free trade agreements (FTAs) between the EU and third countries introduces several conditions, the implementation of which is one of the main objects of customs control. This report attempts to assess the application of the European FTAs, considering commodity flows from and to their main partner countries.

**Key words:** customs, control, origin of goods, preferences, free trade

JEL: M49

### 1. Въведение

За целите на митническият контрол произходът на стоките (преференциален или непреференциален) е от съществено значение за правилното преминаване през процеса на тяхното обмитяване. Стоките с преференциален произход могат да бъдат облагани при внос с намалени или нулеви ставки на митата или да се ползват от облекчени митнически формалности

---

<sup>1</sup> m.antov@uni-svishtov.bg, Стопанска академия „Димитър А. Ценов“, Свищов

при равни други условия. Това на практика оказва конкретно влияние върху проявлението на фискалната функция на митническия контрол, тъй като намалява възможността за събиране на мита за бюджетите на страните-членки на ЕС и на този на Общността под формата на т.нар. „Традиционни собствени ресурси“. Посредством изследването на сключените на ниво ЕС споразумения за свободна търговия (ССТ) с трети страни от гледна точка на тяхното приложение може да се обоснове и тяхното влияние по отношение на вноса и износа на стоки.

## **2. Преглед на споразуменията за свободна търговия с трети страни**

В международната търговия произходът на стоките се асоциира с тяхната „икономическа националност“ и не следва да се свързва директно с държавата - износител. Определянето на произхода на стоките се усложнява от световната глобализацията и начина, по който даден продукт може да бъде обработен или преработен в няколко страни преди да е готов за пазара. В същото време от значение за целите на митническия контрол е не само географският смисъл на произхода на търгуваните стоки, но и наличието на основания той да бъде третиран като *преференциален* или *непреференциален*. Правната регламентация на произхода на стоките е дадена в чл. 59 – чл. 68 от Митническият кодекс на Съюза (Регламент (ЕС) №952/2013 на ЕП и на Съвета от 9.10.2013 г. за създаване на Митнически кодекс на Съюза, 2013) и в чл. 31 – чл. 70 от Делегирания регламент на Комисията (Делегиран регламент на Комисията (ЕС) 2015/2446 от 28.07.15 г. за допълнение на Регламент (ЕС) № 952/2013 на Европейския парламент и на Съвета за определяне на подробни правила за някои от разпоредбите на Митническият кодекс на Съюза, 2015). Най-общо казано с преференциален произход са стоките, които произхождат от страна-бенефициент по сключено споразумение за свободна търговия (ССТ), а с непреференциален са всички останали.

Правилата за произход в световен мащаб се формулират основно с цел да се защити местната промишленост и да се насърчи преместването на производствените процеси в рамките на дадена търговска зона. Подобна логика може да бъде открита и в сключените от Европейския съюз споразумения за свободна търговия с трети страни, които към момента са над 40 и обхващат около 80 страни и територии. Основните преференции, които се предоставят на търговците са свързани с възможностите за *редуциране ставките на приложимите мита при внос или премахване на някои от нетарифните мерки*, приложими спрямо търгуваните стоки.

В зависимост от това дали преференциалните тарифни мерки се съдържат в международен акт или във вътрешното право на ЕС, те могат да бъдат обобщени в две групи (Бобева, 2006, стр. 6):

- *споразумения за преференциална търговия с трети страни;*

□ **споразумения за автономни преференциални договорености** (обхващат отделни групи държави, на които се предоставят едностранни преференции).

Освен по типа преференциално третиране, споразуменията за свободна търговия на ЕС могат да бъдат групирани и в зависимост от географското положение на страните-партньори:

➤ **Споразумения за преференциална търговия с трети страни:**

- споразумение за търговия и сътрудничество между ЕС и **Обединеното кралство**;

- **страни-членки на ЕАСТ** – Швейцария, Исландия, Норвегия, Лихтенщайн;

- **западни Балкани** – Македония, Албания, Босна и Херцеговина, Сърбия, Черна гора и Косово;

- **средиземноморски страни** – Алжир, Тунис, Мароко, Израел, Палестинските власти, Египет, Йордания, Ливан, Сирия и Турция<sup>2</sup>;

- **африкански регион** – Ангола, Ботсвана, Гана, Демократична република Конго, Замбия, Зимбабве, Кот д'Ивоар, Лесото, Малави, Мавриций, Мозамбик, Намибия, Танзания, Република Южна Африка и др.;

- **държавите членки на КАРИФОРУМ** - Антигуа и Барбуда, Общността на Бахамите, Барбадос, Белиз, Доминика, Доминиканската република, Гренада, Република Гвиана, Република Хаити, Ямайка, Сейнт Китс и Невис, Сейнт Лусия, Сейнт Винсент и Гренадини, Република Суринам, Република Тринидад и Тобаго;

- **Латинска Америка** – Мексико, Чили, Перу, Панама, Колумбия, Еквадор, Никарагуа, Хондурас, Салвадор, Коста Рика, Гватемала;

- **азиатски регион** - Република Корея, Сингапур;

- **тихоокеански регион** – Фиджи, Папуа нова Гвинея, Самоа и др.

- **други страни и територии** – преференции, предоставяни на Андора<sup>3</sup>, Грузия, Фарьорски острови, Канада, Япония и др.

➤ **Автономни преференциални договорености:**

- **отвъдморски страни и територии** – представляват група страни и територии (ОСТ), които поотделно зависят конституционно от три от държавите-членки на Европейския съюз: Дания, Франция и Холандия. Целта на това асоцииране е принципно да допринесе за икономическото и социалното им развитие;

- **обща система за преференции (GSP)** – обхваща слабо развитите и развиващите се страни по света, които получават преференциален търговски достъп до пазара на ЕС срещу поет от тяхна страна ангажимент за ратифи-

---

<sup>2</sup> Споразумението между ЕС и Турция обхваща само въглищата, продуктите от сто-мана и селскостопанските продукти, които не са обхванати от митническия съюз с ЕС.

<sup>3</sup> Споразумението с Андора се отнася само за селскостопански продукти, извън обхвата на митническия съюз.



циране и ефективно прилагане на основни международни конвенции относно човешките и трудовите права, опазването на околната среда и доброто управление на държавните ресурси;

- *Сеута и Мелила* – отвъдморски територии на Испания, невключени в митническата територия на ЕС, но ползващи се от автономни преференциални мерки при търговията със Съюза.

### **3. Приложение на европейските споразумения за свободна търговия**

Наред с другите си функции националните митнически органи на страните-членки на ЕС отговарят и за защитата на финансовите интереси на Общността. 80% от събраните на териториите на страните-членки митни сборове върху внасяните стоки представляват част от т.нар. „Традиционни собствени ресурси“ (Traditional own resources – TOR), а останалите 20% постъпват в националните бюджети (Европейска комисия, 2008). За 2020 година TOR възлизат на *почти 20 милиарда евро или около 11.50% от всички приходи* в общностния бюджет (European Commission, 2021). Погледнато само от тази позиция може да се затвърди голямото значение на контрола върху предоставяните преференции на база произход на стоките и свързаните с тях редукиции на митата. Неговото подценяване би накърнило в значителна степен фискалните интереси не само на отделните страни-членки, но и на ЕС като цяло. Не е за подценяване и значението на митническия контрол върху произхода на изнасяните от ЕС стоки, тъй като на практика той гарантира интересите на страните-партньори по сключените ССТ.

От позицията на настоящото изследване интерес представлява *приложението на сключените ССТ от страна на Европейския съюз с трети страни и територии и доколко реалните стокови потоци са насочени към или от тези партньори*. Имайки предвид и посочения по-горе обем на приходите от мита може да бъде очертано *доколко търговията в рамките на действащите ССТ оказва влияние върху фискалната функция на митническия контрол за ЕС като цяло*.

Страните-членки на ЕС подържат търговски взаимоотношения с всички държави по света, като за 2020 г. са внесени стоки на стойност почти *1 573 млрд. евро* (виж Таблица №1). По данни от базата на Access2Markets към Генерална дирекция „Търговия“ (DG TRADE) към Европейската комисия през 2020 г. е видно, че само *около 36% (около 569 млрд. евро) от този внос е от страни, с които ЕС има сключени ССТ* (Европейска комисия, 2021). Тези данни на практика очертават и обема на търговията в посока внос в ЕС, при който контролът върху произхода на стоките има реално практическо проявление. Данните обаче не могат да бъдат тълкувани еднозначно, тъй като реално е възможно осъществяването на внос на стоки с непременен произход и от страни-бенефициери по ССТ. За целта друга

база данни към Евростат (Comext) (Eurostat, 2021) предоставя възможност да се проследи какъв е обемът на преференциалната търговия в общата стойност на вноса от всяка една отделна трета страна. Останалата част представлява внос на стоки с непреференциален произход, за които са приложими действащите тарифни и нетарифни мерки в ЕС, т.е. най-малкото са събрани съответните мита.

Таблица 1. Внос от основни страни партньори на ЕС – ТОП 15 за 2020 г. (цени CIF)

№	Държава	Стойност (евро)	ССТ	Дял на стоки с преференциален произход
1	Китай	389 338 362 244	-	-
2	САЩ	208 279 857 514	-	-
3	Швейцария	109 363 025 375	☑	80%
4	Русия	96 132 081 892	-	-
5	Турция	63 345 618 406	☑	92%
6	Япония	56 058 699 715	☑	37%
7	Република Корея	44 576 986 463	☑	89%
8	Норвегия	43 365 097 881	☑	68%
9	Виетнам	34 758 254 941	☑	-
10	Индия	33 756 558 808	-	-
11	Тайван	26 810 077 766	-	-
12	Бразилия	25 168 694 507	-	-
13	Малайзия	24 931 030 098	-	-
14	Канада	21 797 336 318	☑	54%
15	Мексико	20 724 090 120	☑	73%
<b>ТОП 15:</b>		<b>1 198 405 772 048</b>		
<b>Всички страни:</b>		<b>1 572 713 922 834</b>		
<b>Относителен дял на ТОП 15:</b>		<b>76,20%</b>		

Източник: Access2Markets, Eurostat Comext

От данните в Таблица №1 е видно, че през 2020 г. първите 15 страни (ТОП 15) са реализирали внос в обем от 76,20% от общия внос в ЕС. С осем<sup>4</sup> от тези държави ЕС има сключени ССТ, но *делът на вноса от тях с преференции на база произход силно варира* – от 92% за стоките от Турция до едва 37% за стоките от Япония. Въпреки това, данните в Comext показват, че вносът с преференции по всички ССТ за 2020 г. е около 80%, като не са малко държавите с дял на този вид търговия в размер над 99%. Относително големият дял на търговията с преференции и свързаните с това редукии в ставките на митата обосновава *необходимостта от осъществяване на ефективен митнически контрол по отношение на представените от вносителите доказателства за произход и изпълнението на условията*

<sup>4</sup> Споразумението за свободна търговия между ЕС и Виетнам влезе в сила на 1 август 2020 г. и не са налични отделно данни за обема на преференциалната търговия.

**по съответните споразумения за свободна търговия.** Това ще гарантира проявлението на фискалната функция на митническия контрол по отношение на този елемент от процеса по облагане вноса на стоките и защитата на фискалните интереси на ЕС и на неговите страни-членки.

През 2020 г. страните-членки на ЕС са изнесли стоки на стойност почти **1 672 млрд. евро, като около 40% от този износ е за страни-бенефициери по ССТ.** От данните в Таблица №2 е видно, че през 2020 г. за първите 15 страни (ТОП 15) е реализиран износ в обем от 72,56% от общия износ от ЕС, като със седем от тях ЕС има сключени ССТ.

*Таблица 2. Износ за основни страни партньори на ЕС – ТОП 15 за 2020 г.(цени FOB)*

№	Държава	Стойност (евро)	ССТ	Дял на стоки с преференциален произход
1	САЩ	358 998 989 016	-	-
2	Китай	204 673 051 746	-	-
3	Швейцария	143 132 272 016	☑	78%
4	Русия	79 244 604 127	-	-
5	Турция	70 587 750 022	☑	80%
6	Япония	55 663 123 971	☑	53%
7	Норвегия	49 023 073 772	☑	69%
8	Република Корея	45 604 636 009	☑	80%
9	Канада	33 983 169 641	☑	48%
10	Индия	32 499 969 336	-	-
11	Мексико	30 676 169 903	☑	71%
12	Австралия	29 272 790 595	-	-
13	Бразилия	27 904 082 491	-	-
14	ОАЕ	26 623 201 085	-	-
15	Саудитска Арабия	25 170 122 910	-	-
<b>ТОП 15:</b>		<b>1 213 057 006 640</b>		
<b>Всички страни:</b>		<b>1 671 816 308 775</b>		
<b>Относителен дял на ТОП 15:</b>		<b>72,56%</b>		

*Източник: Access2Markets, Eurostat Comext*

И тук, подобно на вноса, **делът на преференциалната търговия на база произход варира** – от 80% при стоките за Турция и Република Корея до 48% при стоките за Канада. Според данните в Comext делът на износа с преференции за всички страни-бенефициери по ССТ е около 80%, което показва и отговорността на европейските митнически органи при съблюдаване условията по тези ССТ и заверката на съответните доказателства за произход.

#### **4. Заключение**

Произходът на стоките до голяма степен предопределя дали достъпът им до определен пазар ще бъде облекчен или затруднен, което е следствие от разглеждането му като основен обект на митническия контрол при внос

или износ. В разработката е обосновано виждането, че контролът върху предоставяните преференции на база произход на стоките и свързаните с тях редукиции на митата при внос има съществено значение с фискален характер. При вноса на стоки от страни-партньори се стига до извода, че въпреки възможността за редуциране ставките на заплащаните мита, европейските вносители доставят приоритетно необходимите им суровини или крайни продукти от страни, за които ЕС не прилага преференциални тарифни мерки. Представените данни показват, че страните-членки на ЕС развиват активна експортна политика, но не използват приоритетно потенциала на споразуменията за свободна търговия. Въпреки това може да се направи заключението, че *с оглед на абсолютните стойности на преференциалния внос и износ и с оглед значението на митата за бюджетите на страните-членки и на ЕС като цяло, то митническият контрол по отношение на приложението на споразуменията за свободна търговия има своето съществено значение.*

#### **Използвани източници**

- European Commission. (2021, 08 03). *EU spending and revenue*. Retrieved from European Commission: [https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/2014-2020/spending-and-revenue\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/2014-2020/spending-and-revenue_en)
- Eurostat. (2021, 08 06). *Eurostat's reference database for detailed statistics on international trade in goods*. Retrieved from Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>
- Бобева, А. (2006). Правилата за произход на стоките в преференциалната търговия на ЕС. *Митническа хроника*, 4, 6.
- Делегиран регламент на Комисията (ЕС) 2015/2446 от 28.07.15 г. за допълнение на Регламент (ЕС) № 952/2013 на Европейския парламент и на Съвета за определяне на подробни правила за някои от разпоредбите на Митническият кодекс на Съюза, ОВ L 343 (28 07 2015 г.).
- Европейска комисия. (2008). *Съобщение на Комисията до Съвета, Европейския Парламент и Европейския Икономически и Социален Комитет - Стратегия за развитието на митническия съюз* /\* COM/2008/0169. Брюксел: Европейска комисия.
- Европейска комисия. (06 08 2021 г.). *Търговска статистика на ЕС*. Извлечено от Access2Markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/bg/statistics?includeUK=true>
- Регламент (ЕС) №952/2013 на ЕП и на Съвета от 9.10.2013 г. за създаване на Митнически кодекс на Съюза, ОВ L 269 (10 10 2013 г.).

# INNOVATIVE METHODS FOR ACCOUNTING EDUCATION - EXPERIENCE AND GLOBAL LESSONS LEARNED

**Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, PhD<sup>1</sup>**

**Abstract:** *For accounting education to regain relevance, continuous changes and improvements in the courses of this area are necessary. The learning process must keep up with technological innovation that occurs among the professional accountants. Technological innovations and pedagogical transformations have fostered enormous needs in teaching and learning. The interactive methods are modern ways of stimulating teaching, representing tools of learning which favor the interchange of ideas, experiences and knowledge. Interactivity is characterized by the desire for active cooperation and involvement with a deep active-participatory character. The purpose of this article is to present the experience and global lessons learned in use of innovative methods for accounting education.*

**Key words:** *innovative methods, accounting education, information technologies*

**JEL:** I2, M4

## **1. Introduction**

The modern organizational environment requires professional to develop new skills which schools should foresee to train their students to do. Skills should include the ability to research a wide variety of sources like web searches and to work with a wide range of data services. The newest generations of students are better familiarized with technologies – they learn to deal with mobile phones, tablets and personal computers from an early age. Therefore, we must take advantage of these valences to implement incremental changes to develop some of their strengths such as teamwork, motivation, allowing them to make the difference in organizations, developing communication with supervisors, and ease with technology.

Industrial revolutions should have had just as significant an impact on education, and yet the pace of change appears to be much slower. Education has changed some but must change much more and significantly to find the right place for both the teacher and the student, and above that, the real purpose of the education system as a whole. However, since the teaching and learning approach has not changed and learning outcomes are still being tested according to the criteria of the second revolution, the education system does not adequately benefit from computers and the internet and it remains stuck somewhere in the same paradigm of the requirements of the second industrial revolution. To create proper Education 4.0 approach to match the Industry 4.0 revolution, the education paradigms of the 21st century must change (Intelitek, 2018).

---

<sup>1</sup> e-mail: [nadya.sokolova@feb.uni-sofia.bg](mailto:nadya.sokolova@feb.uni-sofia.bg), Sofia University „St.Kliment Ohridski“, Faculty of Economics and Business Administration

## **2. Innovative Methods for Accounting Education**

### *2.1. Accounting Education*

Industrial Revolution 4.0 has changed all business processes, and it affects on the role of accountant. The important competencies to accountant profession in integrating Industrial Technology 4.0 among others are data analysis, information technology development, and leadership skills. The technology must be owned and developed by accountant. As the effort to respond Industry 4.0 and Education 4.0, accountant must be equipped in: investment in the development of digital skills; responsive toward industry, business, and technology development; education based on international certification and digital skills; apply new technology prototype, learn by doing (Astuti, Heriningsih and Marita, 2020).

Learning is a process in a person to achieve certain goals and behavior change is the result of learning or learning is a process of learning and learning outcomes. Learning is the activity of organizing and organizing the environment around students that encourages and facilitates every student in conducting learning activities. The learning process consists of interrelated and interdependent components. Achieving effective learning and in accordance with the expected goals, a thematic study is needed which is a combination of the tertiary environment and the real world of work (Aoun, 2017).

Traditional teaching-and-learning environments are often quoted by millennial students (the generation of digital technology and mass media e.g., the "internet generation") as „boring“ since they do not address the unique learning needs of this generation. In order for knowledge and skills to become fully understood, integrated, and accessible for future situations, millennial students require reinforcement, application, repetition, and often practice in a variety of settings and contexts (B. D. Ruben, 1999).

The following steps were taken to stimulate active student participation and are the reason for development of innovative methods:

- Students were required to prepare for lectures and were confronted in class with questions on the work they were required to study.
- Students were expected to participate in discussions while the lecturer acted as a facilitator instead of an instructor.
- The remainder of the time was used to address problem areas in the material.

In recent times and in an increasing measure, business leaders have expressed an urgent need for employees that have life-skills, for example interpersonal, communication and teamwork skills. In responding to this need for the development of various sets of skills in students that will equip them to a greater extent for entry into the business world, it was decided to introduce group sessions for the students in Accounting in which they could work together under the supervision of tutors who had received special training in this regard.

The new approach to university teaching is moving towards a student-centered methodology. Under this new framework, both student and teacher, change their traditional roles. The student becomes a more active and responsible player in the learning process. For example, to receive more frequent feedback of

results through continuous assessment, the student can better monitor the level of dedication to the subject. The teacher should use more teaching strategies to accommodate different forms of student learning (Anderson & Adams, 1992).

As an innovative method for accounting training is offered interactive accounting simulation (IAS). The IAS is meant to place accounting education in a „game“ environment. The tool uses extensively of the Internet and information technology which is needed mainly in the process of learning with the purpose to promote information dissemination. The simulation will provide a way to explore the accounting case studies in an effective and interactive manner. The simulation is being developed using 3D technology.

## 2.2. Innovative methods

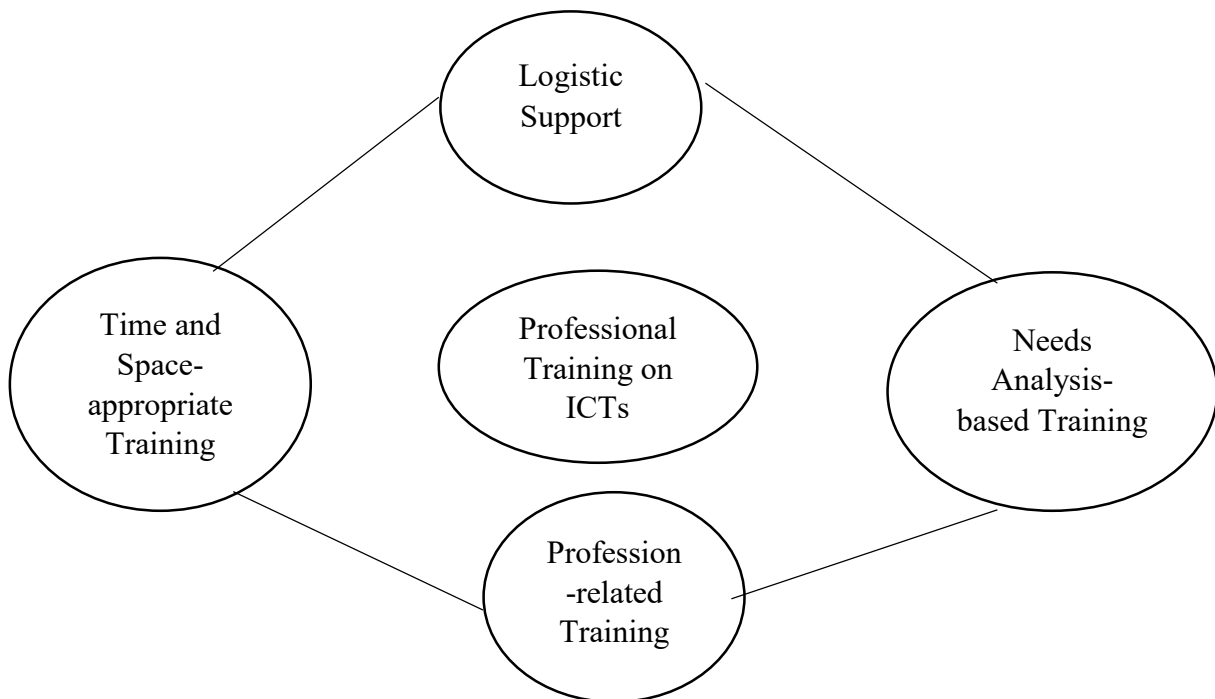
Globally, higher education systems devote serious efforts to ensuring the quality of education through the provision of appropriate policies and strategies for teaching and learning in the current century. In this respect, the most relevant key performance indicators for teachers, including faculty and instructors in higher education, were developed by the International Society for Technology in Education (ISTE, 2008). The initial aim of these standards is to encourage teachers to „design, implement, and assess learning experiences to engage students and improve learning; enrich professional practice; and provide positive models for students, colleagues, and the community“. Table 1 summarizes these performance indicators and their practical standards.

*Table 1. Indicators and standards for teachers in higher education*

<b>Standards</b>	<b>Indicators</b>
Facilitate and inspire student learning and creativity	• Promote creative and innovative thinking and inventiveness
	• Engage students in exploring real-world issues
	• Promote student reflection using collaborative tools
	• Model collaborative knowledge construction
Design and develop digital age learning experiences and assessments	• Design or adapt relevant learning experiences that incorporate digital tools
	• Develop technology-enriched learning environments
	• Customize learning activities to address students' diverse learning styles
	• Provide students with varied formative and summative assessments
Model digital age work and learning	• Demonstrate fluency in technology systems
	• Collaborate with others using digital tools
	• Communicate relevant information effectively to others
	• Model and facilitate effective use of current and emerging digital tools
Promote and model digital citizenship and responsibility	• Advocate, model, and teach safe, legal, and ethical use of digital information
	• Address the diverse needs of all learners by using learner-centered strategies
	• Promote and model digital etiquette and responsible social interactions
	• Develop and model cultural understanding and global awareness

*Source: Abdulrahman M Al-Zahrani, (2015), Enriching professional practice with digital technologies: faculty performance indicators and training needs in Saudi higher education, p. 45-46*

Faculty training on information and communication technologies (ICTs) in accounting education is a modern necessity for quality education in the 21st century. This encourages faculty to keep abreast of the developments in the field of educational technology and enables them to provide a meaningful education for the current digital learners. Professional training on ICTs should be systematically integrated into the faculty work routine and should not be seen as an extra load or as a form of extravagancy. Training on ICTs is necessary for the professional development of faculty in the 21st century. Therefore, we propose a model for effective training on ICT, as shown in Figure 1.



*Figure 1. Proposed Model for Meaningful Training on ICTs*

*Source: Prepared by Author on the base Abdulrahman M Al-Zahrani, (2015), Enriching professional practice with digital technologies: faculty performance indicators and training needs in Saudi higher education, p. 59*

The model shown in Fig. 1 includes four main topics.

First, universities and higher education institutions should sustain adequate access to contemporary technology and related tools, hardware, software, and resources. Universities and higher education institutions should also provide sustainable systems for professional support to advance the use of ICT in their systems.

Second, if universities and higher education institutions want to provide meaningful training on ICT, faculty members' needs and training preferences should be carefully addressed through needs analysis. This will enable universities and higher education institutions to provide relevant training courses.

Third, Universities and higher education institutions should provide faculty with the training that is most relevant to their profession. This includes



training on hardware and software that are relevant to teaching and research activities.

Fourth, providing face-to-face training through small-group and individual sessions is suggested. Also, training can be given through online courses, which may provide faculty with easier access to the course materials and resources. Online training may also offer faculty with more flexibility in terms of time and space for learning.

The current accounting education has some problems, such as unreasonable teaching content allocation, single teaching method and weak application, so it is necessary to improve the teaching methods of accounting major, gradually explore an effective practical teaching model. The teaching method is reformed, and the learning method of professional accounting is of great effect and high value.

A work-based learning (WBL) is also an equally effective and innovative teaching and learning strategy which demands that students get engaged in active learning techniques in order to gain a better educational experience. WBL activity is best exemplified in the use of a live case study, which is a work-based pedagogy that uses an authentic client who has a real-world problem with the intent of increasing students' appreciation of knowledge and improving long-term learning outcomes. One of the benefits of using WBL is that it provides real-life setting with an unpredictable and ambiguous scenario to participants. It furnishes value to the experiential learning, increases student motivation, and their interest in the subject matter; increases self-confidence, improves oral and written communication skills, enhances problem-solving skills through group interactions, improves judgment and understanding of real-world situations, and develops the ability to deal with situations of ambiguity (Ibrahim et al., 2019).

The Accounting professional organizations position on the objectives of education for accountants stated that students should be active participants in the learning process; learning by doing should be emphasized; working in groups should be encouraged; students should have the ability to locate, obtain and organize information, and develop the ability to identify and solve unstructured problems in unfamiliar settings; and to exercise judgement based on comprehension of an unfocused set of facts. The abovementioned references all call for accounting educators to diversify their content-based, knowledge-focused approach and to start emphasizing process and skills.

One possible response to this call could be the development of problem-based learning (PBL). PBL is a pedagogy that is based on the learning theory of constructivism. Constructivism views the learner as central in the creation of meaning where students construct their own knowledge rather than the knowledge being transmitted by the teacher. Students bring their existing knowledge, attitudes and interests to the learning situation (Howe & Berv, 2000). PBL uses authentic, unstructured, real-world problems to act as the

beginning and anchor point of the learning process and is very much an active-learning and learner-centered approach. The architecture of PBL is based on a shift in three areas namely (1) content coverage to problem engagement; (2) role of lecturing to role of coaching; and (3) students as passive learners to that of active problem-solvers.

The instructional approach that we used to achieve the goal of preparing preservice teachers to teach online included a progression of online teaching tasks. While the preservice teachers gained experience as online learners, they were prepared for online teaching through a progression of tasks with increasing complexity. We used a progression of online teaching tasks, with an increasing complexity of integration between technology, pedagogy, and content knowledge (Rosenberg-Kima et al., 2020).

Technological innovations and pedagogical transformations have fostered enormous needs in teaching and learning. To improve and adapt learning to align with the needs of learners and industry, educational organizations are moving towards the concept of Education 4.0. The goal of combined internet-based and traditional education is to take full advantage of the benefits of each platform in order to provide an educational opportunity that can promote student learning better than can either platform alone. Hybrid teaching methods (also known as Blended learning) is a combination of a right mixture of the traditional face to face teaching method and technologies mostly computer-based Hybrid learning includes the reconceptualization and redesign of a course or program for delivery in a blended environment. There is no one formula for designing blended courses; actually, hybrid learning designs vary widely depending on the nature of the course content, the audience or students, the goals of the course, the instructor, and the technology available (Meydanlioglu, A., F. Arıkan, 2014). Hybrid learning is fundamental redesign that transforms the structures of, and approach to, teaching and learning. The key assumptions of a hybrid learning design are:

- Thoughtful integration of face-to-face and technology mediated learning;
- Fundamentally rethinking the course design to optimize student engagement;
- Restructuring and replacing traditional class contact hours;
- Optimizing technology resources not adding an additional expensive layer (Garrison, D.R., N.D. Vaughan, 2007).

Hybrid teaching models not only prove to be very flexible to the student and it has been of great help for time management concerning part timer and working students and it was also find out that 88% of the student and faculty member were satisfied with the blended courses (Dziuban, Hartman, & Moskal, 2004).

### 3. Conclusion

Despite the Education 4.0 paradigm, universities are characterized by a plurality of learners with different profiles, interests, and learning rhythms, which makes it extremely difficult to implement certain resource-intensive techniques to provide each learner with personalized follow-up. The need to integrate resources and actors to allow the design of intelligent and self-adaptive cyber-physical systems capable of managing learning processes also slows down the perfect application of the education 4.0 paradigm.

However, industry and universities hold different expectations of graduates in accountancy. Universities aim to equip graduates with general and basic knowledge of the accounting discipline and expect the industry to provide specific training. The industry, however, on the other hand, expects graduates to be „job ready“, which many fresh graduates are unable to fulfil, even part-time or mature students with working experience fail to meet these expectations.

### References

- Abdulrahman M Al-Zahrani, (2015), Enriching professional practice with digital technologies: faculty performance indicators and training needs in Saudi higher education, <https://www.researchgate.net/publication/285420213>, p. 44-57
- Anderson, J.A.; Adams, M (1992). Acknowledging the learning styles of diverse student populations: Implications for instructional design. In L.L. Border; N.V. Chism (Eds.). *Teaching for diversity*, 49: 19-33, San Francisco: Jossey-Bass.
- Aoun, J., (2017) *Robot-Proof: Higher Education In the Age of Artificial Intelligence*. US: MIT Press.
- Astuti,S., S. Heriningsih and Marita, (2020), The Readiness of Accounting Students in Facing the Effect of Industrial Revolution 4.0, *International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT)*, ISSN: 2509-0119, Vol. 18 No. 2 January 2020, pp. 221-227
- B. D. Ruben. (1999) *Simulations, games, and experience-based learning: The quest for a new paradigm for teaching and learning*. *Health Education Research, Theory and Practice*, 30(4):498{505.
- Dziuban, C., Hartman, J., Moskal, P. D. (2004), *Blended Learning*, ECAR Research Bulletin, Volume 2004, Issue 7, pp. 1-12
- Garrison, D.R., N. D. Vaughan, (2007). „Blended Learning in Higher Education: Framework, Principles, and Guidelines”. First Edition. San Francisco- CA: Jossey-Bass, pp.5-6
- Ibrahim, Z., N. A. Ishak, Z. Baharum, N. Ghazali, R. Hj Ab. Aziz, (2019). Key Challenges of Work-Based Learning Application in Teaching and Learning Strategies for Accounting Programs, *International Journal of Education and Practice* 2019 Vol. 7, No. 4, pp. 404-417, ISSN(e): 2310-3868, ISSN(p): 2311-6897, DOI: 10.18488/journal.61.2019.74.404.417

- Intelitekt, (2018), Education 4.0 Revolution, An Analysis of Industry 4.0 and its effect on education, ©Intelitek 35-3000-0002 Ver-B, [www.intelitek.com](http://www.intelitek.com)
- International Society for Technology in Education (ISTE). (2008). ISTE Standards for Teachers. Retrieved August, 30, 2014, from <http://www.iste.org/standards/standards-for-teachers>.
- Meydanlioglu, A., F. Arikan (2014), Effect of Hybrid Learning in Higher Education, World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Information and Communication Engineering Vol:8, No:5
- Rosemberg Kima, R., K. Mike. (2020), Teaching Online Teaching: Using the Task-Centered Instructional Design Strategy for Online Computer Science Teachers' Preparation, Teaching, Technology, and Teacher Education During the COVID-19 Pandemic: Stories from the Field, 119-123

# ЕВРОПЕЙСКИ ПОЛИТИКИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ С РИСКОВ КАПИТАЛ

Доц. д-р Николина Грозева<sup>1</sup>

**Резюме:** Целта на настоящия доклад е да внесе яснота за възможностите, които европейските политики за финансиране с рисков капитал предоставят на бизнеса, тъй като финансовите пазари и институции традиционно не са склонни да инвестират в НИРД, защото подобни проекти крият по-висок риск и несигурност в сравнение с по-традиционните бизнес проекти. По тази причина предприятията трябва да търсят алтернативни пътища за финансиране на своите инвестиции в иновации на продукти или процеси или за разширяване на бизнеса.

**Ключови думи:** рисков капитал, МСП, регламенти на ЕС, алтернативно финансиране

JEL: M 41

## EUROPEAN POLITICS FOR VENTURE CAPITAL FINANCING

Assoc. Prof. Nikolina Grozeva, PhD

**Abstract:** *The purpose of this paper is to clarify the opportunities that European venture capital funding policies offer to enterprises, as financial markets and institutions have traditionally been reluctant to invest in R&D, as such projects pose a higher risk and uncertainty in compared to more traditional business projects.*

**Key words:** *venture capital, SME, Regulations of EU, alternative financing*

JEL: M 41

### 1. Въведение

През 2000 г. в Лисабон лидерите на Европейският съюз си поставиха амбициозната задача да превърнат Европа в „най-конкурентната и динамичната икономика базирана на знанието“.<sup>2</sup> За да измерва напредъка на страните членки към тази цел Европейската комисия разработи и поддържа редица инструменти и показатели. Като конкретен параметър в Лисабонската стратегия е посочено увеличението на разходите за НИДР на 3% от БВП до 2010 г., две трети от които да идват от частния сектор.

---

<sup>1</sup> nikolina.grozeva@vfu, bg, Варненски свободен университет „Черноризец Храбър”

<sup>2</sup> През годините Лисабонска стратегия претърпя изменения. Посочената цел е в основата и на приетият през март 2010 г. проект „Европа 2020”.

За реализирането на този стремеж Европейската Комисия обоснова мерки за финансиране на микро и малки предприятия с рисков капитал от частни и публично - частни инвестиционни фондове.

Целта на настоящия доклад е да внесе яснота за възможностите, които европейските политики за финансиране с рисков капитал предоставят на бизнеса, тъй като финансовите пазари и институции традиционно не са склонни да инвестират в НИРД, тъй като подобни проекти крият по-висок риск и несигурност в сравнение с по-традиционните бизнес проекти. По тази причина предприятията трябва да търсят алтернативни пътища за финансиране на своите инвестиции в иновации на продукти или процеси или за разширяване на бизнеса.

## **2. Необходимост от алтернативно финансиране за предприятията**

Във връзка с описаните предизвикателства се изтъква, че Европа изостава значително от САЩ по отношение на финансиране на малките и средни предприятия. В САЩ средните предприятия, които в много държави са двигателите на растежа, получават пет пъти повече финансиране от капиталовите пазари, отколкото в ЕС. „Ако нашите пазари на рисков капитал бяха също толкова развити, между 2008 и 2013 г. щяхме да разполагаме с 90 млрд. евро за финансиране на бизнеса.“ (Зелена книга: Изграждане на съюз на капиталовите пазари, 2015) И по-конкретно: „Европа трябва да инвестира в разработването на добри идеи. Това основно е ролята на частния сектор. И въпреки това Европа ежегодно инвестира в рисков капитал около 15 милиарда евро по-малко отколкото САЩ, а за нуждите на инвестициите в научноизследователска и развойна дейност в областта на бизнеса са необходими 100 милиарда евро повече на година, за да се постигне целта от 3 % от БВП.“ (Водеща инициатива на стратегията „Европа 2020“ Съюз за иновации SEC, 2010).

Алтернативните източници на финансиране могат да играят важна роля, по-конкретно за новосъздадените и малките, но и на бързо развиващи се дружества в иновативните сектори. Обикновено първоначалните парични потоци при тези дружества са слаби, поради което, за да развият дейността си, те се нуждаят от външно финансиране. Достъпът до банково финансиране или до други инструменти за финансиране като лизинг и факторинг често е труден или такова финансиране е недостатъчно за дружества със значителни нематериални активи, които не могат лесно да бъдат използвани като обезпечение за получаване на банкови заеми. Предприетите мерки в тази насока са свързани с улесняване на достъпа до дялово участие и рисков капитал като алтернатива на банковото кредитиране и търговията с ценни книжа на фондовия пазар. ЕК изтъква, че този пазар не е достатъчно мащабен особено по отношение на рисковия капитал в началния етап или в етапа на разработване на нови дружества или във висо-

котехнологични дружества. Налице са също така значителни различия в развитието на пазарите на рисков капитал в отделните държави членки: около 90 % от всички лица, управляващи фондове за рисков капитал, са съсредоточени в осем държави членки - Великобритания, Германия, Швеция, Дания, Финландия, Нидерландия, Франция и Испания.

Не на последно място една от основните цели на Инвестиционния план за Европа, известен като „Планът Юнкер“, е насърчаването на рисковото инвестиране в МСП. С приетият през 2015 година регламент се уреждат този и други въпроси, касаещи структурите и подходите, чрез които да се реализират инвестиции за икономически растеж на Европа.

В отговор на тези тенденции през 2013 ЕС прие и регламенти относно Европейските фондове за рисков капитал (EuVECA) и Европейските фондове за социално предприемачество (EuSEF) - Регламент (ЕС) № 345/2013 и Регламент (ЕС) № 346/2013. Финансовите инструменти на ЕС като Рамковата програма за конкурентоспособност и иновации (ПКИ), европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) и финансирането с капиталови инструменти по линия на програмите на структурните фондове позволиха мобилизирането на рисков капитал за МСП. Програмата на ЕС за конкурентоспособност на МСП (COSME) и програмата „Хоризонт 2020“ се основават на този успех. Освен това, през юли 2014 г. бяха изменени нормите относно държавната помощ, за да се даде възможност за повече държавна намеса, когато е необходимо, в развитието на пазара на финансиране с рисков капитал и за подобряване на достъпа на МСП и малките или иновативните дружества със средна капитализация. (Зелена книга: Изграждане на съюз на капиталовите пазари, 2015).

Регламентът от 2013 година относно европейските фондове за рисков капитал е най-значимото законодателно решение на нивото на Общността за улесняване на достъпа до капитали за млади иновативни предприятия. Неговото приемане доведе до промените от края на 2016 година по отношение на създаване на фондове за дялово и рисково финансиране на национално ниво. Нещо повече той насърчава и улеснява съвместното финансиране от публични и частни инвеститори и трансграничното финансиране.

В него се въвежда понятието „допустим фонд за рисков капитал“ с цел да се разграничи от фондовете за алтернативни инвестиции по Директива 2011/61/ЕС. Регламентът определя, че за допустими фондове за рисков капитал следва да се считат тези фондове, които предвиждат да инвестират поне 70 % от съвкупните си капиталови вноски и записания и непоискан капитал в такива предприятия. Допустимите фондове за рисков капитал не следва да имат право да инвестират повече от 30 % от съвкупните си капиталови вноски и записания и непоискан капитал в активи, различни от допустимите инвестиции. Те имат право да използват обозначението

„Европейски фонд за рисков капитал“ (EuVECA) съгласно Регламент (ЕС) № 345/2013, (12).

Очертан е кръга на допустимите инвеститори в такива фондове, на допустимите портфейлни предприятия, както и на допустимите финансови инструменти, които те могат да управляват.

Допустимите фондове за рисков капитал се предлагат само на инвеститори, които разполагат с опита, знанията и експертните познания да вземат собствени инвестиционни решения и правилно да оценяват рисковете, свързани с тези фондове. В резултат допустимите фондове за рисков капитал следва да се предлагат само на инвеститорите, които са професионални клиенти или които могат да бъдат третираны като такива по силата на Директива 2011/61/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 8 юни 2011 г. относно лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове, и за изменение на директиви 2003/41/ЕО и 2009/65/ЕО и на регламенти (ЕО) №1060/2009 и (ЕС) №1095/2010. Все пак Регламентът допуска и участие на някои други инвеститори, които да имат достъп до допустимите фондове за рисков капитал, включително частни лица със значително нетно богатство. Следователно по отношение на допустимите инвеститори предпочитаният подход е създаване на схема за професионални инвеститори, до която при определени условия ще бъдат допускани инвестиции на богати семейства, бизнес ангели, мениджърски екипи и състоятелни частни лица, но не и на непрофесионални инвеститори. Така се цели да се обхване основното ядро от инвеститори в рисков капитал, без да се налага въвеждането на цялостна рамка за непрофесионални инвеститори.

Още в преамбюла се декларира, че рисковият капитал предоставя финансиране на предприятия, които обикновено са много малки, намират се на ранен етап от своето стопанско развитие, но същевременно притежават значителен потенциал за растеж и експанзия, т.е. очертава се кръгът от предприятия, допустими да бъдат част от портфейл. По-натък това определение се допълва с количествени параметри.

По отношение на инвестициите, които рисковите фондове следва да осъществяват се изхожда от основното виждане, че тяхната основна дейност е осигуряване на финансиране за МСП чрез първични инвестиции.

Допустимите инвестиции следва да бъдат под формата на инструменти на собствения капитал или квазисобствения капитал. Инструментите на квазисобствения капитал представляват финансов инструмент, който е комбинация от собствен капитал и дълг, при който възвръщаемостта е свързана с печалбата или загубата на предприятието, допустимо да бъде част от портфейл, а изплащането на инструмента в случай на неизпълнение не е напълно гарантирано. Такива инструменти включват различни финансови инструменти, като например подчинени заеми, непреки дялови участия, заеми с участие, права за участие в печалбата, конвертируеми облигации и облигации с варианти. Следва да бъдат разрешени като възможно до-



пълнение към, но не и заместител на, инструменти на собствения и квази-собствения капитал, обезпечени или необезпечени заеми, например мостово финансиране, предоставено от допустимия фонд за рисков капитал на предприятие, допустимо да бъде част от портфейл, в което допустимият фонд за рисков капитал вече притежава допустими инвестиции, при условие че не повече от 30 % от съвкупните капиталови вноски и записания и непоискан капитал на допустимия фонд за рисков капитал се използват за подобни заеми. Освен това, за да се отразят съществуващите бизнес практики на пазара на рисков капитал, допустим фонд за рисков капитал следва да може да купува съществуващи дялове от предприятие, допустимо да бъде част от портфейл, от съществуващи акционери на същото предприятие. Също така за целите на осигуряването на максимално широки възможности за набиране на средства следва да бъдат разрешени инвестициите в други допустими фондове за рисков капитал при условие че тези допустими фондове за рисков капитал не са инвестирали сами повече от 10 % от своя общ внесен капитал и от записания и непоискан капитал в други допустими фондове за рисков капитал.

С този Регламент се поставят и основни изисквания към управителите на рискови фондове, надзор върху тяхната дейност и санкции при неизпълнение. Но може би най-съществен от гледна точка на икономическата политика на Съюза, е факта, че се създадени единни нормативни правила за трансграничното набиране на средства и инвестиции от фондовете при условията на лоялна конкуренция.

След приемането му през 2013 година, Регламентът беше изменен с цел улесняване на достъпът до рисков капитал. Измененията влязоха в сила от 01.03.2018 година.

Тези изменения са част от Съюза за капиталови пазари и имат за цел да увеличат възприемането на EuVECA чрез:

- Разширяване на обхвата на мениджърите, които имат право да създават и управляват такива фондове, за да включат по-големи мениджъри с активи, надвишаващи 500 милиона евро.

- Разширяване на обхвата на предприятията, в които могат да инвестират фондовете за рисков капитал, за включване на некотираните дружества с до 499 служители (МСП) и малки и средни предприятия, листвани на пазарите за растеж на МСП.

По отношение на политиките за иновации Съюза за иновации в Европа, в рамките на стратегия „Европа 2020“ през 2010 г. поема четири основни ангажимента по отношение на финансирането на компании, които се занимават с иновации (Водеща инициатива на стратегията „Европа 2020“ Съюз за иновации SEC,2010):

- Ангажимент 10: До 2014 г. въз основата на предложенията на Комисията ЕС трябва да създаде финансови инструменти, с които да се постигне значително увеличение на привлеченото частно фи-

нансиране и с които да се попълнят пазарните празнини в областта на инвестициите в научноизследователска дейност и иновации. Участието от бюджета на ЕС трябва да породи съответно стимулиращо въздействие и да разшири мащаба на успеха на Седмата рамкова програма и на Рамковата програма за конкурентоспособност и иновации. Комисията ще си сътрудничи с групата на Европейската инвестиционна банка, националните финансови посредници и частните инвеститори при разработването на предложения за попълване на следните изключително важни празнини: i) инвестиране в обмен на познания и новосъздадени фирми; ii) рисков капитал за бързоразвиващи се фирми, които разширяват дейността си на пазара на ЕС и на световния пазар; iii) финансиране с поделение на риска за инвестициите в научноизследователска и развойна дейност и новаторски проекти; и iv) заеми за новаторски бързоразвиващи се МСП и предприятия със средно ниво на капитализация.

- Ангажимент 11: До 2012 г. Комисията ще гарантира, че фондовете за рисков капитал, създадени в която и да било държава-членка, могат да функционират и да инвестират свободно в ЕС (ако е необходимо, чрез приемането на нов законодателен режим). Тя ще се опита да премахне всякакво данъчно третиране, което е неблагоприятно за трансграничните дейности.
- Ангажимент 12: Комисията ще укрепи свързването през граница на фирми, занимаващи се с иновации, и подходящите инвеститори.
- Ангажимент 13: През 2011 г. Комисията ще проведе междинен преглед на рамката за държавните помощи в областта на научноизследователската и развойната дейност и иновациите, при който ще се изясни кои форми на иновации могат да бъдат адекватно подкрепени, включително що се отнася до ключовите технологии, предоставящи нови възможности, и иновациите, които дават отговор на важни предизвикателства пред обществото, както и по какъв начин те могат да бъдат използвани най-добре от държавите-членки

#### **4. Заключение**

В заключение може да се обобщи, че от прегледа на поетите ангажменти от Съюза за иновации е видно, че още тогава ЕС е възприел именно законодателния подход като своя политика, за да гарантира, че фондовете за рисков капитал ще могат да функционират свободно в неговите рамки именно чрез приложението на Регламент (ЕС) № 345/2013. Основната цел на тази регулация е да улесни рисковите капиталисти да привличат средства и да създават фондове без териториално ограничение в рамките на Ев-

ропа, за да се улесни достъпът на предприятията до капитал. Поетите ангажименти имат за цел да осигурят възможност на фондовете за рисков капитал да оперират на международния пазар.

#### **Използвани източници**

Водеща инициатива на стратегията „Европа 2020“ Съюз за иновации  
SEC(2010) 1161, [http://lll.mon.bg/uploaded\\_files/flagship-bg.pdf](http://lll.mon.bg/uploaded_files/flagship-bg.pdf).

„Европа 2020“ (2010), [http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0016.02/DOC\\_2](http://publications.europa.eu/resource/cellar/8d8026dc-d7d7-4d04-8896-e13ef636ae6b.0016.02/DOC_2)

Зелена книга: Изграждане на съюз на капиталовите пазари (2015),  
[https://eur-lex.europa.eu/legal-](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/LSU/?uri=celex%3A52015DC0063)

[content/BG/LSU/?uri=celex%3A52015DC0063](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/LSU/?uri=celex%3A52015DC0063).

Регламент (ЕС) № 345/2013, <https://eur-lex.europa.eu>

Регламент (ЕС) № 346/2013, <https://eur-lex.europa.eu>

# ПРОВЕРКА ЗА ЕДИНИЧЕН КОРЕН НА ПОКАЗАТЕЛИ ЗА РАБОТНАТА СИЛА В БЪЛГАРИЯ С ОТЧИТАНЕ ВЛИЯНИЕТО НА СТРУКТУРНИ ШОКОВЕ

Доц. д-р Пламен Петков<sup>1</sup>

**Резюме:** В настоящото изследване на проверка за нестационарност с отчитане на потенциалното влияние на структурни шокове се подлагат основните показатели, с които се наблюдава работната сила в България. Всички показатели са тримесечни и се отнасят за периода от първо тримесечие на 2003 г. до първо тримесечие на 2021 г. Данните са набавени от системата ИНФОСТАТ на НСИ. Редно е да се отбележи, че при изследване на тримесечни данни нестационарността се проявява както на годишно (несезонно), така и на тримесечно (сезонно) ниво. Проверката за нестационарност на избраните показатели (проверка за несезонен единичен корен) се осъществява с помощта на традиционния критерий на Дики-Фулър (ADF), както и с група критерии, които позволяват отчитането на влиянието на структурни шокове. Проверката за сезонния единичен корен се извършва с помощта на критериите на Дики-Хаза-Фулър (DHF), Санова-Хансен (CN) и Хилеберг-Енгъл-Грейнджър-Йо (HEGY).

**Ключови думи:** единичен корен, структурни шокове, иконометричен анализ, динамични редове, стационарност и нестационарност

**JEL:** C13, C22, C52

## APPLYING UNIT ROOT TESTS ON LABOR FORCE INDICATORS IN BULGARIA TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF STRUCTURAL BREAKS

Assoc. Prof. Plamen Petkov, PhD

**Abstract:** In the present study, the main indicators describing the labor force in Bulgaria is monitored and are tested for nonstationary, taking into account the potential impact of structural breaks. All indicators are quarterly and refer to the period from the first quarter of 2003 to the first quarter of 2021. The data are obtained from the INFOSTAT system of the NSI. It should be noted that when quarterly data are studied, nonstationarity occurs both on an annual and a quarterly (seasonal) level. The test for nonstationarity of the selected indicators (test for nonseasonal unit root) is carried out with the help of the traditional Dickey-Fuller test (ADF), as well as with a set of unit root tests which allow for a structural break in the trend process. The seasonal unit root test is performed using the Dickey-Hasza-Fuller (DHF), Canova-Hansen (CN) and Hylleberg-Engle-Granger-Yo (HEGY) approaches.

**Key words:** unit root, structural breaks, econometric analysis, time series, stationarity and nonstationarity

**JEL:** C13, C22, C52

---

<sup>1</sup> p.petkov@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“, Свищов

## 1. Въведение

Многобройни са изследванията в иконометричната литература на динамиката на различни макроикономически динамични редове, при които се подлага на проверка наличието на единичен корен, т.е. се установява тяхната нестационарност. Такъв тип проверка е важна при всяко приложно изследване, защото тенденция на развитие (т.е. наличието на единичен корен или нестационарност) от една страна определя инструментариума, който трябва да се използва при моделиране на тренда, а от друга - степента на постоянство (стационарност) на изследваните икономически променливи. Трябва да се има предвид обаче, че традиционните критерии за проверка на единичен корен като разширения критерий на Дики-Фулър (Dickey, D., Fuller, W., 1979) или критерия на Филипс-Перон (Phillips, P., Perron, P., 1988) обикновено водят до погрешни изводи за наличие на единичен корен, ако при проверката не се отчита наличието на структурни шокове, а такива съществуват.

Когато се изследват динамични редове, в които наблюденията се отнасят за периоди, по-малко от година, т.е. тримесечия, месеци, дни и т.н. и се установи наличието на несезонен единичен корен, е необходимо да се извърши проверка и за сезонен единичен корен, с който да се установи нестационарността в отделните подпериоди, в случая тримесечия. В тази насока са разработени различни подходи, но с най-широко приложение се характеризират предложените от Дики-Хаза-Фулър (Dickey, D., Hasza, D. Fuller, W., June 1984), Санова-Хансен (Canova, F., Hansen, B., 1995) и Хилеберг-Енгъл-Грейнджър-Йо (Hylleberg, S., Engle, R., Granger, C. & Yoo, B., 1990).

В настоящото изследване на проверка за нестационарност (несезонна и сезонна) с отчитане на потенциалното влияние на структурни шокове са подложени 6 макроикономически показатели за България, характеризиращи пазара на труда – работна сила (rs), заети лица (zl), безработни лица (bl), лица извън работната сила (lirs), обезкуражени лица (ol) и наети лица (nl). Всички показатели са тримесечни и са набавени от НСИ като обхващат периода от първо тримесечие на 2003 г. до първо тримесечие на 2021 г. Дължината на редовете за изброените показатели възлиза на 73 наблюдения.

Проверката за нестационарност на несезонния компонент в посочените променливи се осъществява с помощта на традиционния критерий на Дики-Фулър (ADF), както и с критериите, при които се отчита влиянието на структурни шокове – критерий на Перон с ендеогенни структурни шокове (Perron, P., 1997), критерий на Зивот-Андрюс (Zivot, E., Andrews, K., 1992), критерий на Лумсдейн-Папел (Lumsdaine, R., Papell, D., 1997), критерий на Капитаниос (Kapetanios, G., 2005), критерий на Сайконен-Люткепол (Saikkonen, P., Lütkepohl, H., 2002) и критерий на Лий-Стразисич (Lee, J., Strazicich, M., 2003). Тъй като за преобладаващата част от показателите се установява наличието на несезонен единичен корен, се извършва и проверка за наличие на сезонен единичен корен с помощта на критериите на Дики-

Хаза-Фулър (DHF), Санова-Хансен (CH) и Хилеберг-Енгъл-Грейнджър-Йо (HEGY).

## 2. Проверка за нестационарност с несезонен характер

Според получените с ADF критерия резултати при всички показатели с риск от грешка 1% (когато в равнищата се включва константа, а моделът на първите разлики е без константа) може да се направи извод, че е налице нестационарност. Такъв извод може да се направи и при включване в модела на равнищата на константа и на линеен тренд, респективно на константа в модела на първите последователни разлики при четири от показателите. Изключение е налице единствено при показателите „лица извън работната сила“ и „обезкуражени лица“, за които с риск от грешка 5% може да се направи извода, че те са стационарни величини. Вземайки предвид твърдението на Перон (Perron, P. 1989), че неотчитането на възможни структурни шокове при проверката за нестационарност може да доведе до намаляване на способността на критериите да отхвърлят лъжлива нулева хипотеза, т.е. да показват наличие на несъществуваща нестационарност, проверката за нестационарност се провежда и с помощта на критериите, които позволяват включването на евентуални структурни промени в една или в двете тествани хипотези<sup>2</sup>. За целта се използват критериите на Зивот-Андрюс (ZA), Лумсдейн-Папел (LP), Капитаниос (K), Сайконен-Люткепол (SL), Перон (AO), Перон (IO) и Лий-Стразисич (LS).

Зивот и Андрюс разработват критерий за един структурен шок като последователен тест, при който се използват всички наблюдения чрез прилагане на фиктивни променливи за всяка възможна точка на структурната промяна. Лумсдейн и Папел от една страна и Капитаниос - от друга доразвиват критерия на Зивот и Андрюс като разработват вариант за проверка съответно на два и  $m$  на брой структурни шока. Сайконен и Люткепол предлагат критерий, с който проверката се осъществява по три различни начина - shift dummy, exponential shift и rational shift. Перон предлага модифицирани критерии, които позволяват диагностицирането на две различни форми на структурни шокове – модели с адитивни екстремални значения (AO) и модели с иновационни екстремални значения (IO). С първия се отчитат внезапни промени в равнищата, а с втория модел се предполага, че промените настъпват постепенно. Основният недостатък на всички представени до тук критерии се свързва с това, че в нулевата хипотеза не се включва презумпция за наличие на структурни шокове. Такава възможност се отчита единс-

---

<sup>2</sup> Поради ограниченият обем тук не е възможно да се представи същността на отделните критерии, да се разгледат различията между тях и да се проследи хронологията на тяхното разработване. Заинтересованият читател може да се осведоми за тези детайли в публикациите на Глин, Перера и Верма (Glynn, J., Perera, N., P., Verma, R., 2007), Перон (Perron, 2006), Петков (Петков, П., 2017), (Петков П., 2013) и др.

твено с алтернативната хипотеза. С нулевата хипотеза се твърди, че съществува единичен корен, а с алтернативната – че е налице стационарност около един или повече структурни тренда. Лий и Стразисич предлагат процедура за проверка на единичен корен, основаваща се на множителя на Лагранж. Техният модел отчита наличието на два ендогенни структурни шока както в нулевата, така и в алтернативната хипотеза.

Проверката се осъществява при определяне на максимален брой от 10 лага при някои критерии и 8 – при други, а оптималният им брой се установява с помощта на съответните информационни критерии или въз основа на значението на t-критерия, определено с подхода „от общото към частното“. На оценка се подлагат всички възможни комбинации на параметрите, специфични за всеки отделен критерий. Като окончателен се определя този модел, при който се получава най-голямо отрицателно значение за t-критерия, с който всъщност се оценява наличието на единичен корен съгласно нулевата хипотеза.

Резултатите от проверката за единичен корен с презумпцията за наличие на структурни шокове с ZA, LP и K показват, че с един процент риск от грешка няма основание да се отхвърли нулевата хипотеза при всички шест изследвани показатели. С това се потвърждават изводите за нестационарност на разглежданите динамични редове, които бяха направени и при проверката с ADF критерия. Независимо от начина, с който се подхожда при оценката на брейка, с критерия на SL също се потвърждава нестационарността на показателите за характеризиране на работната сила. Единствено с експоненциалната фиктивна променлива при показателя „обезкуражени лица“ се установява, че нулевата хипотеза се отхвърля в полза на алтернативната, т.е. динамичният ред може да се приеме като стационарен около един структурен брейк (в случая второ тримесечие на 2004 г.)

С двете разновидности (АО и IO) на тестваните с критерия на Перон модели както при един, така и при два структурни шока се установява, че показателят „лица извън работната сила“ е стационарна величина около структурни брейкове. Сравнявайки теоретичните значения на критерия в четирите ситуации може да се приеме, че в динамичния ред се наблюдават два структурни брейка, като първият е през трето-четвърто тримесечие на 2006 г. (в зависимост от това дали промените са внезапни или последователни), а вторият – респективно през трето-четвърто тримесечие на 2016 г. Същият извод може да се направи и по отношение на показателя „работна сила“, но само при презумпцията за внезапно настъпили промени, т.е. тези, установени с P(AO). Регистрираните структурни шокове са през четвърто тримесечие на 2007 г. и трето тримесечие на 2011 г. От останалите показатели, при отчитане на два структурни брейка като нестационарни могат да се определят показателите „заети лица“, „обезкуражени лица“ и „наети лица“. От всички показатели, независимо от вида на настъпилите промени и броя на

структурните шокове, единствено показателят „безработни лица“ се идентифицира като нестационарна величина.

Резултатите от проверката за нестационарност с отчитане влиянието на структурните шокове (съответно един и два) с помощта на критерия на Лий-Стразисич показват, че във всички изследвани редове са налице поне два брейка. От тях само показателят „лица извън работната сила“ се диагностицира като стационарна величина, а останалите са нестационарни.

Обобщените данни с резултатите от всички апробирани критерии за оценка на единичен корен, с отчитане влиянието на евентуални ендеогенни структурни брейкове са представени в таблица 1.

*Таблица 1. Обобщаваща таблица с резултати от проверката за несезонен единичен корен с всички критерии*

<b>Пром.</b>	<b>ADF</b>	<b>ZA</b>	<b>LP</b>	<b>K</b>	<b>SL</b>	<b>P(AO)</b>	<b>P(IO)</b>	<b>LS</b>
<i>rs</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Ст. 2 бр.	Нест.	Нест. 2 бр.
<i>zl</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Ст. 2 бр.	Ст. 2 бр.	Нест. 2 бр.
<i>bl</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест. 2 бр.
<i>lirs</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Ст. 2 бр.	Ст. 2 бр.	Ст. 2 бр.
<i>ol</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Ст. 2 бр.	Ст. 2 бр.	Нест. 2 бр.
<i>nl</i>	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Нест.	Ст. 2 бр.	Ст. 2 бр.	Нест. 2 бр.

От таблица 7 установяваме, че според 5 от критериите, с които в нулевата хипотеза не се предвижда наличието на структурни брейкове всички изследвани показатели са нестационарни величини. С критерия на Перон като нестационарна величина се установява само показателят „безработни лица“, независимо от това дали промените са настъпили внезапно или са се осъществявали постепенно. С презумпцията за постепенни промени като нестационарна величина може да се приеме и показателят „работна сила“. Останалите показатели според критерия на Перон са стационарни величини, в които се наблюдава флуктуация около два структурни брейка. С критерия на Лий-Стразисич се потвърждава, че лицата извън работната сила са нестационарна величина, но тук също са диагностицирани два структурни шока – съответно второ тримесечие на 2008 г. и трето тримесечие на 2018 г. Останалите показатели се диагностицират като нестационарни величини, при които се регистрират поне два структурни брейка. Редно е да се отбележи, че различията в обособените с отделните критерии точки на структурни промени са различни поради различията в методологията, която е заложена при всеки един от тях. Важно е да се разбере, че използваните критерии представляват процедури за проверка наличието на единичен корен, а не за локализацията на брейка. Структурните брейкове се определят по начин, при който са по-скоро благоприятни за диагностицирането на единичен корен, а не за постигане на най-добри резултати спрямо изходните данни (Estima, 2018, p. 375)



### 3. Проверка за сезонен единичен корен

Тъй като за повечето показатели се установи наличието на нестационарност в годишен (несезонен) аспект е необходимо да се изследва нестационарността и на ниво тримесечие. За целта се използват подходите предложени от Дики, Хаза и Фулър (DHF) и от Хилеберг, Енгъл, Грейнджър и Йо (HEGY). Заедно с тях се оценява и сезонната стабилност с помощта на подхода, предложен от Санова и Хансен (CH). При всяка от трите процедури в тестваните модели се включват и сезонни фиктивни променливи. Основното предимство на HEGY процедурата спрямо DHF е, че при нея може да се тества за единичен корен всяка честота без да се поддържа хипотезата, че задължително присъства единичен корен и при някоя друга или при всички честоти. За целта Гизелс, Лий и Но (Ghysels, E., Lee, H., Noh, J. , 1994, стр. 416) предлагат допълнение към оригиналния критерий, при което с помощта на F-критерия се оценява наличието на единичен корен в нулевата честота (т.е. несезонен единичен корен) и във всички сезонни честоти. Резултатите от проверката за наличие на сезонен единичен корен с помощта на DFH критерия показват, че независимо от това дали в моделите се включва или не константа, при риск от грешка 1% може да се направи извода, че при всички показатели е налице сезонен единичен корен. С DFH критерия обаче не може да се направи разделение между несезонен и сезонен единичен корен и затова е необходимо да се използват CH и HEGY подходите.

Резултатите от проверката за стабилността на четирите сезонни фиктивни променливи с помощта на CH критерия установяват, че стабилност във всички тримесечия се наблюдава само при показателите „безработни лица“ и „наети лица“. За останалите показатели е налице сезонен единичен корен през второто тримесечие, а при „лицата извън работната сила“ нестабилност е налице и в четвъртото тримесечие.

Резултатите, получени от приложението на HEGY подхода показват, че единствено при показателя „работна сила“ се отхвърля нулевата хипотеза за единичен корен на половингодишна честота. В останалите ситуации е налице както несезонен, така и сезонен единичен корен на половингодишна и на годишна честота. Анализирайки резултатите от едновременното оценяване на единичните корени при всички сезонни честоти се установява, че такава е налице единствено при показателите „работна сила“, „лица извън работната сила“ и „наети лица“. Когато се оценяват всички единични корени заедно, в това число и несезонния, нулевата хипотеза се приема единствено за показателя „обезкуражени лица“. При останалите показатели се приема алтернативната хипотеза, т.е. налице е стационарност когато се анализират едновременно всички честоти. Редно е да се отбележи, че направените изводи са валидни без да се отчита влиянието на структурните брейкове върху показателите през отделните сезони. Възможно е при тяхното отчитане, ситуацията да е коренно различна. Влиянието на структурните промени върху

сезонния единичен корен при изследваните тук показатели е обект на бъдещи изследвания.

#### 4. Заключение

С настоящото изследване се потвърди всеобщото твърдение, че когато при проверката за единичен корен не се предвиди съществуването на структурен брейк, е налице сериозна изместеност по отношение на отхвърлянето на нулевата хипотеза. С ADF критерия и с критериите ZA, LP, K и SL се установява, че всички 6 изследвани показатели, с които се характеризира работната сила в България, са нестационарни величини. Това се дължи на основния недостатък при тези критерии, че в нулевата хипотеза не се предвижда отчитането на структурен брейк. С останалите критерии – P(AO), P(IO) и LS като нестационарна величина се отчита единствено показателят „безработни лица“, а с критерия на Лий-Стразисич се отчита наличието и на два брейка. Трите критерия определят еднозначно и показателя „лица извън работната сила“ като стационарна величина с присъствието на два структурни брейка. При останалите показатели има пълно разминаване. С критериите на Перон, при показателите „заети лица“, „обезкуражени лица“ и „наети лица“ се установява стационарен процес с флукутация около два брейка, докато с критерия на Лий-Стразисич тези показатели са нестационарни, при наличие също на два брейка.

Въпреки не особено категоричните данни от резултатите за проверка за единичен корен и влиянието на отделните структурни брейкове, с помощта на подходите CH, DFH и HEGY е извършена проверка за наличието и на сезонни единични корени. Установи се, че при всички показатели е налице както несезонен, така и сезонен единичен корен на половингодишна и на годишна честота. Изключение се наблюдава само при показателя „работна сила“, който се характеризира като стационарна величина при шестмесечна честота.

#### Използвани източници

- Петков, П. (2013). Иконометричен анализ на инвестиционната функция за България с отчитане влиянието на структурните шокове/An Econometric Analysis of the Investment Function for Bulgaria Allowing for the Impact of Structural Breaks. *Икономика 21*, бр. 2, 50-75.
- Петков, П. (2017). Приложение на критерии за проверка на единичен корен с отчитане влиянието на структурни шокове върху някои макроикономически показатели за България. *МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА КОНФЕРЕНЦИЯ, ПОСВЕТЕНА НА 65-ГОДИШНИНАТА НА КАТЕДРА „ФИНАНСИ И КРЕДИТ“ „СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФИНАНСОВАТА НАУКА В ПРОМЕНЯЩА СЕ ЕВРОПА“*, 7-8.04.2017 (стр. 277-282). Свищов: АИ „Ценов“.

- Canova, F., Hansen, B. (1995). Are Seasonal Patterns Constant Over Time? A Test for Seasonal Stability. *Journal of Business & Economic Statistics*, Volume 13, Issue 3, 237-252.
- Dickey, D. Hasza, D. Fuller, W. (June 1984). Testing for Unit Roots in Seasonal Time Series. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 79, No. 386, 355-367.
- Dickey, D., Fuller, W. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74 (366), 427- 431.
- Estima. (2018). *RATS User's Guide*. Evarston, IL 6021.
- Ghysels, E., Lee, H., Noh, J. . (1994). Testing for unit roots in seasonal time series: Some theoretical extensions and a Monte Carlo investigation . *Journal of Econometrics*, 62, 415–442.
- Glynn, J., Perera, N., P., Verma, R. (2007). Unit Root Tests and Structural Breaks: A Survey with Applications. *REVISTA DE M'ETODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOM'IA Y LA EMPRESA* (3), 63-79.
- Hylleberg, S., Engle, R., Granger, C. & Yoo, B. (1990). Seasonal integration and cointegration . *Journal of Econometrics*, 44, 215-238.
- Kapetanios, G. (2005). Unit-root testing against the alternative hypothesis of up to m structural breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 26(1), 123-133.
- Lee, J., Strazicich, M. (2003). Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks. *Review of Economics and Statistics*, 63, 1082-1089.
- Lumsdaine, R., Papell, D. (1997). Multiple Trend Breaks and the Unit Root Hypothesis . *Review of Economics and Statistics*, 79 (2), 212-218.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, 57 (6), 1361-1401.
- Perron, P. (1997). Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables. *Journal of Econometrics*, 80(2), 355-385.
- Perron, P. (2006). Dealing with Structural Breaks. Ot H. M. Hassani, *Handbook of Econometric*, Vol. 1 (стр. 278-352).
- Phillips, P., Perron, P. . (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression . *Biometrika*, 75 (2), 335-346.
- Saikkonen, P., Lütkepohl, H. . (2002). Testing for a unit root in a time series with a level shift at unknown time . *Econometric Theory*, 18, 313-348.
- Westerlund, J., Costantini, M., Narayan, P., Popp, S. (Working Papers in Economics 377). *Seasonal Unit Root Tests for Trending and Breaking Series with Application to Industrial Production, Working Papers in Economics 377*. University of Gothenburg, Department of Economics.
- Zivot, E., Andrews, K. (1992). Further Evidence On The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10 (10), 251–327.

# ROLE OF INTERNAL AUDIT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Assoc. Prof. Silviya Kostova, PhD<sup>1</sup>

**Abstract:** *Crucial to the sound economic situation of small and medium-sized enterprises is internal audit, which is a guarantee of good governance. The report looks at the main factors that impose improve communication of the auditor stakeholders. The emphasis is on the requirements of auditing legislation and regulators in reporting. Discussed are the items in communication with the auditor's management and the audit committees. The focus of the report is directed to the effect of changes on quality control audit services. These changes are major steps towards improving the way in which auditors communicate the value of their work.*

**Key words:** *sustainable development, small and medium-sized enterprises, audit process, audit communication, audit documentation.*

**JEL:** M42, D01

## 1. Introduction

The EU audit legislation (Basic information in the Newsletter of the Federation of European Accountants (FEE) comprises the updated provisions of the European Union (EU) regarding auditor communication, as set out in **Directive 2014/56/EU** (Directive of the European Parliament and of the Council, 2014) amending Directive 2006/43/EC (Directive of the European Parliament and of the Council, 2006) on statutory audits (The Directive on statutory audits from 2006) as well as a number of amended and newly introduced requirements to regulate the statutory audit within the EU (further referred to as ‘The Directive’); and **Regulation (EU) No. 537/2014** (Regulation of the European Parliament and of the Council, 2014) on the specific requirements regarding the statutory audit of public-interest entities (PIE), in addition to those laid down in the Directive (further referred to as ‘The Regulation’). A number of International Standards on Auditing (ISA) deal with auditor communication. One of the priorities of the IAASB after the year 2011 was to decide whether and how the set of ISA should be revised so as to better meet the needs of stakeholders and enhance the communicative value and relevance of the auditor’s report.

## 2. Theoretical Background

According to the provisions of the Regulation, the audit report about public-interest entities shall provide in support of the audit opinion:

- A description of the most significant assessed risks of material misstatements, including assessed risks of material misstatements due to fraud;
- A summary of the auditor’s response to those risks; and

---

<sup>1</sup> s.kostova@uni-svistov.bg, Department of Control and Analysis of Economic Activities, The Academy of Economics „D. A. Tsenov“ – Svishtov.

- Where relevant, key observations arising with respect to those risks.

The auditor's report shall also explain to what extent the statutory audit was considered capable of detecting irregularities, including fraud, and confirm that the audit opinion is consistent with the additional report to the audit committee.

When determining the areas of significant auditor attention, the auditor shall be required to take into account:

- Areas identified as significant risks of material misstatements or significant risks (risks, requiring special attention on behalf of the auditor);
- Significant auditor judgment referring to areas of significant judgment on behalf of those charged with governance (for example, complex accounting estimates); and
- The effect which significant events or transactions have on the audit.

The auditor has to decide which of the matters requiring significant attention are of most significance in the audit and are therefore key audit matters that should be included in the auditor's report.

ISA 701 provides guidelines to assist auditors in the decision-making process. In most cases, KAM relate to significant or complex matters which have been disclosed in the financial statement, yet they are not limited to them only. The auditor may decide to disclose a matter which has not been disclosed in the financial statement. In any case, the auditor shall avoid providing original information about the entity when the disclosure of such information by the auditor only would be inappropriate.

In terms of the risks of fraud which could result in material misstatements in the financial statements, such risks in the work of the auditor have already been addressed by the ISA. ISA 240 (International Federation of Accountants, 2017) requires that fraud shall be taken into consideration and a certain level of professional skepticism shall be maintained throughout the audit process so as to include that risk. The auditor is explicitly required to:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the financial statements due to fraud;
- Obtain sufficient appropriate audit evidence regarding the assessed risks of material misstatement due to fraud, through designing and implementing appropriate responses; and
- Respond appropriately to fraud or suspected fraud identified during the audit.

### **3. Argument of the paper**

Although the related provisions have been formulated differently in the text of the EU and that of ISA 701, the results to be expected are similar. As the concept of 'identifying and assessing the risks of material misstatements', which is used in the text of the EU, has been borrowed from the ISA (Gleim, 2017), both methods would result in the communication of similar matters. We should note that the auditor's report may also disclose matters which have not been included

in the financial statements, provided that these matters are considered to be KAM in compliance with ISA 701.

The requirements on the disclosure of other matters relate to the newly adopted provisions regarding the mandatory audit rotation and the prohibition of the provision of non-audit services:

- With reference of the audit rotation, the report shall contain specific information which indicates by whom or by which body the auditor or the audit firm was appointed, the date of the appointment and the period of total uninterrupted engagement for statutory audit; and
- The auditor(s) shall declare that the audited entity has not been provided any of the prohibited non-audit services and that the independence of the auditor/auditing firm has been kept. With reference to this declaration, any other services which are provided by the statutory auditor or the audit firm to the audited entity and its controlled undertakings shall be indicated in the auditor's report unless they have already been disclosed in the management report or the financial statement<sup>2</sup>.

Further requirements on the auditor's report refer to specific situations in which the statutory audit is carried out by more than one auditor. In such cases, the auditors shall agree on the results of the audit they have conducted and submit a joint auditor's report and opinion. In case of any disagreement among the auditors conducting the joint audit, they shall nevertheless submit a single auditor's report and indicate their different opinions in separate paragraphs. **The objective is to make the auditor's report more informative, more user-friendly and easier to understand.**

#### **4. Arguments to support the thesis**

The additional report to the audit committee is already required in compliance with the Directive from 2006 on statutory audits of public-interest entities when the statutory auditor or audit firm reports to the audit committee on key matters arising as a result of the statutory audit, and especially regarding significant weaknesses in internal controls with respect to the financial reporting process. Part of the information collected by the auditor during the audit directly relates to the management responsibilities and is provided to those charged with the governance of the entity through the additional report to the audit committee. Alongside the communication and the discussions between the auditor and the

---

<sup>2</sup> These include the Board of Directors and the audit committee. 'Those charged with governance' are defined as the person(s) or the organisation(s) (e.g. a corporate trustee) that are responsible for supervising the entity's strategic direction and the reporting of the entity. This includes oversight on the process of financial reporting. For some entities, in some jurisdictions, those charged with governance may refer to persons with management functions, for example, executive members of the board of directors of an entity in the private or the public sector or the owner-manager.

audit committee, the additional report contributes to consolidating the communication between both parties.

A number of EU member states have had specific requirements on the auditor's communication to the audit committee and/or those charged with governance for many years. In 2012, the Federation of European Accountants (FEE) did a research of the performance of audit committees. The findings of the research indicate that although in some countries the communication is more formal than in others (e.g. the requirement about a special detailed report); the communication of information from the external auditor to those charged with governance is efficient (e.g. as formal presentations to the audit committee).

The Regulation has expanded and made the contents of that report more formal by introducing a set of requirements:

- The additional report shall include a declaration of independence and a statement that the independence requirements have been met by each auditor or external expert involved in the audit (where appropriate);
- The report shall identify each key audit partner involved in the audit (where appropriate);
- The additional report shall describe the nature and frequency of communication between the statutory auditor or the audit company and the audit company, the management body and/or the supervisory body, including the dates of meetings with these bodies;
- The additional report shall include a description of the scope and timing of the audit;
- The additional report shall include a description of the distribution of tasks among the statutory auditors and/or the audit firms (where appropriate);
- The additional report shall describe the methodology used, including which categories of the balance have been directly verified and which categories have been verified based on system and compliance testing;
- The additional report shall disclose the quantitative level of materiality applied to perform the statutory audit for the financial statement as a whole and the materiality level for particular classes of transactions, account balances or disclosures;
- The additional report shall explain judgments about events or conditions identified in the course of the audit that may cast significant doubt on the entity's ability to continue as a going concern and whether they constitute a material uncertainty;
- It shall report on any significant deficiencies in the entity's system for internal financial control and its accounting system. For each

significant deficiency, the additional report shall state whether or not the deficiency in question has been resolved by the management;

- The additional report shall communicate any significant matters involving actual or suspected non-compliance with laws and regulations or articles of association which have been identified in the course of the audit, in so far as they are considered to be relevant in order to enable the audit committee to fulfill its tasks;
- The additional report shall assess the valuation methods applied to the various items in the annual or consolidated financial statements including any impact of changes of such methods;
- The additional report shall explain the scope of consolidation (where appropriate);
- The additional report shall identify any audit work performed by third-party auditors (where appropriate);

It shall report any significant difficulties encountered in the course of the audit; any significant matters arising from the audit that were discussed or were the subject of correspondence with the management; as well as any other matters arising from the statutory audit which, in the auditor's professional judgment, are significant to the oversight of the financial reporting process.

Member states may lay down additional requirements on the contents of the additional report to the audit committee. They may require that the report shall be submitted to the administrative or the supervisory body of the audited entity. They may also allow the disclosure of the additional report to third parties.

The ISA set out the requirements and more detailed guidelines related to the communication between the external auditor and those charged with governance in ISA 260 (revised) (International Federation of Accountants, 2017) and ISA 265 (Hermanson , 2007), as well as in a number of other ISA.

ISA 260 (revised) emphasizes the importance of efficient two-way communication between the external auditor and those charged with governance. In compliance with relevant ISA, the auditor shall report issues such as:

- The scope of the auditor's responsibilities in terms of the audit of the financial statement;
- The planned scope and timing of the audit, including the communication of any material risks identified by the auditor;
- Material findings of the audit;
- Issues related to the independence of the auditor; and
- Any material deficiencies in the internal control which the auditor has identified during the audit process.

Hence, the improved communication between the auditor and the audit committee is of benefit to both parties in the process of performing their responsibilities. The provision of an additional report has now become a standard



practice in many member states, thus promoting relations that add value to the communication between the auditor and the audit committee.

In general, the auditor's report shall explain to what extent the statutory audit is considered capable of detecting irregularities including fraud. Should the auditor conducting the audit of a public-interest entity suspect such irregularities, this shall be communicated to those charged with the governance of the audited entity. The entity shall investigate the issue and initiate measures for mitigating or preventing such irregularities. Should the entity refuse to do so, the auditor shall inform the authorities, which shall not be considered a breach of any contractual or legal restrictions on the disclosure of information (Johnson, 2010).

The Regulation states that the statutory auditors of public-interest entities shall report to the competent supervisory authorities any of the following instances:

- A material breach of the laws, regulations or administrative provisions which lay down, where appropriate, the conditions governing authorization or which specifically govern the pursuit of the activities of public-interest entities;
- A material threat or doubt concerning the continuous functioning of the public-interest entity; and
- A refusal to issue an audit opinion on the financial statements or the issuing of an adverse or qualified opinion.

Member states may lay down additional requirements to the list. The disclosure of information to the competent authorities or other supervisory bodies is only allowed provided that this does not constitute a breach of the legal restrictions related to confidentiality and shall only be used in exceptional cases. The underlying logic of the reporting to the supervisory body is to establish an effective two-way dialogue between the competent supervising authorities and the auditors. The responsibility for compliance with this requirement shall rest with both parties to the dialogue (Miller, 2017).

### **5. Arguments to argue the thesis**

Member states are allowed to lay down additional requirements to the contents of the audit report when carrying out the audit of PIE. As a result of their specific national features, a lot of EU member states have already laid down additional reporting requirements to auditor's reports. Before adding further general requirements to the contents of the auditor's report, member states need to take into consideration the administrative burden which could arise as a result of taking the opportunity to do so, in contrast to the benefits which are expected (Sawyer, 2003).

The Federation of European Accountants (FEE) therefore welcomed the approach which EU policy-makers adopted to consistently improve public reporting on behalf of auditors. Additional key notes raise the informational value

of the auditor's report to users. A similar approach has already been adopted in France, Great Britain and the Netherlands.

The new ISA 701 requires communicating key audit matters (KAM) in the independent auditor's report about listed companies. Such communication may also be required by applicable laws or regulations, or it may be voluntarily provided by the auditor of another entity.

## 5. Conclusions

In conclusion, we should note that the newly introduced changes are essential and will allow auditors to provide more comprehensive and transparent information to the stakeholders (Kostova, 2012). These changes are major steps towards improving the way in which auditors communicate the value of their work and the Federation of the European Accountants (EEA) expects the process to evolve further as the auditors gain more practical experience.

## References:

- Basic information in the Newsletter of the Federation of European Accountants (FEE. (n.d.). Retrieved from [http://www.fee.be/images/Factsheet\\_Audit\\_Policy\\_1404.pdf](http://www.fee.be/images/Factsheet_Audit_Policy_1404.pdf)
- Directive of the European Parliament and of the Council, 2006/43/EU (European Parliament May 17, 2006).
- Directive of the European Parliament and of the Council, 2014/43 EU (European Parliament and of the Council April 16, 2014).
- Gleim, I. (2017). *The Role of External Audit in Governance, Risk and Control, Part I and Part IV*. Sofia: Ciela.
- Hermanson, R. (2007). *Auditing Theory and Practice*. Boston, Massachusetts: IRWIN.
- International Federation of Accountants. (2017). *Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements, IFAC, part II Reference to ISA 315*.
- International Federation of Accountants. (2017). *Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements, IFAC, part II, ISA 260 (revised)*.
- Johnson, S. (2010). What Is the Auditor's Role in Finding Fraud? *CFO Magazine*.
- Kostova, S. (2012). Audit procedures for disclosure of errors and fraud in financial statements of bulgarian companies. *Scientific Annals of the „Alexandru Ioan Cuza“ University of Iași Economic Sciences*, 59 (1), pp. 49-66. doi:10.2478/v10316-012-0003-z.
- Miller, R. (2017). *Modern Internal Auditing – Theory and Practice*. Sofia: ASPRO.
- Regulation of the European Parliament and of the Council, 537/2014 (European Parliament April 16, 2014).
- Sawyer, L. (2003). *Sawyer's Internal Auditing, 5th Edition*. The IIA Research Foundation.

# РАЗШИРЕНИЯТ ЕЗИК ЗА БИЗНЕС ОТЧИТАНЕ (XBRL) КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ В ДИГИТАЛНА СРЕДА

Гл. ас. д-р Борислав Боянов<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада се разглеждат същността и приложното поле на XBRL-концепцията за изготвяне на финансови отчети. Извършен е кратък исторически преглед на появата и развитието на XBRL. Представена е теоретично концепцията и технологията на XBRL като език и система за дигитално бизнес отчитане. Очертани са възможностите за прилагането на XBRL в областта на финансовото отчитане, независимия финансов одит и бизнес анализа. Представени са участниците в XBRL-системата. Обобщени са ключови характеристики и особености на XBRL в областта на финансовото отчитане. В систематизиран вид са разгледани географското разпространение, доброволното и задължителното приложение на XBRL.

**Ключови думи:** XBRL формат, дигитална среда, финансови отчети

**JEL:** M40, M41

## THE EXTENDED BUSINESS REPORTING LANGUAGE (XBRL) AS A FINANCIAL REPORTING TOOL IN DIGITAL ENVIRONMENT

Head Assist. Prof. Borislav Boyanov, PhD

**Abstract:** The nature and scope of the XBRL concept for financial reporting are examined in the paper. A brief historical overview of the emergence and development of XBRL has been made. The concept and technology of XBRL as a language and system for digital business reporting is theoretically presented. The possibilities for the implementation of XBRL in the field of financial reporting, independent financial audit and business analysis are outlined. Participants in the XBRL system are represented. Key features of XBRL in the field of financial reporting are summarized. The geographical distribution, voluntary and mandatory application of XBRL are considered in a systematic form.

**Key words:** XBRL format, digital environment, financial statements

**JEL:** M40, M41

### 1. Въведение

Обект на изследване в настоящата разработка е разширеният език за бизнес отчитане (XBRL). Предметът на изследването е ориентиран към използването на XBRL като средство за обезпечаване на финансовата отчетност на предприятията в съвременната дигитална среда. Целта на доклада е

---

<sup>1</sup> b.boyanov@unwe.bg, УНСС - София

да се представят появата, развитието и приложението на XBRL във финансовото отчитане и на тази основа да се използват като научно-обоснован аргумент в подкрепа на тезата за необходимостта от глобалното приемане и прилагане на XBRL като дигитална система за финансово-счетоводно, нефинансово и бизнес отчитане.

От методологична гледна точка в изследването са използвани икономическия и техническия подход при изясняването на същността, характеристиките, приложението и предимствата на XBRL в областта на финансовото отчитане. Нормативният подход на изследване на регулаторната база в областта на дигиталното финансово отчитане, както и институционалният подход не са включени в настоящата разработка, тъй като са предмет на отделни и самостоятелни научни изследвания.

## 2. Генезис и развитие на XBRL

Разширеният език за бизнес отчитане (eXtensible Business Reporting Language, XBRL) представлява сравнително нов и съвременен инструмент, подпомагащ ефективно дигиталната трансформация на процесите на финансово отчитане на предприятията в редица държави по света. Както го описва Филип Клоедийн XBRL е една революционизираща концепция в съвременния счетоводен свят (Phillip, 2006). Актуалната дефиниция, която е приета и официално публикувана на уеб страницата на организацията XBRL International, представя XBRL като **отворен международен стандарт за дигитално бизнес отчитане, предоставящ финансова информация за състоянието, представянето и ефективността на предприятието, информация за управлението на риска, както и информация за редица други видове нефинансови и бизнес отчети.**

В по-конкретен смисъл, за счетоводни цели, XBRL се определя като компютърен език за създаване на обобщена финансово-счетоводна информация, представена по стандартизиран начин на нейните потребители, която информация е необходима за вземането на управленски, инвестиционни и регулаторни решения.

Началото на XBRL е поставено през април 1998 г., когато Чарлз Хофман, дипломиран експерт-счетоводител (Charles Hoffman, CPA) от Вашингтон, САЩ проучва възможностите на езика за програмиране XML (Extensible Markup Language) за изготвяне и представяне на финансовите отчети на предприятията в електронен вид. Той разработва модели на финансови отчети и графици за одит като използва XML и открива огромния му потенциал в областта на финансовото отчитане. Следващата стъпка е направена през август 1999 г., когато се учредява Управителният комитет (eXtensible Financial Reporting Markup Language Steering Committee) включващ Американския институт на дипломираните експерт-счетоводители и 12 международни компании. Неговата основна цел е да се осигурява дългосрочен консенсус между участниците за налагането и приемането на XBRL в

световен мащаб. От 1999 г. до наши дни XBRL организацията - **XBRL International** и създавания от нея разширен език за бизнес отчитане се развиват както в технологичен, така и в съдържателен план. По същество дейността на XBRL International се изразява в разработването и предоставянето на достъп до техническите стандарти (спецификации) на XBRL. XBRL International обединява повече от 600 членове, които включват както отделни предприятия (**индивидуални участници**), така и асоциации, представляващи интересите на отделни организации и на предприятия от съответните държави (**XBRL юрисдикции**) в отношенията им с XBRL International. Като отделна група от членове са обособени **устойчивите партньорства**, които се отнасят до организациите, които имат готовност да поемат отговорна финансова и стратегическа роля за напредъка на XBRL чрез осигуряване на подкрепа на корпоративно, техническо и образователно ниво.

Актуална и действаща и в наши дни спецификацията на продукта XBRL е версия 2.1. В нея са извършени редица изменения, допълнения и актуализации в XBRL на основата на натрупания опит. В съдържателен аспект са направени промени в двата структуроопределящи компонента - **XBRL Instances** и в **XBRL Taxonomy**, които ще бъдат разгледани и описани детайлно в настоящата разработка. През годините са извършвани изменения и допълнения на тази версия заради установени несъществени технически и печатни грешки от една страна, и от друга съществена страна - заради разработването на нови допълнителни XBRL модули. Но като цяло концепцията на XBRL, която е заложена във версия 2.1. е непроменена и функционираща понастоящем.

### **3. Технологията на XBRL**

За да бъде обяснен XBRL, на първо място, е необходимо ясно и разбираемо да бъдат представени в най-общ план компютърните езици HTML и XML. XBRL, както и HTML, и XML се наричат маркиращи компютърни езици. Те не служат за създаване на софтуерни приложения, а се използват за форматиране и структуриране на данни в документи, както и за обяснение на значението на тези данни при използването им от компютърните системи. Или казано по друг начин, езикът за маркиране добавя т.нар. „тагове“ (маркери или етикети) към отделните елементи от структурираните данни в даден документ. Тези тагове са два вида:

**Първо, HTML тагове**, които указват как трябва да се формират данните и да бъдат представени на потребителя. Намира приложение при представянето на уеб страници.

**Второ, XML тагове**, които добавят метаданни (информация за самите данни) към документа и посочват значението и функцията на даден елемент от документа. XML позволява на потребителите да дефинират сами тагове. Когато потребителят създава XML документи, той е необходимо да дефи-

нира тагове, следвайки определени правила, за да се гарантира, че компютърното приложение ще ги разпознава правилно и ще проверява XML документа.

От своя страна, **XBRL** представлява маркиращ език, базиран на XML, който има специализирано приложение в областта на финансовото отчетане. XBRL може да се определи като стандартизиран дигитален инструмент, който изготвя, представя, публикува, извлича и обменя финансова и нефинансова информация от отчетите на предприятията.

Функционалностите които предоставя XBRL позволяват на всяко предприятие да се възползва от „разширяемостта“, която предоставя като стандарт XBRL. Тя позволява да се създават и разпределят по различен начин маркерите или таговете, така че да се удовлетворят специфични изисквания и нужди на потребителите на информацията. В същото време разширяемостта не може да доведе до загуба на данни. Напротив, финансовата и нефинансовата информация са добре защитени от унищожаване от техническа гледна точка и същевременно с помощта на съществуващите интерактивни тагове (Yoon & Ciganek, 2011) е възможно да се използват едновременно от различни потребители, в различни аспекти и то без да се нарушават целостта и достоверността на информацията.

Както беше посочено по-горе, от техническа гледна точка в основата на XBRL като компютърен език е залегнала и се прилага **XBRL Спецификация версия 2.1**. (първоначално публикувана през 2003 г.). Чрез нея се дефинират общоприетата Рамка и градивните елементи на XBRL: образци на документи (XBRL Instances) и таксономии (XBRL Taxonomies).

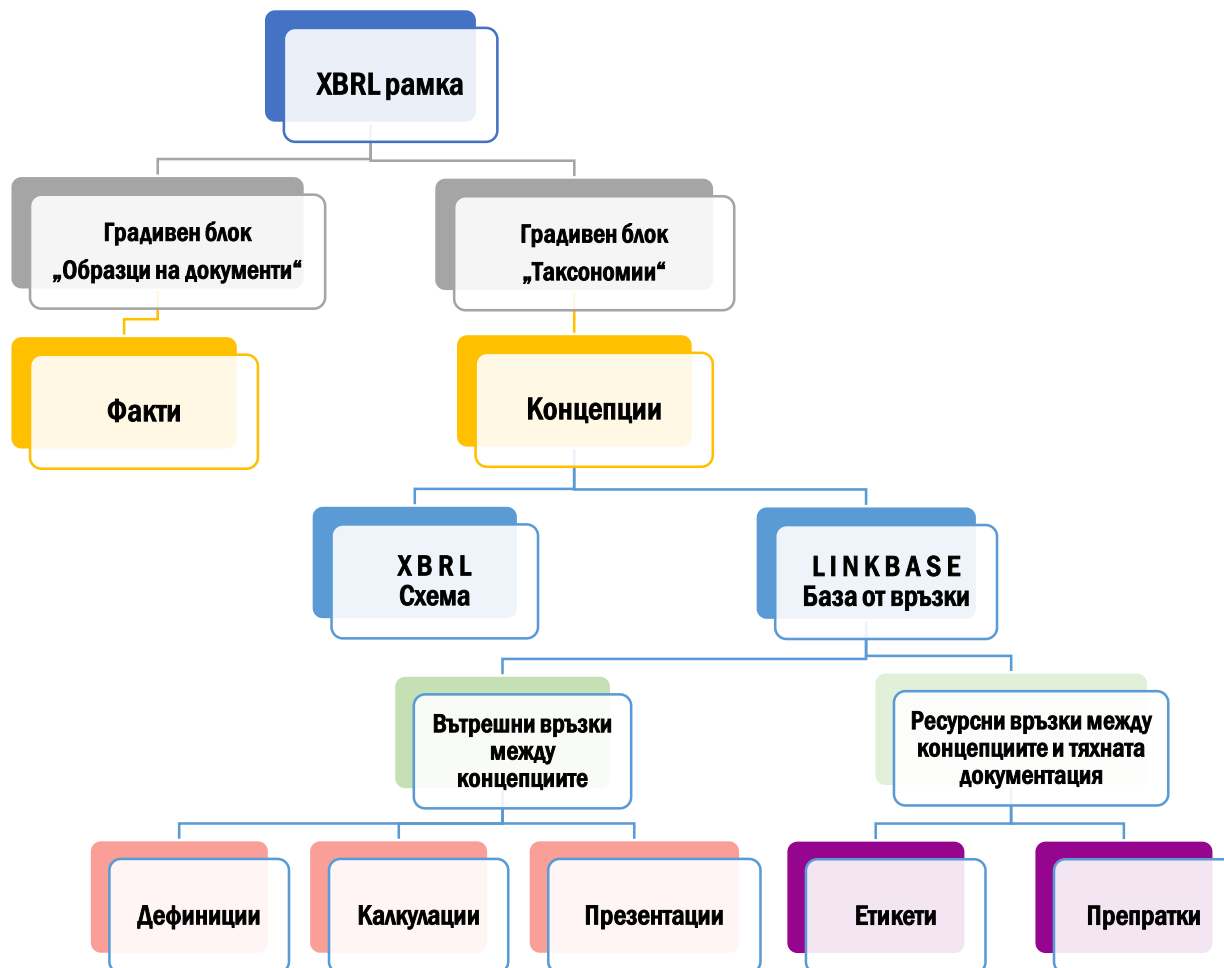
**XBRL рамката** дефинира правилата, реда и зависимостите при които даден „факт“, който се намира в градивния блок от образци на документи следва да бъде стойностно признат и да комуникира със строго дефинирана „концепция“ за отчитане от градивния блок на таксономииите. Оттук следва логическия извод, че градивният блок от образци на документи (XBRL Instances) съдържа фактите, които са обект на отчитане, докато градивният блок на таксономииите (XBRL Taxonomies) включва определенията и точното съдържание на концепциите<sup>2</sup> чрез които надеждно и ефективно се намират, извличат и тълкуват тези факти.

**Таксономията** от теоретична гледна точка представлява наука за класификацията. Класификационните схеми или модели се формулират и създават в зависимост от поставените цели. В настоящия контекст, целта на разработването на XBRL таксономията е да се създаде класификационна схема на информацията (Vasal & Srivastava, 2002), създавана в/от дейността на предприятията, която да се използва за създаването на една широкообхватна

---

<sup>2</sup> В условията на XBRL под „концепция“ следва да се разбира конкретен отчетен термин. Всеки термин се състои от конкретно наименование и тип. Типът определя характеристиките на данните (числа, букви, символи), които са допустими и разрешени за фактите, които се измерват и регистрират от съответната концепция.

бизнес отчетност, необходима както на вътрешните, така и на външните потребители на информация. През целия период на своето съществуване XBRL неизменно се развива в контекста на правилото, че потребителите се нуждаят да разберат бизнес информацията (Маринова & Атанасов, 2012).



Фигура 1. Структура на XBRL-рамката

В по-тесен аспект, на ниво XBRL спецификация, таксономията се състои от XML Schema и Linkbase. XML Schema е известна още като Taxonomy Schema и описва структурата на самия XML документ. Нейната основна цел е да предостави и да опише дефинициите на отделните градивни блокове на XML документа, а именно:

- ☑ елементите и атрибутите, които могат да се съдържат в даден документ;
- ☑ броят и подредеността на дъщерните елементи в даден документ;
- ☑ типовете данни на всеки един елемент и атрибут от документа;
- ☑ стойностите по подразбиране и/или фиксираните стойности за елементите и атрибутите в документа.

Linkbase от своя страна представлява базата от разширени връзки в дадена таксономия, която допълва и обяснява значението на всяка концепция (значението на всеки отчетен термин), а също така дефинира взаимоотношенията между термините (т.нар. дефиниции, презентации и калкулации) и взаимоотношенията между всеки един термин и съпътстващата го документация (т.нар. етикети и препратки).

**Образците на документи** (Instance documents) се състоят от т.нар. факти, които съдържат действителните стойности на дефинираните в таксономията отчетни термини. Освен конкретната стойност на даден факт, всеки образец на документ предоставя и описателна информация, която е необходимо за осигуряване на правилното разбиране и тълкуване на стойността на дадения факт. XBRL позволява един образец на документ да се поддържа от една или няколко таксономии. Също така и таксономиите могат да бъдат взаимосвързани, разширявани и модифицирани по различни начини. Съвкупността от свързани таксономии е прието да се нарича „Откриваем набор от таксономии“ (Discoverable Taxonomy Set, DTS). Например, откриваем набор от таксономии представлява „Финансовото отчитане на търговските и промишлени компании, прилагащи US GAAP“, тъй като съдържа общоприети счетоводни принципи които са взаимосвързани и приложими от търговските и промишлени компании в САЩ (XBRL, 2013). Съществуването на DTS в посочения икономически сектор позволява на предприятията да обменят помежду си финансово-счетоводна информация, финансови, нефинансови и бизнес отчети чрез използваните от тях XBRL-съвместими софтуерни приложения.

#### **4. Ключови характеристики и особености на XBRL в областта на финансовото отчитане**

Една от основните цели на XBRL е да превърне финансовото отчитане в точно и ефективно за всички заинтересовани страни. Затова често в теорията и практиката XBRL стандартът се нарича „бар кодът в отчетността“. Дигиталното финансово отчитане позволява уникални тагове (маркери) за всяко предприятие да бъдат обвързани с определени отчетни факти като по този начин се осигуряват възможности на:

☑ съставителите на финансовите отчети и ръководителите на предприятията да разполагат с абсолютната увереност, че информацията във финансовите им отчети е висококачествена, точна и прецизна, и на теория е пълноценна за потребителите при вземането на правилни и целесъобразни решения;

☑ потребителите да използват финансово-счетоводната и бизнес информация по начини, които най-добре отговарят на техните нужди и изисквания, включително чрез използването на различни визуални стилове на отчетите, различни езици и отчетни валути;



☑ потребителите да тестват и проверяват отчетите чрез използването на цялостен набор от логически, финансови, счетоводни и общи бизнес правила с цел откриване и елиминиране на евентуални грешки;

☑ потребителите да бъдат уверени, че предоставените им отчетни данни съответстват на набора от предварително определени дефиниции и правила за създаването на тази счетоводна или друга търговска и корпоративна информация.

Изчерпателните дефиниции, точните и уникалните тагове позволяват изготвянето, валидирането, публикуването, трансферирането, потреблението и анализът на финансова, счетоводна и бизнес информация от всякакъв вид. Съществено предимство на XBRL отчетите е, че обобщената информация, която се съдържа в тях е напълно взаимозаменяема между различните информационни системи на отделни предприятия. Единственото условие обаче е специализираните софтуери на предприятията да бъдат XBRL-съвместими. Това предимство на XBRL осигурява съществени ползи като създава условия за свободен обмен на информация в цяла отчетна верига от предприятия.

В специализирана счетоводна и бизнес литература са изведени и обобщени цял набор от характеристики на XBRL. Сред значимите белези и особености на XBRL категорично могат да се отнесат:

☑ **Изчистени и ясни дефиниции** – с помощта на градивния блок на таксономииите, XBRL позволява създаването на надеждни и достоверни дефиниции на отчетните термини, които могат да се прилагат многократно в процеса на финансово и бизнес отчитане. XBRL не ограничава своите потребители с видовете информация, която да дефинират, тъй като това е език, който може да се използва и разширява според нуждите на индивидуалните му ползватели. Същевременно тази „разширяемост“ в определени граници е изяснена и утвърдена като изисквания и норми, утвърдени от различните регулаторни и стандартизиращи органи на национално и наднационално ниво.

☑ **Проверимост на правилата от страна на предприятията** – XBRL позволява на потребителите да създадат правила и дефиниции, които могат да бъдат проверени и отчетени реално. Тези правила могат да бъдат логически и/или математически и да се използват успешно в следните насоки: откриване на информация с лошо качество или такава, която съдържа в себе си технически и системни грешки и недопускането ѝ до крайните потребители; откриване на съмнителна или неточна информация и нейното своевременно проследяване и коригиране; автоматично генериране на финансови съотношения и ключови бизнес показатели, добавящи стойност за предприятието;

☑ **Многоезична техническа поддръжка** – XBRL позволява таксономииите да бъдат подготвени и описани на толкова езици, колкото са необходими за потребителите. Отчетните термини и дефиниции е възможно да

бъдат добавяни от потребителите на съответните езици, които използват. Следователно технически е възможно един и същи набор от финансови отчети да се генерира едновременно на няколко езика, което например е голямо предимство за мултинационалните корпорации.

### **5. Участници в системата за дигитално финансово отчитане**

Новите дигитални технологии се разработват в отговор на идентифицираните и дългосрочно установилите се във времето комуникационни затруднения и бариери между съставителите и потребителите на финансовите отчети. Дигиталното финансово отчитане се появи именно заради необходимостта от подобряването на комуникацията между участниците в процеса на бизнес отчитане и елиминирането на информационната асиметрия между тях. Едно от реално работещите и разпростиращи се в международен план дигитално решение е XBRL. Концепцията, която е залегнала в недрата на XBRL го превръща в един от най-успешните, потребителски ориентирани инструменти или подходи за поставянето на счетоводството и финансовата отчетност на предприятията на „релсите на дигитализацията“.

XBRL като стандарт и като система за създаване на финансова, нефинансова и обща бизнес информация е ориентиран да удовлетворява широк кръг от потребители, които спрямо границите и възможностите за въздействие от страна на предприятието могат да се дефинират в две групи, а именно:

☑ вътрешна потребителска група (вътрешни участници) – към тази група от потребители се причисляват ръководството на предприятието, счетоводните кадри, вътрешните финансови контролори, работниците и служителите на предприятието като цяло;

☑ външна потребителска група (външни участници) – обхваща софтуерните разработчици, външните независими одитори, регулаторните органи и Централните банки, стандартизиращите органи (професионални организации), настоящите и потенциалните инвеститори (акционери), кредиторите, бизнес партньорите, независимите финансови анализатори, образователните и академичните среди, както и всички други заинтересовани лица.

### **6. Приложение на XBRL в счетоводството, финансовото отчитане, финансовия одит и анализа на финансовите отчети на предприятията**

Както беше подчертано, публикуването и обмяната на информацията от XBRL дигиталните отчети е драстично улеснено и оптимизирано с помощта на използваните тагове (маркери), които предоставят възможности за трансфер в реално време на данни между различни софтуерни приложения, независимо от софтуерните формати и компютърните платформи. В областта на счетоводната отчетност, XBRL е ценен дигитален инструмент,

който облекчава и улеснява съществено процесът на изготвяне на финансови отчети. Оперативната счетоводна работа на етапите на годишно счетоводно приключване и съставяне на финансовите отчети се съкращава многократно, тъй като XBRL изисква и същевременно предоставя възможността счетоводната информация да бъде въведена в софтуерното приложение само веднъж. Оттук произлиза и още едно предимство и полза за счетоводни кадри – минимизиране на рисковете от допускане на счетоводни грешки от технически характер.

Счетоводната, финансовата и нефинансовата информация, съдържащи се в XBRL отчетите, може да бъде надеждно и автоматично извлечена чрез приложения за финансови анализи, поддържащи XBRL. Тази автоматизация позволява да се повиши ефективността и ефикасността на **финансовия анализ** и спомага за вземането на адекватни и целесъобразни икономически решения от ръководството, инвеститорите и кредиторите на предприятията. И в същото време независимите финансови анализатори разполагат с „гаранции“, че обобщената информация, която използват като ресурс за анализ и взимане на целесъобразни решения е вярна, точна, достоверна, уместна, надеждна, сравнима и съпоставима.

От позициите на дипломираните експерт-счетоводители, независимия финансов одит на финансовите отчети на предприятията, изготвени чрез XBRL също притежава своите особености. Качественият финансов одит на финансовите отчети обикновено е свързан с влагане на повече време и разходи за труд на одиторите, и въпреки това съществуват и рискове от допускане на грешки (дори и минимални). XBRL представлява едно от най-значимите съвременни решения за постигане на ефикасен финансов одит, но независимо от това емпиричните изследвания все още показват, че сред одиторите не е достатъчно популярен и съответно степента на познанията на одиторите в областта на XBRL са ограничени и са на ниско ниво. Практически XBRL въздейства позитивно върху стандартната одиторска работа като оптимизира редица трудоемките и времеемки тестове. Ограниченото приложение на XBRL в одиторската работа поставя и редица въпроси относно прилагането на презумпцията за вярно и честно представяне, изразяването на мнение и увереност относно дигитално създадените и одитираните данни, необходимостта от въвеждане на допълнителни процедури и отпадането на част от съществуващите процедури, промени в преценките за същественост, възприемане на XBRL като елемент на вътрешния финансов контрол върху счетоводството и финансовата отчетност, създаване на нов одиторски ангажимент по отношение на XBRL и други.

По отношение на независимия финансов одит като цяло е установено емпирично (Shan & Troshani, 2014), че XBRL редуцира разходите на предприятията за одиторски услуги, значително повишава достоверността и на-

деждността на финансовите отчети, създава условия за превръщането на финансовия одит в текущ и непрекъснат процес, осъществяван непосредствено след процеса на текущо счетоводно отчитане.

## 7. Заключение

XBRL е съвременен дигитален инструмент във финансовото и бизнес отчитане на предприятията, който заменя хартиените носители на финансовите отчети с дигитални финансови отчети. Освен променената форма на отчетите, XBRL предизвиква позитивни промени в геометрична прогресия по отношение на точността, ефективността, сигурността и полезността на информацията, съдържаща се в корпоративните отчети. Бъдещите тенденции са XBRL да се прилага много по-широко в дейността на счетоводителите, вътрешните и външните одитори, финансовите анализатори, ръководителите на предприятията и да се налага нормативно като задължителен стандарт от определени категории предприятия.

### Използвани източници

- Маринова, Р., Атанасов, А. (2012). Приложението на новия формат за електронна отчетност XBRL като предпоставка за устойчиво развитие, *Управление и устойчиво развитие*, С., 2012.
- Extensible Business Reporting Language (XBRL) 2.0 Specification, 2001, <http://www.xbrl.org/tr/2001/xbrl-2001-12-14.doc>
- Extensible Business Reporting Language (XBRL) 2.1. Recommendation 31 December 2003 with errata corrections to 20 February 2013, <<http://www.xbrl.org/Specification/XBRL-2.1/REC-2003-12-31/XBRL-2.1-REC-2003-12-31+corrected-errata-2013-02-20.html>>
- Phillip, K. (2006). XBRL: Origins, implementation and acceptance, *RIT Scholar Works*, <http://scholarworks.rit.edu/article/1626>
- Yoon, H., Zo, H., Ciganek, A. (2011). Does XBRL adoption reduce information asymmetry? *Journal of Business Research*, Vol. 64, 157–163.
- Yuan George Shan, Indrit Troshani (2014). Does XBRL Benefit Financial Statement Auditing? *Journal of Computer Information Systems*, 2014, 18.
- Vasal, V., Srivastava, R. (2002). eXtensible Business Reporting Language (XBRL) – The Digital Language of Business: An Indian Perspective, *Indian Accounting Review*, Vol. 6, No. 1, 14.
- XBRL, What is the History of XBRL? <http://xbrleducation.com/edu/history.htm>, информацията е извлечена на 09.09.2021 г.

# ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА СЪВРЕМЕННИЯ ВЪТРЕШЕН ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Дияна Иванова<sup>1</sup>

**Резюме:** *В публичния сектор у нас успоредно с развитието на системите за финансово управление и контрол все повече се развива и утвърждава вътрешният одит като част от управлението на публичните средства и дейности. В рамките на настоящата разработка е поставен акцент върху практически аспекти от вътрешния одит, разгледани са тяхното състояние и развитие през последното десетилетие, с оглед на непрекъснатата необходимост от усъвършенстване на контролната практика, в условията на динамичната среда, в която съвременният публичен сектор функционира.*

**Ключови думи:** *публичен сектор, вътрешен контрол, вътрешен одит*  
**JEL:** H83

## PRACTICAL ASPECTS OF MODERN INTERNAL AUDIT IN THE PUBLIC SECTOR IN BULGARIA

Head Assist. Prof. Diyana Ivanova, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** *With the evolution of financial management and control systems in the public sector in our country, internal audit has been increasingly accepted as part of the management of public funds and activities. In this light, the paper highlights practical aspects of internal audit, their characteristics and evolution over the last decade, in the context of the continuous need to improve control practice in the dynamic environment the modern public sector operates in.*

**Key words:** *public sector, internal control, internal audit*  
**JEL:** H83

### Въведение

Контролът върху публичните средства и дейности, като част от публичния мениджмънт е обективна необходимост и неговите място, роля и значение за доброто финансово управление са безспорни, предвид потребността от защита на публичните финансови интереси. Постигането на финансова стабилност и дългосрочна устойчивост на публичните финанси обуславя необходимостта от прилагане на работещи и ефективни инструменти, които да подпомогнат постигането на организационните цели в съответствие с целите на провежданата държавна политика. Ефективният контрол на ниво организация създава условия за устойчивост при функционирането

---

<sup>1</sup> d.ivanova@uni-svishtov.bg, СА „Д. А. Ценов“

<sup>2</sup> d.ivanova@uni-svishtov.bg, D. A. Tsenov Academy of Economics

и развитието на организациите от публичния сектор. В контролната практика на публичния сектор у нас вътрешният контрол се осъществява посредством т.нар. *Системи за финансово управление и контрол* (Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор), базирани на концептуалната логика на международната рамка за вътрешен контрол „COSO“ („Internal Control – Integrated Framework“).

Съгласно Закона за вътрешния одит в публичния сектор (ЗВОПС), ръководителите на организациите от публичния сектор носят отговорност за изграждането и функционирането на адекватни и ефективни системи за финансово управление и контрол (СФУК), като за целта се подпомагат от вътрешния одит (Закон за вътрешния одит в публичния сектор, 2019, чл. 2). Той се осъществява съгласно Международните стандарти за професионалната практика по вътрешен одит (The Institute of Internal Auditors, 2017) и Етичния кодекс на вътрешните одитори (The Institute of Internal Auditors, 2000). Вътрешният одит помага на организациите от публичния сектор да постигат специфичните си стратегически и оперативни цели, чрез прилагане на систематичен и дисциплиниран подход за оценка и подобряване ефективността на процесите по управлението на риска, контрола и управлението (Закон за вътрешния одит в публичния сектор, 2019, чл. 3-4).

В рамките на настоящата разработка вниманието е насочено към одитните ангажименти, изпълнявани от вътрешните одитори в сектора с оглед на данните в консолидирания годишен доклад на Министерство на финансите за 2020 г., които показват, че изпълнените одитни ангажименти бележат спад в сравнение с предходните две години и че се наблюдава нарастване на относителния дял на одитните ангажименти за консултиране спрямо общия брой изпълнени одитни ангажименти (Консолидиран годишен доклад за състоянието на вътрешния контрол в публичния сектор в Република България за 2020 г., 2021). Коментиранията в доклада случаи на изменения в утвърдения годишен план за дейността по вътрешен одит поради възлагане от ръководството на непланирани ангажименти и на неизпълнение на планирани ангажименти за увереност поради възложени ангажименти за консултиране, също насочват вниманието към този аспект от вътрешния одит. С цел да се установи дали редуцираният брой изпълнени одитни ангажименти в сектора е изключение или съществува трайна тенденция в тази посока, както и дали се измества фокусът от основната одитна дейност към ангажиментите за консултиране, са анализирани структурата и динамиката на броя изпълнени одитните ангажименти (общо и по отделни видове) за десетгодишен период (2011-2020 г.). Като информационен източник са използвани консолидираните годишни доклади за вътрешния контрол на Министерството за финансите за периода 2011-2020 г.

Вътрешният одит, като част от финансовото управление и контрол в организациите от публичния сектор, чието предназначение е да носи полза и да подобрява дейността им, се осъществява посредством изпълнение на

два вида ангажименти – ангажименти за даване на увереност и ангажименти за консултиране. (Закон за вътрешния одит в публичния сектор, 2019, чл. 6-8)). Първият вид ангажименти по своята същност представлява предоставяне на обективна оценка на доказателства от одитора с цел да се предостави независимо мнение или извод относно процес, система или друг обект на одита, като целта и обхватът на всеки ангажимент за даване на увереност се определят от ръководителя на вътрешния одит. (Закон за вътрешния одит в публичния сектор, 2019, чл. 7). Регламентираните в ЗВОПС видове одитни ангажименти за даване на увереност на ръководството се различават по своята цел, обхват и технология на извършване. Те могат да бъдат одит на системите, одит на съответствието, одит на изпълнението, финансов одит, одит на информационните системи и технологии и преглед на състоянието. (Наръчник за вътрешен одит, МФ, с. 14-15). Вторият вид ангажименти се изразяват в даване на съвет, мнение, обучение и други, предназначени да подобряват процесите на управление на риска и контрола, без вътрешният одитор да поема управленска отговорност за това. Те се извършват по инициатива на ръководителя на организацията и техните цел и обхват се определят съвместно с него (Закон за вътрешния одит в публичния сектор, 2019, чл. 8). Одитните ангажименти за консултиране следва да се извършват в съответствие с Международните стандарти за професионалната практика по вътрешен одит, при спазване на следните изисквания: първо, да добавят стойност; второ, да не накърняват независимостта и обективността на дейността по вътрешен одит; трето, да бъдат съгласувани с ръководството на организацията (Наръчник за вътрешен одит, МФ, с. 14-15).

Данните от консолидираните годишни доклади на МФ относно броя на изпълнените одитни ангажименти в рамките на докладвалите организации за последните десет години (общо и по отделни видове) са обобщени и представени в Таблица 1 (кол.1-5) (Консолидирани годишни доклади за състоянието на вътрешния контрол в публичния сектор в България за периода 2011-2020 г) (Вж. Табл. 1.).

Проследяването в хронология на съотношението между броя изпълнени одитни ангажименти и броя докладвали организации показва, че през първата половина на периода изменение в броя изпълнени одитни ангажименти в отрицателна посока се наблюдава само през 2015 г. спрямо 2014 г., т. е. намаляването на изпълнените ангажименти е по-скоро изключение, отколкото системно проявяващо се. Същевременно през втората половина на периода – в три от годините се наблюдава динамика в отрицателна посока на броя изпълнени одитни ангажименти спрямо предходната година. Вътрешните одитори в 139-те организации от публичния сектор, представили годишни доклади за дейността по вътрешен одит, са изпълнили през 2016 г. общо 1886 одитни ангажимента. През 2017 г. в анализирания общо 140 годишни доклада за дейността по вътрешен одит, е докладвано за изпълнени

1772 одитни ангажимента. Отново спад в броя изпълнени одитни ангажименти се наблюдава през 2018 г. спрямо 2017 г. – 1672 ангажимента са изпълнени в 137 организации. Сходна е ситуацията и през последната година от периода, през която 1573 одитни ангажимента са изпълнени от 138 докладвали организации, което е по-малко от 2019 г., през която вътрешните одитори в 135 организации са изпълнили 1662 одитни ангажимента. Тези данни показват, че изпълняваните одитни ангажименти, проследени на верижна база, бележат спад и техният брой значително се редуцира на фона на незначителни и колебливи изменения в броя на докладвалите организации, информацията от които се обобщава в годишните консолидирани доклади на МФ.

*Таблица 1. Изпълнени одитни ангажименти (общо и по отделни видове) за периода 2011-2020 г.*

Година	Брой докладвали организации	Одитни ангажименти, в т. ч:		Общо одитни ангажименти (бр.)	Бр. изпълнени одитни ангажименти (общо)/бр. докладвали организации	Бр. изпълнени одитни ангажименти за даване на увереност/бр. докладвали организации	Бр. изпълнени одитни ангажименти за консултиране/бр. докладвали организации
		Одитни ангажименти за даване на увереност (бр.)	Одитни ангажименти за консултиране (бр.)				
1	2	3	4	5	6	7	8
2011	169	1237	564	1801	11	7	4
2012	144	1216	685	1901	13	8	5
2013	133	1219	659	1878	14	9	5
2014	135	1268	649	1917	14	9	5
2015	140	1207	558	1765	13	9	4
2016	139	1227	659	1886	14	9	5
2017	140	1094	678	1772	13	8	5
2018	137	959	713	1672	12	7	5
2019	135	955	707	1662	12	7	5
2020	138	829	744	1573	11	6	5

*Източник: Консолидирани годишни доклади за състоянието на вътрешния контрол за периода 2011 – 2020 г., публикувани чрез Информационната система за финансово управление и контрол и вътрешен одит при Министерство на финансите*

Детайлизирането на анализа и проследяването на динамиката по отделни видове одитни ангажименти насочва вниманието към начина по който се отразява изменението в броя изпълнени ангажименти за даване на увереност и ангажименти за консултиране върху динамиката на общия брой изпълнени одитни ангажименти. През първата половина от разглеждания десетгодишен период при изпълнените одитни ангажименти за увереност наблюдаваните изменения са в положителна посока. Те бележат ръст през 2012 г. и 2013 г. като достигнатият максимален брой изпълнени одитни ангажименти за увереност средно от една организация за година се запазва до края на първата половина на десетгодишния период.



През втората половина от периода динамиката при одитните ангажменти за даване на увереност е различна. С изключение на 2019 г. в рамките на която изменение спрямо 2018 г. не се наблюдава, през останалите години изменението е отрицателно. Това показва, че изпълнените одитни ангажменти за даване на увереност през втората половина на периода, проследени на верижна база категорично намаляват. Не такава е динамиката на изпълнените одитни ангажменти за консултиране. При тях отрицателно изменение в броя изпълнявани ангажменти за целия десетгодишен период се наблюдава само през 2015 г. спрямо 2014 г. През 2016 г. те бележат ръст и достигнатото ниво се запазва през останалите години от периода.

Анализът на структурата на изпълнените одитни ангажменти за десетгодишния период показва, че относителният дял на изпълнените одитни ангажменти за консултиране става все по-значителен (виж Фигура 1).



Фигура 1. Относителни дялове на изпълнените одитни ангажменти за даване на увереност и одитни ангажменти за консултиране

През първата половина на периода относителният дял на изпълнените одитни ангажменти не намалява под 63,97%, а относителният дял на изпълнените ангажменти за консултиране не надвишава 36,03%. През втората половина на периода обаче относителният дял на изпълнените одитни ангажменти за увереност бележи спад и от 65,06% през 2016 г. достига до 52,70% през 2020 г. Респективно изпълнените одитни ангажменти за консултиране нарастват от 34,94% през 2016 г. до 47,30% през 2020 г. В началото на периода приблизително две трети от изпълняваните ангажменти са за даване на увереност, в края на периода разликата между относителните дялове на двата вида одитни ангажменти е 5,4%.

Въз основа на казаното дотук, могат да бъдат направени следните **обобщаващи изводи**:

➤ броят на изпълнените одитни ангажменти от вътрешните одитори в сектора за последните пет години от наблюдавания десетгодишен период бележи спад. Анализът на тяхната динамика по видове одитни ангажменти показва, че този спад е в резултат на намаляващия брой изпълнени одитни ангажменти за даване на увереност. За същия период при изпълнените одитни ангажменти за консултиране не се наблюдават съществени изменения. Този факт в комбинация с намаляващия брой изпълнени ангажменти за увереност, им дава все по-висок относителен дял през годините, изчислен на база общ годишен брой изпълнени одитни ангажменти. Така относителните дялове на двата вида ангажмента през последната година от периода са с незначителна разлика помежду си, което се дължи на отрицателната динамика, която се наблюдава в броя изпълнени одитни ангажменти за увереност.

➤ като основна причина за неизпълнение на одитни ангажменти за увереност през 2020 г., в консолидирания доклад на МФ, на база получената от докладите на организациите информация, са посочени безпрецедентната здравна криза и възлагането на непланирани одитни ангажменти за консултиране (Консолидиран годишен доклад за състоянието на вътрешния контрол в публичния сектор в Република България за 2020 г., 2021). Безспорно възлагането от ръководството на голям брой ангажменти, които са за сметка на ангажменти, планирани на база оценка на риска, съдържа в себе си опасността да останат извън обхвата на одитната дейност ключови и високорискови области, както и застрашава независимостта на вътрешния одит. Но предвид слабите и колебливи изменения в динамиката на изпълнените одитни ангажменти за консултиране и по-силно изразената динамика в отрицателна посока на изпълнените одитни ангажменти за увереност, и то не само в годината, белязана от здравната криза, е налице е потребност от по-детайлно проучване и на другите възможни причини за все по-редуцираният се обем на основната одитна дейност.

➤ намаляващият брой изпълнени одитни ангажменти за увереност може да е резултат от влиянието на положителни фактори (прилагане на функционален или комбиниран подход при планирането и по-ефективно използване на ресурсите, респ. обективна необходимост от по-малък брой планирани ангажменти за увереност), но може и да е резултат от влиянието и на други отрицателни фактори, освен здравната криза и възлагането на непланирани ангажменти от ръководството (проблеми при планирането и оценката на риска, ограничени ресурси, липса на квалифицирани кадри и др.). Обективната оценка и анализ на причините за отчетената динамика, както и идентифицирането на съпътстващите рискове, които пораждаат, биха били основа за успешното управление и поддържането в приемливи граници на тези рискове на конкретните нива на разпореждане с бюджет, на които са

идентифицирани като потенциални рискове или вече са се проявили като такива;

➤ информацията за одитните ангажменти, генерирана в хода на процеса на годишно докладване на състоянието на вътрешния контрол и вътрешния одит в публичния сектор, позволява по-детайлен анализ не само на изпълнените ангажменти по видове, но и на другите изследвани чрез въпросника за оценка на вътрешния одит показатели, включени в раздел „Изпълнение на одитни ангажменти“, а именно: *планирани одитни ангажменти за увереност, изпълнени одитни ангажменти за увереност, в т.ч. изпълнени извънпланови одитни ангажменти за увереност*. Определените на тази основа *изпълнени планови одитни ангажменти за увереност* и *неизпълнени планови одитни ангажменти за увереност* и техният анализ също биха подпомогнали комплексното изследване на динамиката и структурата на одитните ангажменти. В рамките на въпросника за оценка на одитната дейност идентични показатели се изследват и за одитните ангажменти за консултиране. Тази информация дава възможност за анализ на вътрешно-груповата динамика, която се наблюдава при всеки от двата вида ангажменти, както и възможност за изследване на връзката и зависимостта между групите, обособени към двата вида ангажменти. Разполагайки с обобщената информация за сектора, анализът на тези данни и представянето на получените резултати в консолидираните доклади би дало допълнителна информация за аспект, който е важен за две ключови области от практиката по вътрешен одит – независимостта на вътрешните одитори и обхващането приоритетно на ключови и високорискови области от дейността на организациите;

➤ автоматизирането на процеса по годишно докладване на състоянието на вътрешния контрол и вътрешния одит, попълването на въпросниците за оценка на вътрешния контрол и дейността по вътрешен одит в указаните електронни формати и формирането на единна база данни, дава множество възможности за изследване, обобщаване, анализ и оценка на различни аспекти както от вътрешния контрол, така и от вътрешния одит като важна част от него. Извършването на подробен анализ и оценка на база информацията от годишните доклади за дейността по вътрешен одит, не би изисквало допълнителни ресурси (времеви, човешки, финансови), а би дало допълнителни възможности за конкретизиране на насоките за подобряване ефективността на вътрешния одит като важна част от съвременната парадигма на актуалния модел за вътрешен контрол в публичния сектор у нас.

**В заключение** от казаното дотук може да се обобщи, че анализът и оценката на различни аспекти и разрези от дейността по вътрешен одит позволява своевременно идентифициране на слабите страни на контролната практика, както и идентифициране на рисковете, които застрашават постигането на търсения резултат от извършването на одитните ангажменти за

даване увереност на ръководството и за консултиране. Това от своя страна създава условия за селектиране и прилагане на подходящ инструментариум, който не би позволил мултиплициране на потенциалните негативни ефекти и би създал необходимата среда за усъвършенстване и подобряване качеството на дейността по вътрешен одит, посредством която вътрешния одит като част от вътрешния контрол, добавя стойност и помага на организациите да постигат своите цели.

### **Използвана литература**

- The Institute of Internal Auditors . (2017). *Международни стандарти за професионалната практика по вътрешен одит.*
- The Institute of Internal Auditors. (2000). *Code of Ethics.*
- Закон за вътрешния одит в публичния сектор.* (н.д.). Обн. ДВ. бр.21 от 10 Март 2006г., изм. и доп. ДВ. бр.13 от 12 Февруари 2019г.
- (н.д.). *Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор.* обн. ДВ бр.21 от 10 март 2006 г., изм. ДВ, бр. 13 от 12 февруари 2019 г.
- (2021). *Консолидиран годишен доклад за състоянието на вътрешния контрол в публичния сектор в Република България за 2020 г.* София: Министерство на финансите.
- (н.д.). *Консолидирани годишни доклади за състоянието на вътрешния контрол в публичния сектор в България за периода 2011-2020 г.* София: МФ.
- Наръчник за вътрешен одит.* (2020). София: Министерство на финансите.

# ИЗМЕРВАНЕ НА ДЕМОГРАФСКОТО ОСТАРЯВАНЕ И ДЪЛГОЛЕТИЕТО

Гл. ас. д-р Камелия Лилова<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада е направено сравнение на три групи взаимно допълващи се измерители на демографското остаряване. Те са лесно изчислими и интерпретируеми и дават възможност за оценяване на процеса на остаряване на населението от различни гледни точки.

**Ключови думи:** остаряване на населението, показатели за остаряване, моментум, демографски потенциал, дълголетие на населението

**JEL:** J10, J19

## MEASURING DEMOGRAPHIC AGEING AND LONGEVITY

Head Assist. Prof. Kamellia Lillova, PhD<sup>2</sup>

**Abstract:** Three groups of measures of demographic aging were compared in this paper. These measures are easy to calculate and interpret. They complement each other and make it possible to evaluate the process from different perspectives.

**Key words:** population ageing, indicators for ageing, momentum, demographic potential, population longevity

**JEL:** J10, J19

### 1. Въведение

Остаряването на населението е явление, засягащо почти всички страни в света. То е закономерен резултат от смяната на типа на възпроизводство по време на демографския преход и се изразява в постепенно нарастване на броя и относителния дял на възрастните и старите хора. Това нарастване обикновено е съпътствано от намаляване на относителния дял на младите хора (Преса, 2006; United Nations, 2001; Kinsella, 2005). Намаляването на раждаемостта и увеличаването на продължителността на живота са довели до нарастване на броя и относителния дял на възрастното население. Този процес се развива неравномерно в различните региони на света. Най-старо е населението на Европа и Северна Америка, но процесът се развива най-бързо в Източна Азия (Япония) (UN, 2019a, 2019a, 2020). В някои страни с много ниска раждаемост населението едновременно остарява и намалява (напр. Гърция, Италия, Унгария, Сърбия, Япония), като в част от тях

---

<sup>1</sup> clillova@yahoo.com, ksl@abv.bg, Институт за изследване на населението и човека, Българска академия на науките

<sup>2</sup> clillova@yahoo.com, ksl@abv.bg, Institute for Population and Human Studies, Bulgarian Academy of Sciences

процесът се подсилва от отрицателна нетна миграция (напр. в Румъния, България, Хърватия, Латвия, Албания, Италия) (Eurostat, 2021). Този глобален процес изправя обществата пред редица социално-икономически предизвикателства.

При изследване на демографското остаряване се използват различни статистико-демографски подходи, които преследват различни научно-изследователски и практически цели. Това определя различията в познавателните възможности на изчисляваните показатели. Ще разгледаме някои най-често използвани традиционни и по-нови показатели, които могат да се обобщят в следните групи: показатели, основаващи се на хронологична възраст и фиксирани възрастови граници (традиционни показатели); показатели, основаващи се на измерването на демографската инерция; показатели, които се основават на хронологична възраст и променлив възрастов праг на старостта (възрастовите граници зависят от фиксиран праг на продължителността на оставащия живот). Тези показатели е прието да се изчисляват, както за цялото население, така и по пол.

## **2. Показатели с фиксиран възрастов праг на старост (традиционни)**

Традиционните показатели за остаряване се основават на хронологична възраст и фиксирани възрастови граници на изследваните групи от хора. Европейската статистика определя следните граници: 0-14 години (млади в подтрудоспособна възраст), 15-64 години (възрастни в трудоспособна възраст), 65 и повече години (стари в надтрудоспособна възраст). Основни показатели в тази група са (United Nations, 2001):

а) Относителни дялове на броя на хората от трите широки възрастови групи (0-14), (15-64) и (65+) години от общото население.

б) Съотношения между широките възрастови групи:

- Коефициент на зависимост на лицата в извънтрудоспособна възраст от трудоспособното население. Той показва приблизително колко зависими са на издръжка от 100 независими лица. Изчислява се за цялата група на зависимите и двете подгрупи – млади-зависими и стари-зависими. Евростат изчислява варианти на показателите при три набора от възрастови групи: (0-14), (15-64), (65+); (0-19), (20-59), (60+); (0-19), (20-64), (65+) години. За първия вариант показателите са:

$(0-14)+(65+) / (15-64) \cdot 100$  – общ коефициент на зависимост,

$(0-14) / (15-64) \cdot 100$  – коефициент на зависимост на младите хора,

$(65+) / (15-64) \cdot 100$  – коефициент на зависимост на старите хора

Тези коефициенти са груби измерители на потенциалните потребности на зависимите хора от социална подкрепа.

- Индекс на остаряване – отношение между броя на старите и броя на младите:

$(65+) / (0-14) \cdot 100$

в) Относителен дял на най-старите (80+ или 85+) от общото население. Този показател има смисъл при анализиране остаряването на групата на старите хора (65+).

г) Коефициент на издръжка на най-старите от техните деца-родители:  $(85+) / (50-64) \cdot 100$

Този коефициент показва колко души на възраст 85 и повече години зависят от 100 души на възраст 50-64 години. Тези две групи условно се разглеждат като група на живите стари родители и група на техните пораснали деца.

г) Средна възраст. Средната аритметична се изчислява от населението на всички възрасти и поради това тя е приета за най-точен измерител (Христов, 2002).

д) Медианна възраст. Възрастта, при която половината от населението е по-младо, а другата половина – по-старо от нея, се използва най-често в международни сравнителни изследвания. Различията между нея и средната възраст е пренебрежимо малко в остарелите населения (Калоянов, 2001).

Представените дотук показатели се изчисляват при фиксирани граници на сравняваните възрастови групи, които не отчитат нарастването на продължителността на живота.

### **3. Показатели с променлив възрастов праг на старост**

Класическите показатели за остаряване не отчитат нарастващото дълголетие на хората. Подобряването на здравето и качеството на живота в развитите страни е довело до нарастване на продължителността на живота на всяка възраст и особено над 65 години. Това означава, че днес хората на възраст 65 години разполагат с повече години предстоящ живот от тези на същата възраст в миналото. Това е довело до преосмисляне на концепцията за старостта и разработване на нови показатели, които да отчитат нарастващото дълголетие. Разглеждат се две различни концепции за възраст на хората: „хронологична възраст“ - брой преживени години след раждане – и „перспективна възраст“ – възраст, която се коригира спрямо продължителността на оставащия живот от таблицата за смъртност за референтна година (Sanderson & Scherbov, 2005, 2007, 2008; Lutz., Sanderson & Scherbov, 2008). Втората концепция отчита подобренията в здравето и продължителността на живота. При нея долната граница на старостта зависи от определен горен праг на оставащата продължителност на живота според таблицата за смъртност. Райдър (Ryder, 1975) първи предлага старостта да започва, когато оставащата продължителност на живота е по-малка от 10 години. Сандерсон, Счербов и Луц, използвайки 15-годишен праг на оставащата продължителност на живота, предлагат модифицирани варианти на четири основни показателя (Sanderson & Scherbov, 2005, 2007, 2008; Lutz., Sanderson & Scherbov, 2008):

а) Перспективен относителен дял на старите хора<sup>3</sup> - относителен дял на населението, което има остатъчна продължителност на живота 15 или по-малко години. За изчисляване на този показател най-напред се определя долната възрастова граница на възрастовата група с 15 или по-малко години оставащ живот според съответната таблица за смъртност. След това за тази възрастова група се изчислява нейният относителен дял в общия брой на населението. Когато продължителността на живота във високите възрасти нараства, възрастовата граница на тази група се измества нагоре и нейният относителен дял намалява. Това означава, че при населения с нарастваща продължителност на живота във високите възрасти новият показател ще има по-ниски стойности от традиционния и ще показва по-бавен темп на остаряване.

б) Перспективен коефициент на зависимост в напреднала възраст<sup>4</sup>. Той се изчислява като отношение между броя на лицата с оставаща продължителност на живота 15 или по-малко години и броя на лицата на възраст 15 или повече години с оставаща продължителност на живота над 15 години.

в) Перспективна медианна възраст на населението<sup>5</sup>. Тя се изчислява като перспективна възраст, съответстваща на медианната възраст за референтна година.

г) Перспективна средна възраст (PARYL)<sup>6</sup>. Тя се измерва като претеглена средна аритметична на стойностите на средната продължителност на предстоящия живот по възраст с тегла - относителните дялове на лицата на всяка възраст. PARYL може да се тълкува и като среден жизнен потенциал на населението<sup>7</sup>.

Д'Албис и Колард прилагат алтернативна техника за измерване на остаряването на населението, която се основава на относителната възраст на всеки човек в населението и използва техники за оптимално групиране за определяне на отделните възрастови групи. Чрез нея се отстраняват някои недостатъци, свързани с използването на периодни таблици за смъртност и премащабирането на възрастите (d'Albis & Collard, 2013).

#### **4. Показатели, основаващи се концепцията за демографска инерция**

Съществува и друг подход, който дава кохортна перспектива на измерването на остаряването. Използва се концепцията на Кийфиц за „момен-

---

<sup>3</sup> Prop.RLE15 - - roportion of the population whith remainig life expectancy 15 years or less.

<sup>4</sup> POADR - prospective old-age dependancy ratio.

<sup>5</sup> PMA - prospective median age.

<sup>6</sup> PARYL - population average remaining years of life.

<sup>7</sup> Концепцията за жизнения потенциал е разработена от Херш (Hersch, 1948). Жизненият потенциал на едно лице и на отделни групи от населението се изследва детайлно в потенциалната демография (Филърозе, 1975; Русев & Сугарев, 2008).



тум“ („импулс“) на населението (Keyfitz, 1971). С тази концепция се обяснява природата на процеса на демографско остаряване и се измерва потенциалът за остаряване на населението (Rowland, 1996). Моментумът изразява „стремеж“ на населението да запази съществуващата тенденция на растеж или намаляване на своя размер и се проявя чрез съпротивлението на възрастовата структура. Той се изчислява, като се следва модела на Кийфиц (Keyfitz, 1971; Preston, Neuveline & Guillot, 2000):

1) От населението в даден момент се изчислява стационарно население, като достатъчно дълго време се поддържат постоянни текущият възрастов режим на смъртност (и миграция) и възрастовият режим на раждаемост на равнището на заместване, изчислен чрез пропорционално изменение на текущите повъзрасови коефициенти на раждаемост. По този начин се моделира придвижването на кохортите към все по-високи възрасти (остаряване на кохортите). Стационарното население може да се изчисли по-два начина: чрез проектиране по метода на кохортите или чрез математически изрази (Preston et al., 2000).

2) Изчислява се отношение (като абсолютна или относителна разлика) между размерите на стационарното население и началното население (моментум). Разликата между двете населения представлява потенциал за растеж (ако тя е положителна) или намаление (ако тя е отрицателна), който е резултат от придвижване на кохортите на реалното население нагоре по възрастовата пирамида. Тези кохорти са родени при различни възпроизводствени режими в миналото. Това означава, че моментумът измерва сумарно влиянието на миналите режими на раждаемост, смъртност и миграция върху текущата възрастова структура и остаряването на населението. Именно тези процеси в миналото са създали потенциала за растеж или намаление на възрастовите групи на населението в настоящето и затова моментумът е известен още като „потенциал на прираста на населението“ или „демографски потенциал“. Следователно моментумът е най-точният интегрален измерител на остаряването.

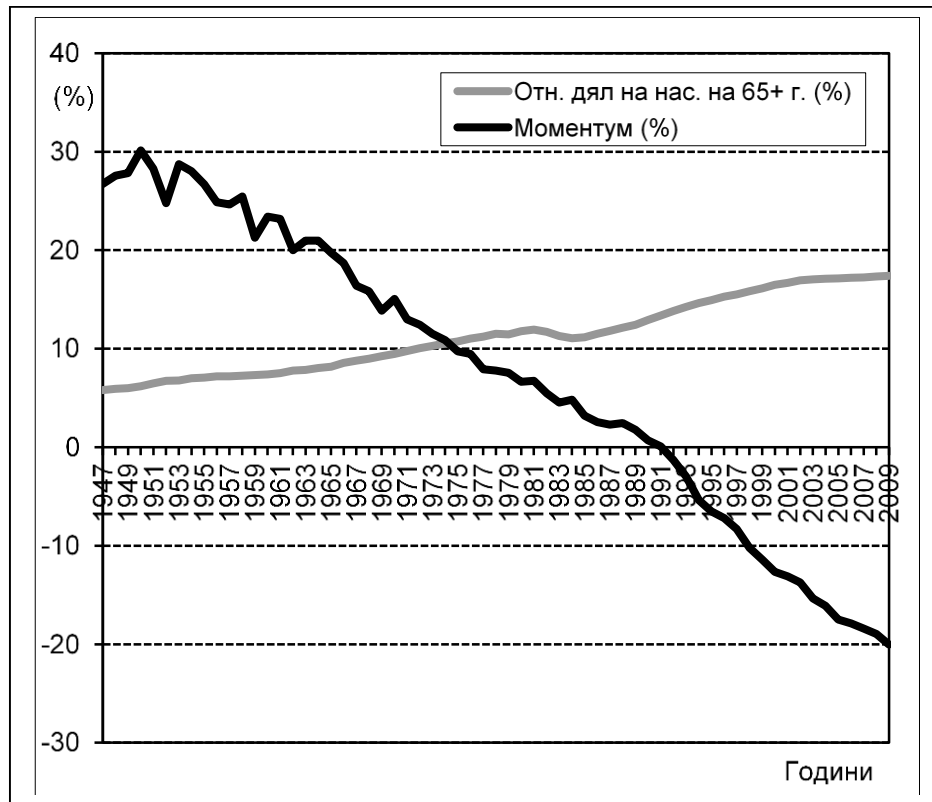
Процесът на демографско остаряване се съпровожда от намаляване на моментума. Намаляващ положителен моментум имат остаряващите населения в периода на демографския преход от висока раждаемост към ниска раждаемост около равнището на заместване. Задълбочаващ се отрицателен моментум имат остаряващите населения в петата фаза на прехода (известна и като „втори демографски преход“), характеризираща се с намаляване и задържане на раждаемостта под равнището на заместване при ниска повъзрасова смъртност.

Днес отрицателен моментум имат някои европейски страни с „хиперостаряващо“ население, сред които е и България<sup>8</sup>. През 1950 г. България е

---

<sup>8</sup> Хиперостаряването е характерно за петата фаза на демографския преход. То се изразява в нарастване относителния дял на старите хора (обикновено на 65 и повече години) до равнище, което може да се задържи, само ако населението намалява (Rowland, 1996: 56).

имала един от най-високите в Европа потенциали за растеж (30%). Оттогава нейното население остарява непрекъснато, губейки постепенно потенциала си за растеж (фиг. 1). След след 1990 г. демографският потенциал сменя посоката си и се превръща в нарастващ потенциал за намаление (Лилова, 2012).



Фигура 1. Показатели за остаряване на населението: относителен дял на населението на 65+ години и демографски потенциал (моментум)

Източник на данните: <http://www.mortality.org>; <http://www.humanfertility.org>

## 5. Заключение

Разгледаните групи показатели се основават на три различни концепции за остаряване на населението, даващи възможност за оценяване на процеса от различни страни. Те са лесно интерпретируеми и изчисляването им не е свързано с особени трудности.

Традиционните показатели използват хронологичната възраст и фиксирани граници на различните възрастови категории (млади, трудоспособни, стари); те дават първоначална ориентация за процеса на остаряване. Тези показатели не отчитат нарастването на продължителността в средните и високите възрасти с течение на времето и промените във функционалните, познавателните или здравните способности на хората в тези възрасти (Skirbekk, Staudinger & Cohen, 2019).

Един възможен начин за коригиране на това е използването на втората група показатели с относително положение на прага на старостта във възрастовото разпределение на населението. За изчисляването на тези показатели освен данни за броя на населението по възраст са необходими и данни за средната продължителност на предстоящия живот от таблиците за смъртност.

Моделът на демографската инерция, чрез който се изчислява моментумът, разглежда процеса на остаряване на населението в кохортна перспектива, обвързвайки го с влиянието на предходните демографски процеси. В скрита форма например показателят отчита действието на миналите режими на ниска раждаемост, намаляваща смъртност и нарастващо дълголетие, в резултат на които се е формирало текущото възрастово разпределение на населението. Затова този интегрален показател е и най-точен. За неговото изчисляване са необходими данни за броя на населението, раждаемостта, смъртността и миграцията по възраст и пол. Смъртността участва в модела чрез таблиците за смъртност.

#### **Използвани източници**

- Калоянов, Т. (2001). Остаряване на населението на България през периода 1960-1990 година. *Статистика*, 2, 62-73.
- Лилова, К. (2012). Моментум и изменение на броя и възрастовата структура на населението в България (1947-2009 г.). *Население*, № 1-2, 5-36.
- Преса, Р. (2006). *Речник по демография*. С., Авалон. (прев. от фр. ез. М. Сугарева).
- Русев, Б. & Сугарев, З. (2008). *Демографска статистика*. С., УИ „Стопанство“.
- Сугарева, М. & Лилова, К. (2006). Типологизация на европейските държави по степен на демографско остаряване и демографско натоваване. *Статистика*, № 4, 59-76.
- Филърозе, Э. (1975). *Очерк потенциальной демографии*. М., Статистика, 1975.
- Христов, Е. (2002). Остаряване на българското население през миналия век - основни измерители и емпиричен анализ. *Население*, № 1-2, 3-13.
- d'Albis, H. & Collard, F. (2013). Age groups and the measure of population aging. *Demographic Research*, Vol. 29, Art. 23.
- Hersch, L. (1944). *De la demographie actuelle a la demographie potentielle*. Gen.
- Eurostat. (2021). <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Keyfitz, N. (1971). On the momentum of population growth. *Demography*, 8(1), 71-80.
- Kinsella, R. & Phillips, D. R. (2005). Global Aging: The Challenge of Success. *Population Bulletin*, Population Reference Bureau, 60(1).

- Lutz, W., Sanderson, W. & Scherbov, S. (2008). The coming acceleration of global population ageing. *Nature*, 451 (7179), 716-719.
- Preston, S. H., Heuveline, P. & Guillot, M. (2001). *Demography. Measuring and Modeling Population Processes*. Oxford (UK), Malden, MA (USA): Blackwell Publishers.
- Rowland, D. T. (1996). Population momentum as a measure of ageing. *European J. of Population*. 12(1), 41-61.
- Ryder, N. 1975. Notes on stationary populations. *Population Index*, 41, 3-28.
- Sanderson, W. and Scherbov, S. (2005). Average remaining lifetimes can increase as human populations age. *Nature*, 435(7043), 811-813.
- Sanderson, W. and Scherbov, S. (2007). New Perspective on Population Aging. *Demographic Research*, Vol. 16, Art. 2, 27-58.
- Sanderson, W. and Scherbov, S. (2008). Rethinking age and aging. *Population Bulletin*, Population Reference Bureau, 63(4).
- Skirbekk, V. F., Staudinger, U. M. & Cohen, J. E. (2019). How to Measure Population Aging? The Answer Is Less than Obvious: A Review. *Gerontology*, 65(2), 136–144.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2001). *World Population Ageing: 1950-2050* (ST/ESA/SER.A/207).
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2019a). *World Population Prospects 2019, Volume I: Comprehensive Tables* (ST/ESA/SER.A/426).
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2019b). *World Population Prospects 2019, Volume II: Demographic Profiles* (ST/ESA/SER.A/426).
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2020). *World Population Ageing 2019* (ST/ESA/SER.A/444).

# ПОЛСКИ АНАЛИТИЧНИ МОДЕЛИ, ПРИЛОЖИМИ ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В Р БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Красимир Кулчев

**Резюме:** *Прогнозирането на финансовата устойчивост на предприятията е приоритетен проблем. Възможност да се прогнозира финансовата устойчивост предоставят аналитичните модели, включително и полските, които са конструирани чрез дискриминантен анализ. Аprobирането им у нас, би допринесло както за обогатяване на теорията на икономическия анализ, така и за своевременно откриване на риск от влошена финансовата устойчивост на действащи предприятия.*

**Ключови думи:** *икономически анализ, аналитични модели, финансова устойчивост, дискриминантен анализ*

**JEL:** M41, C53

## POLISH ANALYTICAL MODELS APPLICABLE IN ASSESSING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF BULGARIA

Head Assist. Prof. Krasimir Kulchev, PhD

**Abstract:** *Forecasting the financial sustainability of enterprises is a priority problem. Analytical models, including the Polish ones, which are constructed through discriminant analysis, provide an opportunity to predict financial sustainability. Their approbation in our country would contribute both to the enrichment of the theory of economic analysis and to the timely detection of the risk of deteriorating financial sustainability of existing enterprises.*

**Key words:** *economic analysis, analytical models, financial sustainability discriminant analysis*

**JEL:** M41, C53

### Въведение

Съществува становище, според което понятието „финансова устойчивост“ е по-широко от понятието „финансово равновесие“, защото за финансовата устойчивост е важно не само наличието на финансово равновесие на баланса към определена дата, но и на гаранции за запазването му в бъдеще. Като гаранции за финансовата устойчивост на предприятието са посочени доходността на капитала; скоростта на обръщаемост на капитала и други (Михайлов, Митов, & Колева, Анализ на индустриалния бизнес, 2013, стр. 242). Придържайки се изцяло към това становище, финансовата устойчивост се разбира като *многоаспектен обект на оценка, изследван*

*посредством подходящи аналитични модели и технически инструменти, приложени в определен алгоритъм.*

Акцент е поставен върху моделите, конструирани чрез дискриминантен анализ. Те са създадени с цел да се прогнозира финансовата устойчивост на предприятието през следващи отчетни периоди. Разглежданите модели не са предвидени специално за българската практика, поради което научно изследване, насочено към тяхното приложение у нас, би допринесло както за обогатяване на теорията на икономическия анализ, така и за съевременно откриване на риск от влошаване на „финансовото здраве“ на действащи предприятия.

Проучена е приложимостта на три аналитични модела. Избран е подход, при който се сравняват прогностичните възможности на аналитичните модели, базирайки се на данни от финансовите отчети на двадесет непроизводствени предприятия, регистрирани в Р България. За осигуряването на максимално възможна съпоставимост и актуалност на анализирания данни финансовата устойчивост на всяко от предприятията е изследвана в период от четири последователни години преди 2019 г.

### **1. Аналитични модели**

Основно предимство на моделите за прогнозиране финансовата устойчивост на предприятията е това че, чрез тях в крайна сметка се изчисляват интегрални показатели, представляващи обобщен израз на няколко конкретни финансови показателя. Това от своя страна намалява вероятността резултатите от анализа да се повлияят от манипулиране на финансовите отчети (Тодоров, 2014, стр. 202). Трите аналитични модела, чиято приложимост е апробирана са: модел на проф. Едуард Алтман за непроизводствени предприятия; модел на Спрингейт; модел на Института за икономически науки на Полската академия на науките. Първите два модела са значително по-популярни у нас (Тодоров, 2014, стр. 200-209; Костова, 2019, стр. 245-249) от третия модел, който обаче при проведените до този момент изследвания показва отлични прогностични възможности. Това е и основната причина за включването му като централен модел в настоящата разработка.

Z-моделът на проф. Едуард Алтман е създаден през 1968 г. в САЩ и е актуализиран през 2004 г. от екипа на проф. Стивън Скиена. Периодът, за който се изготвя прогнозата чрез Z-модела е 3 години. За непроизводствените предприятия добро финансово здраве се наблюдава при  $Z > 1,07$ , а риск от изпадане в несъстоятелност – при  $Z < 0,70$ . Моделът има следния вид:

$$Z = X_1 \times 6,56 + X_2 \times 3,26 + X_3 \times 6,72 + X_4 \times 1,05, \quad (1)$$

където:

$X_1$  – отношение между нетния оборотен капитал (ТА–ТЗ) и сумата на активите (показател за ликвидност);

$X_2$  – отношение между неразпределената печалба и сумата на активите (показател за самофинансиране);

$X_3$  – отношение между печалбата преди лихви и данъци и сумата на активите (показател за рентабилност);

$X_4$  – отношение между собствения капитал и задълженията (показател за задлъжнялост).

Моделът на Спрингейт е конструиран през 1978 г. в Канада. Финансовата устойчивост на предприятието не е застрашена, когато равнището на интегралния показател  $Z$  надвишава 0,862, а риск за нея съществува, когато  $Z$  спадне под тази стойност. Аналитичният модел на Спрингейт представлява сума на произведенията между четири променливи величини и съответните им теглови коефициенти:

$$Z_{\text{Спрингейт}} = X_1 \times 1.03 + X_2 \times 3.07 + X_3 \times 0.66 + X_4 \times 0.4, \quad (2)$$

където:

$X_1$  – отношение между нетния оборотен капитал и сумата на активите;

$X_2$  – отношение между печалбата преди лихви и данъци и сумата на активите;

$X_3$  – отношение между брутна счетоводна печалбата и текущите задължения;

$X_4$  – приходите от продажби и сумата на активите.

За оценяване финансовата устойчивост на предприятията в Полша са създадени редица прогностични модели. В това число се включват аналитичните модели на А. Холда, Б. Прусак, Е. Гайдка и Д. Стос, Д. Хадасик, модел „Познан“, моделите на Института за икономически науки на Полската академия на науките (Parkitna & Blaszczyk, 2012, стр. 231-253).

В Института за икономически науки на Полската академия на науките са създадени седем модела за оценяване финансовата устойчивост на предприятията. Тук е използван седмият аналитичен модел ( $Z_{7\text{INEPAN}}$ ), който е определен като най-универсален. Предприятието е финансово устойчиво при  $Z > 0$ . Снижението на равнището на интегралния показател  $Z$  под нула е индикатор за наличието на риск от несъстоятелност. Моделът изглежда така:

$$Z_{7\text{INEPAN}} = X_1 \times 9.498 + X_2 \times 3.566 + X_3 \times 2.903 + X_4 \times 0.452 - 1.498, \quad (3)$$

където:

$X_1$  – отношение между печалбата преди лихви и данъци и сумата на активите;

$X_2$  – отношение между собствения капитал и сумата на активите;

$X_3$  – отношение между сбора на нетната печалба и амортизацията към общите задължения;

$X_4$  – отношение между текущите активи и текущите задължения.

## 2. Апробиране на аналитичните модели

За апробиране прогностичните възможности на аналитичните модели са използвани финансовите отчети на двадесет непроизводствени пред-

приятия. Десет от тях са финансово устойчиви. Останалите десет са обявени в несъстоятелност. Източник на информация за финансово устойчивите предприятия е Българската фондова борса (Листване - търгувани инструменти), а за обявените в несъстоятелност – Търговски регистър и регистър на ЮЛНЦ (Справка несъстоятелност). Преобладаващата част от финансовите отчети са за 2018 г. и предходните три години. Посоченият период е избран поради следните съображения: прогностичните възможности на моделите са с хоризонт до три години; той предхожда периода на пандемията, която е значително предизвикателство, не само за българската, но и за европейската икономика, т.е. има реален риск от загуба на финансова устойчивост в резултат от въздействието на нефинансови фактори и причини, а това би изкривило резултатите от изследването; гаранция за валидността на прогнозата по отношение на финансово устойчивите предприятия е тяхното присъствие на Българската фондовата борса през 2021 г., което е почти три години след последната година (2018 г.) на анализирания период.

Тестването на аналитичните модели е извършено за всяко от десетте финансово устойчиви предприятия. Едно от тези предприятия е Агрива Груп Холдинг АД. След изчисляване на интегралните показатели (вж. табл. 1) по два от моделите се установява, че предприятието е финансово устойчиво през целия анализиран период, включително през последната година на изследването – 2018г. и се очаква да остане такова през следващите от една до три години. Тези два модела са на професор Алтман ( $Z > 1,07$ ) и на Института за икономически науки на Полската академия на науките ( $Z > 0$ ). Към 2021 г. акциите на предприятието се търгуват на Българската фондова борса, което е доказателство за валидността на прогнозата както за 2018 г., така и към настоящия момент.

*Таблица 1. Резултати от апробирането на прогностичните възможности на аналитичните модели с информация за Агрива Груп Холдинг АД*

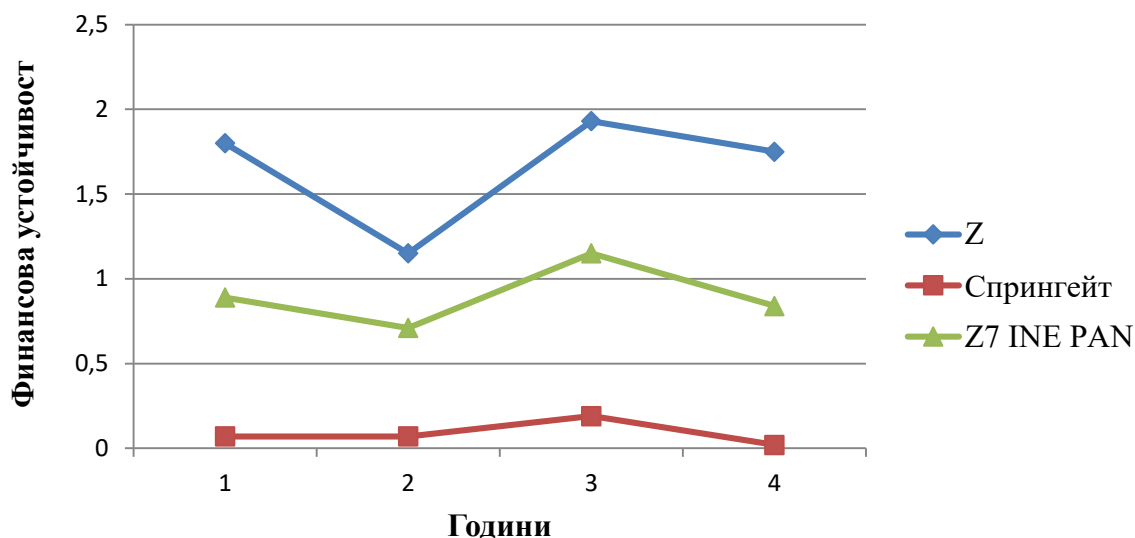
Модел	2015 г.	2016г.	2017 г.	2018 г.
$Z$	1,8	1,15	1,93	1,75
$Z_{\text{Спринггейт}}$	<b>0,07</b>	<b>0,07</b>	<b>0,19</b>	<b>0,02</b>
$Z_{\text{INE PAN}}$	0,89	0,71	1,15	0,84

*Източник: Изчисления на автора на изследването*

Риск от загуба на финансова устойчивост се отчита единствено чрез модела на Спринггейт, при който и през четирите години на анализирания период интегралният показател поддържа равнище под 0,862. От приведените по-горе сведения за Агрива Груп Холдинг АД следва, че предприятието би могло да е имало финансови затруднения, но не е било под заплаха от изпадане в несъстоятелност. Динамиката на интегралните показатели, с



чиято помощ се оценява и прогнозира финансовата устойчивост на предприятието са представени на фигура 1.



Фигура. 1. Динамика на интегралните показатели за прогнозиране на финансовата устойчивост на Агрива Груп Холдинг АД  
Източник: Изчисления на автора на изследването

Базирайки се на направените изчисления прогностичните възможности на аналитичните модели могат да се разглеждат по-детайлно в две насоки: способност на аналитичните модели да разпознаят (определят, класифицират) дадено финансово устойчиво предприятие като такова; синхронно изменение (динамика) на всеки от интегралните показатели, изчислен посредством конкретен аналитичен модел, спрямо другите два интегрални показателя.

Първата насока, в която се изучават аналитичните модели, дава представа за техните индивидуални прогностични възможности. При втората насока се изследва способността на моделите да се комбинират помежду си, т.е. да допринасят за установяване реалното изменение (възходящо или низходящо) на финансовата устойчивост на предприятията. Разглеждането на тези две насоки се налага, защото финансовата устойчивост може да се повишава или намалява, като същевременно е над или под определена препоръчителна стойност.

Така например при Агрива Груп Холдинг АД за анализирания период моделът на професор Алтман и полският модел  $Z_7 INE PAN$  имат по три валидни прогнози (за 2016 г., 2017 г. и 2018 г., направени през съответната предходна година). Същевременно трите рамена на линиите им за финансова устойчивост се движат абсолютно синхронно. Поради това всеки от тези два модела получават по три точки за първата насока (способност за разпознаване на финансово устойчиви предприятия) и по три точки за втората насока (синхронна динамика).

Моделът на Спрингейт е с нула точки (от три възможни) за първата насока. За втората насока този аналитичен модел получава две точки. Загубата на една точка се дължи на нарушаване на синхрона между интегралния показател, изчислен чрез модела на Спрингейт и другите два интегрални показателя през 2016 г. спрямо 2015 г. Посоченото несъответствие е видимо на фигура 1 – първото рамо на линията на Спрингейт е хоризонтално, което е предпоставка да се направи извод, че финансовата устойчивост на предприятието остава непроменена спрямо предходната година. Първите рамена на линиите на останалите интегрални показатели показват влошена финансова устойчивост. По същия начин са точкувани моделите за останалите предприятия и точките са сумирани по модели.

Резултатите от апробирането на аналитичните модели с информация за десетте финансово устойчиви предприятия са представени в таблица 2. В колона 1 е изчислена способността на аналитичните модели да разпознават финансово устойчивите предприятия, а в колона 2 – синхронната динамика на интегралните им показатели. Оценка в тези колони са получени като процентни съотношения между сумите на точките по аналитични модели и максимално възможния брой точки за съответната насока. Среднените оценки от двете насоки са изчислени в колона 3. На базата на направените оценки аналитичните модели са класирани в колони 4, 5 и 6. Полският модел  $Z_{7\text{ INE PAN}}$  се класира на първо място по способност за разпознаване на финансово устойчиви предприятия, на второ място по синхронна динамика и по средна оценка. В колона 7 са представени относителните дялове на устойчивите предприятия, които са разпознати като такива поне през една от анализирани години.

Таблица 2. Резултати от апробирането на прогностичните възможности на аналитичните модели с информация за финансово устойчиви предприятия

Модел	Оценка (%)			Класиране (място)			Отн. дял (%)
	Фин. устойчив.	Синхр. динамика	Средна оценка	Фин. устойчив.	Синхр. динамика	Средна оценка	
$\theta$	1	2	3	4	5	6	7
$Z$	100,00	86,67	93,33	1	1	1	100
$Z_{\text{Спрингейт}}$	23,33	60,00	41,67	2	3	3	40
$Z_{7\text{ INE PAN}}$	100,00	83,33	91,67	1	2	2	100

Източник: Изчисления на автора на изследването

По аналогия на тестването на аналитичните модели с данни за финансово устойчиви предприятия е извършено тяхното апробиране с информация за предприятия, обявени в несъстоятелност (вж. табл. 3). Моделът  $Z_{7\text{ INE PAN}}$  заема първо място по способност за разпознаване на предприятия, обявени в несъстоятелност и по средна оценка и второ място по синхронна динамика. Освен това е единственият модел, разпознаващ през една от годините и десетте предприятия, обявени в несъстоятелност.

Обобщаващата рекапитулация на резултатите от апробирането на прогностичните възможности на трите модела е направена в таблица 4, като аналитичните модели са класирани по два различни начина.

Таблица 3. Резултати от апробирането на прогностичните възможности на аналитичните модели с информация за предприятия, обявени в несъстоятелност

Модели	Оценка (%)			Класиране (място)			Отн. дял (%)
	Несъст.	Синхр. динамика	Средна оценка	Несъст.	Синхр. динамика	Средна оценка	
<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
<i>Z</i>	63,46	85,19	74,32	2	3	3	80
<i>Z</i> <sub>Спрингейт</sub>	53,84	96,30	75,07	3	1	2	90
<i>Z</i> <sub>7 INE PAN</sub>	67,31	92,59	79,95	1	2	1	100

Източник: Изчисления на автора на изследването

При първия начин – класиране по средна оценка е използван методът „сума на местата“ (Ковалев & Волкова, 2002, стр. 50). Чрез този метод моделът *Z*<sub>7 INE PAN</sub> е класиран на първо място в колона 4 с най-малка сума на местата (колона 3). До абсолютно същото класиране се достига и по втория начин (колона 8), при който в колона 7 са осреднени относителните дялове на разпознатите устойчиви предприятия поне през една от анализираниите години и относителните дялове на разпознатите предприятия, обявени в несъстоятелност също през поне една от анализираниите години. Получените по два различни начина еднакви резултати в колона 4 и колона 8 са доказателство за отличните прогностични възможности на полския аналитичен модел *Z*<sub>7 INE PAN</sub>.

Таблица 4. Обобщаваща рекапитулация на резултатите от апробирането на прогностичните възможности на аналитичните модели

Модели	Класиране по средна оценка				Класиране по относителен дял			
	Фин. устойчив.	Несъст.	Сума на местата	Крайно класир.	Фин. устойчив.	Несъст.	Среден отн. дял	Крайно класир.
<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
<i>Z</i>	1	3	4	2	100	80	90	2
<i>Z</i> <sub>Спрингейт</sub>	3	2	5	3	40	90	75	3
<i>Z</i> <sub>7 INE PAN</sub>	2	1	3	1	100	100	100	1

Източник: Изчисления на автора на изследването

### Заклучение

Направеното изследване показва, че апробираният аналитичен модел на Института за икономически науки на Полската академия на науките е действен инструмент за оценяване на финансовата устойчивост. При тестването на прогностичните му възможности с данни за предприятия в България се разкриват негови предимства спрямо значително по-популярни

модели. Причини за това могат да се търсят, както в универсалността на полския модел, така и в евентуално по-големи сходства на българската икономика с полската, отколкото с американската или канадската. Констатациите от изследването са основание да се предположи, че други полски аналитични модели също биха могли да намерят приложение при оценяване на финансовата устойчивост на предприятията в България. Те биха могли да се използват в оригиналния им вид, като се комбинират с други подобни модели, а също и да се настроят (адаптират) допълнително към конкретна бизнес среда. Резултатите от приложението на аналитичните модели за оценяване на финансовата устойчивост на предприятията могат да бъдат особено полезни при своевременното им използване за вземане на обосновани решения в областта на митническият контрол (Антов & Кулчев, 2016, стр. 207-239), финансовия контрол (Иванова & Кушева, 2017, стр. 63), данъчния контрол (Желев, 2015) и други.

#### **Използвани източници**

- Антов, М., & Кулчев, К. (2016). Усъвършенстване на митническият контрол и финансовия анализ при оценка на платежоспособността на Одобрените икономически оператори. *Годишник/СА "Д. А. Ценов"*, 119(119), 207-239.
- Желев, Ж. (2015). *Контрол върху агресивното данъчно планиране* (Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти. изд.). Свищов: АИ Ценов.
- Иванова, Д., & Кушева, Г. (2017). Анализ на финансовите показатели на общините в България за целите на финансовото им оздравяване. *Бизнесуправление*(2), 59-79.
- Ковалев, В., & Волкова, О. (2002). *Анализ хозяйственной деятельности предприятия*. Москва: Проспект.
- Костова, Н. (2019). *Финансов анализ*. Варна: Бизнес практика актив ООД.
- Михайлов, М., Митов, К., & Колева, Р. (2013). *Анализ на индустриалния бизнес*. В. Търново: Фабер.
- Тодоров, Л. (2014). *Съвременни модели за оценка на бизнеса*. София: Нова звезда.
- Parkitna, A., & Blaszczyk, M. (2012). Оценка ефективности использования дискриминантных моделей диагностики банкротства. *Банкротство предприятий: проблемы учета и анализа*, 227-276.
- Листване - търгувани инструменти*. (н.д.). Изтеглено на 4 август 2021 г. от BULGARIAN STOCK EXCHANGE: <https://www.bse-sofia.bg/bg/listed-instruments>
- Справка несъстоятелност*. (н.д.). Изтеглено на 4 август 2021 г. от Търговски регистър и регистър на ЮЛНЦ: <https://portal.registryagency.bg/CR/Reports/Bankruptcy>

# ТРАНСПОРТНИ ЗАДАЧИ С ПАРАМЕТЪР

Гл. ас. д-р Миглена Иванова<sup>1</sup>

**Резюме:** В доклада се представя оригинален подход за решаване на транспортни задачи, на които коефициентите от линейната (целева) функция зависят от един параметър. Разгледаният подход е илюстриран в примерна транспортна задача отворен модел с един параметър в целевата функция, за която са получени по осем оптимални базисни решения във всеки от интервалите на разглеждания параметър. С програмата Excel е направен клъстер анализ на база на критерия за минимално евклидово разстояние на ненулевите стойности от оптималните решения на разглежданата транспортна задача с параметър.

**Ключови думи:** транспортни задачи с параметър, евклидово разстояние, клъстер анализ с Excel

**JEL:** B16, C02, C38, C6

## TRANSPORT PROBLEMS WITH PARAMETERS

Head Assist. Prof. Miglena Ivanova, PhD

**Abstract:** The paper presents an original approach for solving transport problems which linear (target) function coefficients depend on one parameter. The stated approach is illustrated in an example open model transport problem with one parameter in the target function, for which eight optimal basic solutions are obtained in every interval of the considered parameter. A cluster analysis is conducted using the Excel program, on the basis of the criterion for minimal Euclidean distance of the zero values from the optimal solutions of the transport problem with a parameter.

**Key words:** transport problems with a parameter, Euclidean distance, cluster analysis using Excel

**JEL:** B16, C02, C38, C6

### 1. Въведение

В настоящото изследване се представя оригинален подход за решаване на транспортни задачи, на които коефициентите от линейната функция зависят от един параметър. Тъй като транспортната задача (Бонев, Стойнова-Пенкова, Борисова, Петров, 1983) (Екимов, Николова, Дюкмеджиев, 1996) (Тодоров, Николов, 2009) (Иванова, М., И., Иванова, М., Й., Иванов, И., 2019) е задача на линейното оптимизиране, то постановката на транспортните задачи с един параметър в целевата функция може да се зададе по аналогия с еднопараметричните линейни оптимални задачи с параметър в целевата функция (Бонев, Стойнова-Пенкова, Борисова, Петров,

---

<sup>1</sup> E-mail: ivanova\_mg@abv.bg, Катедра „Математика”, Университет за Национално и Световно Стопанство, гр. София

1983) (Екимов, Николова, Дюкмеджиев, 1996) и може да се формулира по следния начин:

Дадени са  $m$  отправни пункта  $A_i, i=1, \dots, m$ , в които се намират съответно количества  $a_i, i=1, \dots, m$  единици еднородна продукция. Дадени са също и  $n$  приемателни пункта  $B_j, j=1, \dots, n$  на продукцията, всеки от които има потребности съответно от  $b_j, j=1, \dots, n$  единици от продукцията. Предполага се, че между всички отправни и приемателни пунктове има транспортна връзка. Нека  $c_{ij}$  е стойността на превоза на единица продукция от  $i$ -тия отправен до  $j$ -тия приемателен пункт. Трябва да се състави план на превозите така, че сумарните транспортни разходи да са минимални. Ако се обозначи с  $x_{ij}$ , количеството продукция, което трябва да се превози от  $i$ -тия отправен до  $j$ -тия приемателен пункт, то математическия модел на транспортната задача с един параметър в линейната функция е:

$$\min \left\{ z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (c'_{ij} + t c''_{ij}) x_{ij} \right\} \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i, i=1, 2, \dots, m \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j, j=1, 2, \dots, n \quad (3)$$

$$x_{ij} \geq 0, i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, n \quad (4)$$

където  $c'_{ij} \geq 0$  и  $c''_{ij} \geq 0$ , а  $t \in [\alpha; +\infty)$  е реален параметър и  $\alpha > 0$ .

За да илюстрираме постановката (1), (2), (3) и (4) на транспортните задачи с един параметър в линейната функция ще разгледаме следната примерна транспортна задача с параметър отворен модел:

$$\min \left\{ z = 10x_{11} + 60x_{12} + 12x_{13} + 14x_{14} + 10x_{21} + tx_{22} + 12x_{23} + 14x_{24} + 20x_{31} + 15x_{32} + (15+2t)x_{33} + (10+3t)x_{34} \right\}$$

$$x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} = 300$$

$$x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} = 400$$

$$x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} = 200$$

$$x_{11} + x_{21} + x_{31} = 400$$

$$x_{12} + x_{22} + x_{32} = 290$$

$$x_{13} + x_{23} + x_{33} = 90$$

$$x_{14} + x_{24} + x_{34} = 100$$

$$x_{11} \geq 0, x_{12} \geq 0, x_{13} \geq 0, x_{14} \geq 0, x_{21} \geq 0, x_{22} \geq 0, x_{23} \geq 0, x_{24} \geq 0, x_{31} \geq 0, x_{32} \geq 0, x_{33} \geq 0, x_{34} \geq 0$$

където

$$t \in [20; +\infty) \text{ е реален параметър.}$$

Таблица 1. Оптимални решения на разглежданата транспортна задача с параметър

$t \in [20; 60]$	Вариант А				Вариант Б			
$z_{\min} = 90t + 9480$	$X_{\min}^I$	$X_{\min}^{II}$	$X_{\min}^{III}$	$X_{\min}^{IV}$	$X_{\min}^V$	$X_{\min}^{VI}$	$X_{\min}^{VII}$	$X_{\min}^{VIII}$
$x_{11}$	300	210	200	280	90	180	190	110
$x_{12}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{13}$	0	90	0	0	90	0	90	90
$x_{14}$	0	0	100	0	100	100	0	100
$x_{21}$	100	190	200	120	310	220	210	290
$x_{22}$	90	90	90	90	90	90	90	90
$x_{23}$	90	0	90	90	0	90	0	0
$x_{24}$	100	100	0	100	0	0	100	0
$x_{31}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{32}$	200	200	200	200	200	200	200	200
$x_{33}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{34}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$t \in [60; +\infty)$	Вариант А				Вариант Б			
$z_{\min} = 14880$	$X_{\min}^I$	$X_{\min}^{II}$	$X_{\min}^{III}$	$X_{\min}^{IV}$	$X_{\min}^V$	$X_{\min}^{VI}$	$X_{\min}^{VII}$	$X_{\min}^{VIII}$
$x_{11}$	210	120	110	190	0	90	100	20
$x_{12}$	90	90	90	90	90	90	90	90
$x_{13}$	0	90	0	0	90	0	90	90
$x_{14}$	0	0	100	0	100	100	0	100
$x_{21}$	190	280	290	210	400	310	300	380
$x_{22}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{23}$	90	0	90	90	0	90	0	0
$x_{24}$	100	100	0	100	0	0	100	0
$x_{31}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{32}$	200	200	200	200	200	200	200	200
$x_{33}$	0	0	0	0	0	0	0	0
$x_{34}$	0	0	0	0	0	0	0	0

Източник: Изчисления на автора

В таблица 1 са дадени стойностите на оптималните базисни решения на разглежданата транспортна задача с параметър  $t \in [20; +\infty)$ . За разглеждания параметър се получават два интервала: първият интервал е  $t \in [20; 60]$ , а вторият интервал е  $t \in [60; +\infty)$ . Във всеки от двата интервала на разглежданата задача са получени по осем оптимални решения. В първата част на таблица 1 са дадени осемте оптималните решения на разглежданата транс-

портна задача в интервала  $t \in [20; 60]$ , а във втората част на таблица 1 са дадени осемте оптималните решения на задачата в интервала  $t \in [60; +\infty)$ . Оптималните решения във всеки от двата интервала са дадени в два варианта - *Вариант А* (от първо до четвърто оптимално решение) и *Вариант Б* (от пето до осмо оптимално решение), тъй като разглежданата транспортна задача с параметър има две начални базисни решения, които се получават по правилото на минималните транспортни разходи (правило на минималния елемент). Едното начално базисно решение  $X_{\min}^I$  (първо решение) е на *Вариант А* в интервала  $t \in [20; 60]$ , което е и оптимално базисно решение на разглежданата задача в интервала  $t \in [20; 60]$ , а другото начално базисно решение  $X_{\min}^V$  (пето решение) е на *Вариант Б* в интервала  $t \in [60; +\infty)$ , което е и оптимално базисно решение на задачата в интервала  $t \in [60; +\infty)$ . Разглежданата транспортна задача с параметър има особеност, тъй като петото начално базисно решение  $X_{\min}^V$  на *Вариант Б* в интервала  $t \in [60; +\infty)$  е изродено изходно базисно решение. В интервала  $t \in [20; 60]$  общите минимални сумарни транспортни разходи  $z_{\min} = 90t + 9480$  на разглежданата задача са различни за всяка стойност на параметъра  $t$  от този интервал, а в интервала  $t \in [60; +\infty)$  общите минимални сумарни транспортни разходи  $z_{\min} = 14880$  на задачата са постоянна величина.

От данните в таблица 1 за стойностите на оптималните базисни решения на разглежданата транспортна задача с параметър в двата интервала, можем да направим следния извод: По осем променливи и в двата интервала имат ненулеви стойности от оптималните базисни решения (т.е. те са ненулеви вектори). В интервала  $t \in [20; 60]$  ненулевите стойности от оптималните базисни решения се задават с променливите  $x_{11}, x_{13}, x_{14}, x_{21}, x_{22}, x_{23}, x_{24}, x_{32}$ , а в интервала  $t \in [60; +\infty)$  ненулевите стойности от оптималните базисни решения се задават с променливите  $x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{21}, x_{23}, x_{24}, x_{32}$ .

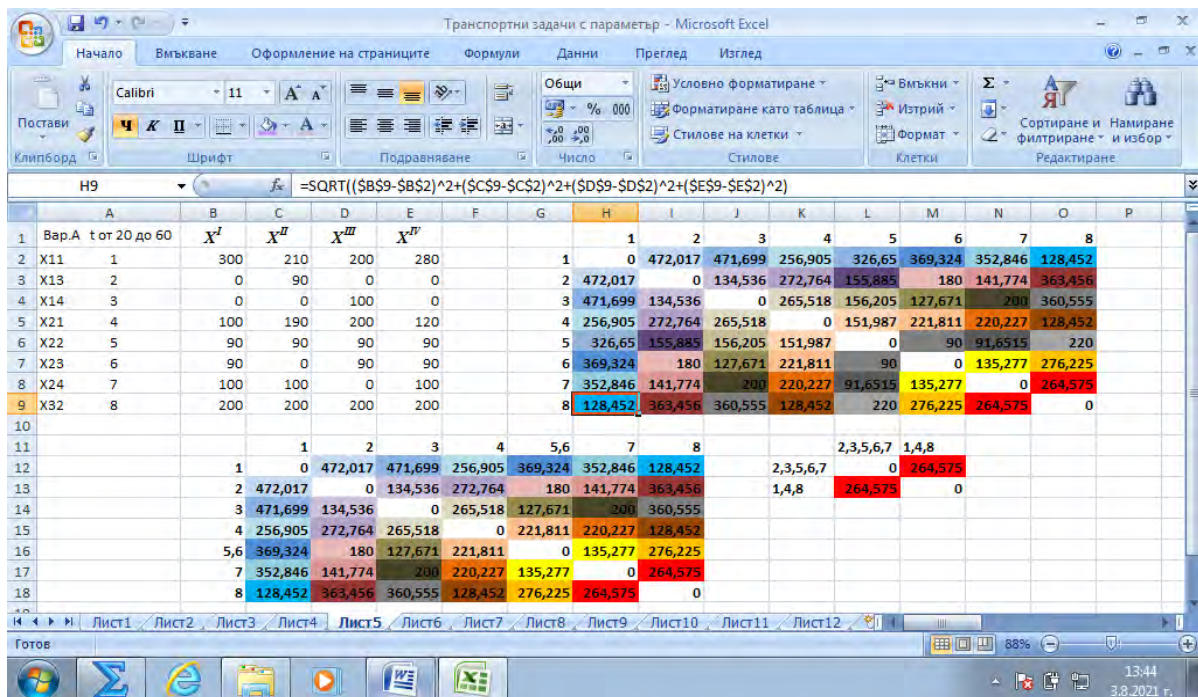
## **2. Подход за клъстер анализ с програмата Excel на ненулевите стойности от оптималните базисни решения на транспортни задачи с параметър**

В тази част на настоящото изследване се разглежда подход за клъстер анализ с програмата Excel на многомерни разпределения на ненулевите стойности от оптималните базисни решения на транспортни задачи с параметър.

Многомерно разпределение, което се нарича още сложна групировка се прави по два или повече признака едновременно. Такава групировка се прави най-често с цел изследване на връзките между явленията. (Калоянов, Петров, 2014)



Многомерното разпределение на изследваните единици може да се представи като матрица „изследвани единици-променливи“ или матрица „обект-признак“  $A = (a_{ij})$ , където  $a_{ij}$  ( $i = 1, 2, \dots, m$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$ ) е  $i$ -тата единица по стойността на  $j$ -тата променлива,  $m$  е броят на изследваните единици (обекти),  $n$  е броят на променливите (признаците). При многомерните разпределения има методи, които позволяват да се „сбие“ матрицата на данните, обединявайки изследваните единици в неголям брой групи (кълъстери, или таксони). С оглед на посочените обединявания говорим за кълъстерен анализ. Основната цел на кълъстер анализа е да се определят от изходните многомерни данни такива еднородни подмножества, че обектите вътре в групите да са сходни в известен смисъл един с друг, а обектите от различни групи да не са сходни. Тук под „сходност“ се разбира близост между обектите в многомерното пространство на признаците и затова задачата се свежда до намиране на естествени натрупвания, „гроздове“ обекти, които се смятат за еднородни групи. (Молхов, 2014)



Фигура. 1. Кълъстер анализ с Excel на ненулевите стойности от оптималните решения на Вариант A в интервала  $t \in [20; 60]$

Източник: Изчисления на автора

Разделянето на цялата съвкупност на групи (кълъстери) в посочения смисъл може да стане, ако се определи някакъв критерий или функция на сходството. Сходството или близостта между единиците може да се определи по разстоянието между точките в евклидовото (признаковото) пространство. За обобщена мярка служи таксономичното разстояние, или по общо някаква функция на разстоянието. (Гатев, 2007)

Най-популярно е евклидовото разстояние ( Гатев, 2007) (Молхов, 2014), което се представя с формулата (Божинов, Христова, 1999) (Тодоров, Николов, 2009):

$$\rho(a,b)=|a-b|=\sqrt{(\alpha_1-\beta_1)^2+(\alpha_2-\beta_2)^2+\dots+(\alpha_n-\beta_n)^2} \quad (5)$$

където  $a=(\alpha_1,\alpha_2,\dots,\alpha_n)$  и  $b=(\beta_1,\beta_2,\dots,\beta_n)$  са две точки (вектори) в  $n$ -мерното евклидово пространство  $R^n$ .

За да илюстрираме подхода за клъстер анализ с програмата Excel на база на критерия за минимално евклидово разстояние ще направим клъстеризация на ненулевите стойности от оптималните решения на разглежданата транспортна задача на *Вариант А*, на *Вариант Б*, и на *Варианти А и Б* (във *Варианти А и Б* са включени осемте оптимални решения) за всеки от двата интервала на разглеждания параметър  $t$ . Матриците на данните на посочените три варианта са с еднакъв брой  $m=8$  на изследваните единици (това е броя на осемте променливи с ненулеви стойности). Броят на признаците на матрицата на данните на *Вариант А* е  $n=4$  (това е броя на четирите оптимални решения-от първо до четвърто), на *Вариант Б* също е  $n=4$  (това е броя на четирите оптимални решения-от пето до осмо), на *Варианти А и Б* е  $n=8$  (това е броя на осемте оптимални решения-от първо до осмо). Матрицата на данните на *Вариант А* в интервала  $t \in [20;60]$  е показана на фиг.1 (колони от В9 до Е9).

За да направим клъстер анализ с програмата Excel на ненулевите стойности от оптималните решения на транспортната задача с параметър ще използваме алгоритъма за клъстерен анализ в Microsoft Excel на база на критерия за минимално евклидово разстояние разгледан на сайта <https://soringpcrepair.com/cluster-analysis-in-excel/>. При този алгоритъм се използва т. нар. матрица на разстоянията  $R=(r_{ij})$ ,  $i,j=1,2,\dots,n$ , която е симетрична матрица и елементите ѝ се изчисляват по формула (5) за евклидовото разстояние (<https://soringpcrepair.com/cluster-analysis-in-excel/>) (Молхов, 2014).

На фиг. 1 (колони от Н9 до О9) е получена с програмата Excel матрицата на разстоянията на *Вариант А* в интервала  $t \in [20;60]$ , чийто елементи могат се изчислят с Excel по формула (5) чрез стойностите на матрицата на данните на *Вариант А* (колони от В9 до Е9). Например стойността 128,452 в клетката Н9 на матрицата на разстоянията е генерирана с програмата Excel чрез задаване на формулата  $H9=SQRT((\$B\$9-\$B\$2)^2+(\$C\$9-\$C\$2)^2+(\$D\$9-\$D\$2)^2+(\$E\$9-\$E\$2)^2)$ . Зададената формула от клетката Н9 е копирана в клетката О2, тъй като матрицата на разстоянията  $R=(r_{ij})$ ,  $i,j=1,2,\dots,n$  е симетрична, а елементите ѝ симетрично разположени относно главния диагонал са равни, т.е  $r_{ij}=r_{ji}$  (Божинов, Христова, 1999) (Тодоров, Николов, 2009) (Иванова, М., И., Иванова, М.,

Й., Иванов, И., 2019). На фиг.1 са показани и матриците на разстоянията при началното обединение на обектите 5 и 6 в един клъстер, и при последното обединение на обектите в два клъстера. В таблица 2 е дадена клъстеризацията в два клъстера (с използвания алгоритъм) на *Вариант А*, на *Вариант Б*, и на *Варианти А и Б* в двата интервала на параметъра  $t$ .

Таблица 2. Клъстеризация на ненулевите стойности от оптималните решения на разглежданата транспортна задача с параметър

$z_{\min} = 90t + 9480$		Клъстери			$z_{\min} = 14880$		Клъстери		
$t \in [20; 60]$		Вар.А	Вар.Б	Вар. А и Б	$t \in [60; +\infty)$		Вар.А	Вар.Б	Вар. А и Б
1	$x_{11}$	2	1	2	1	$x_{11}$	2	1	1
2	$x_{13}$	1	1	1	2	$x_{12}$	1	1	1
3	$x_{14}$	1	1	1	3	$x_{13}$	1	1	1
4	$x_{21}$	2	2	2	4	$x_{14}$	1	1	1
5	$x_{22}$	1	1	1	5	$x_{21}$	2	2	2
6	$x_{23}$	1	1	1	6	$x_{23}$	1	1	1
7	$x_{24}$	1	1	1	7	$x_{24}$	1	1	1
8	$x_{32}$	2	2	2	8	$x_{32}$	2	2	2

Източник: Изчисления на автора

### 3. Заключение

От данните в таблица 1 и от клъстеризацията в два клъстера на ненулевите стойности от оптималните решения на разглежданата транспортна задача с параметър в целевата функция (таблица 2) можем да направим следния извод:

Ненулевите стойности от оптималните решения на *Варианти А и Б* в интервала за параметъра  $t \in [20; 60]$  попадат в едни и същи клъстери с ненулевите стойности от оптималните решения на *Вариант А* в същия интервал за параметъра  $t$  (в *клъстер 1* попадат по пет променливи с малки стойности, а в *клъстер 2* попадат по три променливи с големи стойности от оптималните решения). В другия интервал за параметъра  $t \in [60; +\infty)$  ненулевите стойности от оптималните решения на *Варианти А и Б* попадат в едни и същи клъстери с ненулевите стойности от оптималните решения на *Вариант Б* в същия интервал за параметъра  $t$  (в *клъстер 1* попадат по шест променливи с малки стойности, а в *клъстер 2* попадат по две променливи с големи стойности от оптималните решения).

Друг извод, който можем да направим е, че при последното обединение в два клъстера евклидовото разстояние е еднакво за стойностите от оптималните решения в двата интервала на еднаквите варианти. За *Вариант А* в двата интервала при последното обединение евклидовото разстояние между двата клъстера е 264,575 (в двата интервала на *Вариант А* попадат

по равен брой променливи в двата клъстера). За *Вариант Б* в двата интервала при последното обединение евклидовото разстояние между двата клъстера е 360,555 (в двата интервала на *Вариант Б* попадат по равен брой променливи в двата клъстера). За *Варианти А и Б* в двата интервала при последното обединение евклидовото разстояние между двата клъстера е 447,214 (в двата интервала на *Варианти А и Б* попадат различен брой променливи в двата клъстера, което може да бъде обяснено с това, че в интервала  $t \in [60; +\infty)$  петото оптимално решение на транспортната задача е изродено и затова в този интервал в *клъстер 2* попадат по две променливи с големи стойности, а в интервала  $t \in [20; 60]$  в *клъстер 2* попадат по три променливи с големи стойности).

### **Използвани източници**

- Божинов, Н., Христова, М. (1999). *Математика първа част*, София: Университетско издателство „Стопанство“.
- Бонев, К., Стойнова-Пенкова, Н., Борисова, С. Петров, П. (1983). *Математически методи в икономиката*, Варна: Книгоиздателство „Георги Бакалов“.
- Гатев, К. (2007). *Методи за анализ на структури и структурни ефекти*, София: Университетско издателство „Стопанство“.
- Екимов, Ц., Николова, Ю., Дюкмеджиев, А. (1996). *Ръководство по линейна алгебра и линейно оптимизиране*, София: Университетско издателство „Стопанство“.
- Иванова, М., И., Иванова, М., Й., Иванов, И. (2019). *Математика II примерни тестове за самоподготовка на студенти в икономическите висши учебни заведения*, София: Издателски комплекс-УНСС.
- Използване на клъстерен анализ в Microsoft Excel. Изтеглено от <https://soringprepair.com/cluster-analysis-in-excel/>.
- Калоянов, Т., Петров, В. (2014). *Статистика*, София: Издателски комплекс-УНСС.
- Молхов, М. (2014). *Математическо моделиране в социологията*, София: Издателски комплекс-УНСС.
- Тодоров, Д., Николов, К. (2009). *Математика*, София: Университетска печатница УНСС.

# ВЪПРОСИ НА ИНВЕНТАРИЗАЦИЯТА НА МАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА С ТЪРГОВСКА ДЕЙНОСТ

Докторант Боряна Симеонова<sup>1</sup>

**Резюме:** *Инвентаризацията на материалните активи се извършва най-малко веднъж в годината с цел достоверното им представяне в годишния финансов отчет. В настоящата разработка се изследват редът и начинът за извършване на инвентаризация, както и установяването и отчитането на резултатите от инвентаризацията на материалните активи в предприятията с търговска дейност. Достига се до извода, че инвентаризацията е един от най-важните способи за налагане на контрол от страна на управленските органи.*

**Ключови думи:** *инвентаризация, материални активи, стоки, търговска дейност*

**JEL:** M 41

## INVENTORY ISSUES OF TANGIBLE ASSETS IN ENTERPRISES WITH COMMERCIAL ACTIVITY

**Boryana Velikova Simeonova, PhD Student**

**Abstract:** *The inventory of tangible assets is performed at least once a year in order to present them reliably in the annual financial statements. The present study examines the procedure and manner of conducting an inventory, as well as the establishment and reporting of the results of the inventory of tangible assets in enterprises with commercial activity. It is concluded that the inventory is one of the most important ways to impose control by management bodies.*

**Key words:** *inventory, tangible assets, goods, commercial activity*

**JEL:** M 41

### Въведение

Инвентаризация произлиза от френската дума „инвентаре“ – проверявам, намирам. Тя представлява сравнение между физически намиращата се стока или материал в обекта и наличността по счетоводните книги, чрез прилагане на различни методики и способи. Инвентаризацията е вид документиране, свързано със стопански събития, имащи субективен или обективен характер. Крайната цел е да се постигне пълно съответствие между данните в счетоводството и фактическото състояние на активите и пасивите.

Като елемент на метода на счетоводството инвентаризацията изпълнява следните функции:

---

<sup>1</sup> simeonova.b@mail.bg, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов.

- Служи за определяне на количествените и стойностни размери на обектите на отчитането, което е основа за установяване на материална отговорност;

- Подпомага процеса за откриване на допуснати грешки и тяхното навременно отстраняване;

- Съдейства за установяване на естествени фири, липси, загуби, излишъци и тяхното компенсиране.

Съгласно чл. 28 от Закона за счетоводството (2015) „предприятията извършват инвентаризация на активите и пасивите най-малко веднъж годишно с цел достоверното им представяне във финансовите отчети. Предприятията, чиито нетни приходи от продажби не надвишават 200 000 лв. за текущия отчетен период, не извършват задължителна инвентаризация на активите и пасивите.“

Инвентаризация може да се извършва и в следните случаи: по решение на ръководителя на предприятието, по искане на органите на съдебната власт и на други органи, когато това е предвидено в закон.

Видовете инвентаризации могат да се класифицират по различни признаци:

В зависимост от времето:

- Редовни (планови);
- Извънредни.

Според обхвата:

- Пълни, обхващащи всички счетоводни обекти;
- Частични – само за отделни групи.

Според вида на проверяваните обекти:

- На материални и нематериални активи;
- На материални запаси;
- На парични средства;
- На незавършено производство.

### **1. Ред и начин за извършване на инвентаризация**

Ръководителят на предприятието определя реда и начина за извършване на инвентаризация. Чрез нея документално се обхващат онези процеси, факти и явления, които са настъпили или протекли в предприятието, оказали са влияние върху неговото имущество и финансово състояние, като това е станало независимо, а в някои случаи и против волята и действията на неговото ръководство.

За целта се назначава комисия от ръководителя на предприятието. В нейния състав влизат служители, един от които задължително трябва да бъде счетоводител. Материално отговорното лице не може да е член на комисията. В заповедта се посочва обекта, датата на започване и завършване. При материалните запаси МОЛ попълва декларация, в която посочва, че всички документи са оформени.

При инвентаризацията фактическите наличности се определят чрез задължително преброяване, претегляне, измерване и др. Съставя се *инвентаризационен опис*, описват се установените данни по количество, цена и стойност. На всяка страница се подписват членовете и МОЛ, че инвентаризацията е извършена в негово присъствие. След приключването се съставя сравнителна ведомост и се установяват несъответствията. За верни се приемат данните от инвентаризацията. Липсите се записват като загуба. Ако са за сметка на МОЛ – лицето се начита с продажната цена. Излишъците се заприхождат за сметка на предприятието.

Преди да започне описването на ДМА и ДНА, задължително се проверява документното оформяне на получените или отдадени под наем, на съхранение или за временно ползване материални и нематериални дълготрайни активи. Ако се установи, че в счетоводното отчитане или в техническите документи са допуснати грешки, своевременно се внасят необходимите поправки. ДМА и ДНА се описват по местонахождение и по МОЛ. Инвентарните обекти се вписват в инвентаризационните описи индивидуално, като се посочват инвентарните им номера, наименованието и балансовата им стойност.

Подписаните и редовно оформени инвентаризационни описи се предават от председателя на инвентаризационната комисия още същия ден срещу подпис: първият екземпляр – в счетоводството на предприятието; вторият екземпляр – на материалноотговорното лице.

По време на извършване на инвентаризацията, приемането и отпускането на активи трябва да бъде прекратено. Комисията трябва да вземе мерки в съгласие с ръководството това да не се отрази неблагоприятно върху работата. Когато инвентаризацията продължи повече от два дни, централната комисия може да разреши по време на инвентаризацията да се приемат и отпускат активи, но само в присъствието и под контрола на инвентаризационната комисия.

Ако при инвентаризацията се установи, че в отчетността на ДМА и ДНА липсват необходимите данни за някои обекти, комисията е длъжна да уведоми ръководителя на предприятието, който да вземе необходимите мерки за срочно осигуряване на липсващите данни и отразяването им в съответните книги.

Намерените при инвентаризацията ДМА и ДНА, за които се установи, че не са записани в счетоводството, се включват в описите с всички необходими за отчетността данни. Когато не може да се установи действителната им набавна стойност, те се оценяват по тяхната възстановителна стойност, която се определя според фактическото им техническо състояние и сумата на изхабяването им по време на инвентаризацията. Тези активи се предават на съответните длъжностни лица с акт за приемане и предаване. Ако при провеждането на инвентаризацията се установи, че някои активи поради из-

носеност или други причини са станали негодни за използване по предназначението им и не е възможно възстановяването им, се съставят протоколи за бракуването им, като се посочват причините и условията, както и виновните лица, като се предлагат мерки за отстраняване на причините и условията и санкционират виновните лица. Тези активи не се включват в инвентаризационните описи.

Докато трае описването, активите могат да се пренасят от едно на друго място само със съгласие на инвентаризационната комисия, като се включат в инвентаризационния опис на МОЛ, на което са зачислени, а документите по преместването им се отразяват по отчетните документи след приключването на инвентаризацията. Преди да се пристъпи към измерване на фактическите наличности на материалните запаси, комисията е длъжна да запечата всички спомагателни помещения имащи отделни изходи, да провери изправността и точността на всички измервателни уреди. При описването на наличните материални запаси в помещенията, не се допускат други лица освен тези, които имат отношение към работата на инвентаризационната комисия.

Проверените материални запаси се описват в инвентаризационния опис, в който се показват: номенклатурният номер; наименованието, видът, групата, количеството (брой, тегло, метри и др.), цената, съобразно с възприетия начин за отчитането им в счетоводството. При инвентаризацията на касовата наличност и другите парични средства се проверяват чрез най-внимателно по единично преброяване на всички намиращи се в касата пари, ценни книжа и др. При установяване на фактическата парична наличност в касата се вземат в предвид наличните пари, а също и пощенските и държавните таксови марки, когато се отчитат като парична наличност.

Забранява се включването в касовата наличност на каквато и да е било документи или разписки. Забранено е съхранението на налични пари други ценности, които не са постъпили в касата на законно основание. До доказване на противното те се считат, че са на предприятието, в чиято каса са намерени.

## **2. Установяване и отчитане на резултатите от инвентаризацията**

За установяване на резултатите от инвентаризацията веднага след получаване на инвентаризационните описи, счетоводството съставя *сравнителни ведомости* за всички ДМА и ДНА на предприятието.

В инвентаризационния опис се посочват данни за установеното фактическо състояние на проверявания обект: шифър и наименование на обекта, мярка и фактическа наличност с данни за количество, единична цена и стойност. В сравнителната ведомост се посочват и съпоставят данни за фактическата и документалната счетоводна наличност в стойност и натурални измерители, както и установените разлики между тях, с информация за натура, единични цени, стойност.



В зависимост от вида на инвентаризирания актив при необходимост се съставят още (Албум на първичните счетоводни документи, 2003): *Акт за проверка на касовата наличност, Протокол за резултатите от инвентаризацията на разчетите, Протокол за компенсиране на липси с излишъци, Лист за компенсации, Протокол за одобряване на естествени загуби (фири), Протокол за липси, които са за сметка на предприятието.*

Установените при инвентаризация липси и излишъци могат да се компенсират взаимно само при наличие на парично-следствена връзка между тях. Тези компенсации се извършват в натурални и стойностни измерители. Некомпенсираните излишъци се отчитат като други приходи. Те се оценяват по справедлива цена в момента на извършването на инвентаризацията. Ако стойността на липсите е по-висока от тази на излишъците, разликата се урежда по решение на ръководителя на предприятието в зависимост от причините и конкретната материална отговорност.

При установяване на липси като резултат от инвентаризацията е много важно прецизно и коректно да бъдат анализирани причините за тях и съответно – определени отговорностите. При установяване на липси, за които е доказана вина на МОЛ, ръководителят на предприятието издава решение за отчитане на установените липси за сметка на лицата, отговарящи за съответния отчитан обект.

Когато резултатът от инвентаризацията е излишък, който не може да компенсира липси, той се оценява по предполагаемата продажна цена в момента на извършването на инвентаризацията. Този резултат се третира като друг приход на предприятието.

Инвентаризационната комисия проверява правилността на съставените сравнителни ведомости и съставя **протокол** за своите заключения, решения и предложения. В протокола се посочват с необходимите подробности причините и виновниците за липсите и загубите, а също и мерките, които са взети срещу виновните лица. Протоколът на инвентаризационната комисия се одобрява от ръководителя на предприятието.

Резултатите от инвентаризацията се осчетоводяват в рамките на месеца, за който се отнася инвентаризацията. По изключение при инвентаризиране на големи обекти, когато инвентаризацията продължава дълго време и не е възможно резултатите да бъдат осчетоводени за същия месец, се разрешава по преценка и под лична отговорност на ръководителя и на главния счетоводител на предприятието това да стане за месеца през който са завършени работите по инвентаризирането. Резултатите от започналите инвентаризации през годината се осчетоводяват задължително в рамките на годишното приключване.

**Липса без вина на МОЛ** – естествена фира за сметка на предприятието. Естествените фири са количествено намаление на теглото и обема на СМЗ, което настъпва при съхранение, лагеруване, продажба, подготовка за продажба, разпределение и транспорт в резултат на естествено протичащите

физико-химични процеси: изветряване, изсушаване, изпаряване и др. и на неизбежните загуби от размерване и разпиляване при правилно и добросъвестно боравене с тях.

Не представляват фири: отпадъците при почистване на стоките; количествените намаления, дължащи се на разваляне, бракуване; намаления от изкуствено предизвикани процеси и т.н. Нормите за естествените фири се прилагат само при установяване на липси от даден материален запас и съществуващи доказателства за връзка между тези липси и определени събития.

Отчитат се като други разходи, а в края на годината като загуба. Съставят се две счетоводни статии:

- за отчитане на естествена фира:

Дебит с/ка Други разходи

Кредит с/ка Материали (Стоки)

- приключване на с/ка Други разходи в края на годината:

Дебит с/ка Печалби и загуби от текущата година

Кредит с/ка Други разходи

В Закона за данъка върху добавената стойност (2006) е регламентирано, че за естествените фири в нормални размери, съответстващи на установените норми данък не се начислява.

Разходите от естествени фири не участват в преобразуването на финансовия резултат за данъчни цели.

**Липса по вина на МОЛ** – начетът е по по-високата от справедливата (продажната) и отчетната цена на липсващия актив, като върху нея се начислява 20 % ДДС.

Съставя се сложна счетоводна статия:

Дебит с/ка Вземания по липси и начети

Кредит с/ка Материали (Стоки)

Кредит с/ка Начислен данък за продажбите

Кредит с/ка Ценови разлики по липси и начети

В обяснителната записка към годишния отчет се предвижда задължително раздел „Инвентаризации“, към който се прилага ведомостта за резултатите от инвентаризацията на ДМА и ДНА, съдържаща данни за резултатите от проведените през годината инвентаризации.

### **Заклучение**

В заключение може да се направи *изводът*, че инвентаризацията е един от най-важните способности, позволяващ да се упражнява контрол от страна на управленските органи. Тя служи и за верификация на правилното функциониране на предприятието, на правилното и своевременно отчитане на стопанските операции и правилното водене на цялостното счетоводство. Инвентаризацията има и показан характер, защото резултатите от нея отразяват отговорността на служителите, спрямо работния процес.

### **Използвани източници:**

- Албум на първичните счетоводни документи* (2003). София: Форком.
- Закон за данък върху добавената стойност (2006, август 4). *Държавен вестник*, 63, 8-58.
- Закон за счетоводството (2015, декември 8). *Държавен вестник*, 95, 18-35.
- Матова-Головина, А. (2009). Вътрешни правила на предприятията за инвентаризация на активите и пасивите – методически указания. *Счетоводство плюс*.
- Минков, В., Александров, Ст., Мидова, П. (2012). *Инвентаризация*. Свищов: АИ „Ценов“.

# ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ИЛИ ИНТЕГРИРАН ОТЧЕТ

Докторант Кирил Лучков<sup>1</sup>

**Резюме:** В настоящия доклад се разглеждат част от въпросите, свързани с финансовото и интегрирано отчитане в съответствие с основните изисквания на Концептуалната рамка за финансово отчитане, респективно Международна рамка за интегрирано отчитане. Обърнато е внимание на някои основни различия, връзки и взаимодействия между финансовия и интегрирания отчет. Съпоставени са принципите на интегрирания отчет с принципите на нефинансовата декларация, която е част от процеса по финансово отчитане.

**Ключови думи:** Концептуалната рамка за финансово отчитане, Международна рамка за интегрирано отчитане, финансово отчитане, интегрирано отчитане, финансов отчет, интегриран отчет.

**JEL:** M 41.

## FINANCIAL STATEMENT OR INTEGRATED STATEMENT

Kiril Luchkov, PhD Student

**Abstract:** *This report addresses some of the issues related to financial and integrated reporting in accordance with the basic requirements of the Conceptual Framework for Financial Reporting, respectively the International Framework for Integrated Reporting. Attention is drawn to some key differences, relationships and interactions between the financial statements and the integrated statement. The principles of the integrated statement are compared with the principles of the non-financial declaration, which is a part of the financial reporting process.*

**Key words:** *Conceptual Framework for Financial Reporting, International Integrated Reporting Framework, financial reporting, integrated reporting, financial statement, integrated report.*

**JEL:** M 41.

### 1. Въведение

В съвременните условия, под въздействието на различни фактори, бизнес средата перманентно се усложнява, оказвайки влияние върху отчетността в корпоративните структури. Като „продукт“ на индустриалния свят традиционният модел за финансово отчитане е фокусиран върху отчитане, представяне и оповестяване на информация за минали сделки и събития във финансовите отчети. Тази информация служи на широк кръг лица ( в т.ч. настоящи и бъдещи инвеститори, заемодатели, други кредитори, органи на

---

<sup>1</sup> E-mail: kiril.luckov@gmail.com  
Катедра „Счетоводна отчетност“  
СА „Д. А. Ценов“ – Свищов

управление, регулаторни органи и др.) да направят преценка за способността на предприятието да реализира положителен финансов резултат в краткосрочен времеви хоризонт. Основните потребители на информацията от финансовото отчитане често пъти имат различни, а понякога и противоречащи информационни потребности. Това води до еволюция на отчетността и по-конкретно до възникване на интегрираните отчети, които обръщат внимание на екологичните, социални и управленски въпроси, свързани с отчитащото се предприятие.

## 2. Необходимост от промяна на отчетността

Усложняването на нормативната уредба в национален и международен аспект, напредъкът на информационните и комуникационни технологии и развитието на т.нар. „икономика на знанието“ водят до по-обширни и по-сложни оповестявания във финансовите отчети, респективно докладите за мениджмънта. Въпреки това, естеството на оповестяванията в отчетите, изготвени на база МСС/МСФО, не трябва да нарушават залегналите в Концептуална рамка за финансово отчитане (*Conceptual Framework for Financial Reporting*) фундаментални качествени характеристики (*Fundamental Qualitative Characteristics*) и качествените характеристики, подобряващи полезността на информацията (*Enhancing Qualitative Characteristics*). Информационните връзки трябва да бъдат ясни и прости, а основният критерий следва да бъде съществеността при представяне на ефектите от възникналите сделки и събития през отчетния период.

През последните години много специалисти отбелязват, че липсва връзка между информацията, представена във финансовите отчети и тази, от която се нуждаят инвеститорите и кредиторите (Филипова, и др., 2017, с. 18). Независимо, че се увеличава обемът и сложността на оповестяванията във финансовите отчетите, последните не представят цялата информация, от която се нуждаят потребителите за вземане на стопански решения. От нормативна гледна точка, не всички предприятия са задължени да оповестяват нефинансова информация към своите отчети. Така например, съгласно чл. 43 от Закона за счетоводството микро, малките и средните предприятия могат да не представят нефинансова информация в доклада за дейността. Принципно добавянето на подобен род информация не се интегрира във финансовия отчет (*financial statement*), тъй като тя се посочва в отделен доклад. По този начин не е възможно да се идентифицират връзките и взаимодействията между отделните отчети, изготвени на база МСС/МСФО (в т.ч. отчета за финансовото състояние, отчета за всеобхватния доход (отчета за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход), отчета за промените в собствения капитал и отчета за паричните потоци).

Информационните ограничения на финансово отчитане и настъпилата финансово – икономическа криза през 2007 – 2008 г. са предпоставка през 2010 г. да се учреди Международен съвет за интегрирано отчитане

(*International Integrated Reporting Committee*). Той е резултат от съвместните усилия между Английския институт на управленски счетоводители (*Chartered Institute of Management Accountants*) и Американския институт на експерт-счетоводители (*American Institute of Certified Public Accountants*). През м. декември 2013 г. Международният съвет за интегрирано отчитане публикува първата версия на Международна рамка за интегрирано отчитане (*International Integrated Reporting Framework*). В съдържателен аспект тя урежда принципите и концепциите за съставянето на т. нар. интегриран отчет (*integrated report*).

В параграф 1.1. от Рамката е дефинирано, че „интегрираният отчет представлява компресирана форма на представяне на стратегиите, управлението, дейността и перспективите на организацията, в контекста на външната среда, които да доведат до създаването на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план“ (IIRC, 2013, стр. 7). Интегрираният отчет се определя като отчет, който комбинира финансовата и описателната информация, съдържащи се в годишните отчети на предприятията, и също нефинансовата и описателната информация, която се съдържа в годишните доклади за корпоративна социална отговорност (Eccles & Krzus, 2010).

### **3. Сравнителен анализ между законовите финансови отчети, базирани на МСС/МСФО и интегрираните отчети**

Чрез интегрираното отчитане се разширява ролята и функциите на счетоводители в областта на финансовото и управленското счетоводство. Процесът по създаване и поддържане на стойност в организацията, в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план, изисква промяна в начина на мислене на професионалните счетоводители и всички други наети лица. Става въпрос за т.нар. „интегрирано мислене“, което е дефинирано в Международна рамка за интегрирано отчитане като „активно разглеждане от организация на отношенията между различни работни и функционални единици и източниците на финансиране, които организацията използва или засяга“ (IIRC, 2013, стр. 33). Промяната в начина на мислене позволява на бизнес структурите да „надскочат“ традиционните граници на отчетността. За имплементиране на новия модел на корпоративно отчитане, в национален и международен план, са необходими „хибридни счетоводители с капацитет да виждат 360°, а не само 60 °“ (Gibassier, 2020).

Интегрираните отчети са по-всеобхватни в сравнение с финансовите отчети (вж. Таблица 1). Трябва да се има предвид, че интегрираните отчети информират заинтересованите лица, основно доставчиците на финансов капитал<sup>2</sup>, за това как се използват наличните ресурси за създаване и запазване

---

<sup>2</sup> Доставчиците на финансовия капитал са фокусирани върху стойността под формата на финансова възвращаемост.

на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план, какви са рисковете и възможностите за развитие на потенциала на предприятието, как се осъществява управлението на всички форми на капитала (в т.ч. финансов, производствен, човешки, интелектуален, природен и социален) и тяхната взаимна зависимост и др. От друга страна финансовите отчети, изготвени на база МСС/МСФО, дават възможност да се оцени какво е финансовото състояние на отчитащото се предприятие, какви са резултатите от неговата дейност и какви промени са настъпили в паричните му потоци за определен времеви отрязък, обикновено една календарна година. Последните съдържат информация за текущия и предходния отчетен период.

*Таблица 1. Различия между финансовия и интегрирания отчет*

№	Критерии за сравнение	Финансов отчет	Интегриран отчет
1.	Приложима рамка	Концептуална рамка за финансово отчитане	Международна рамка за интегрирано отчитане
2.	Институция, която издава приложимата рамка	Съвет по Международни счетоводни стандарти	Международен съвет за интегрирано отчитане
3.	Изисквания за изготвяне на отчета	Задължително изготвяне, регламентирано в действащото счетоводно законодателство	Доброволно изготвяне по решението на ръководството на предприятието
4.	Времеви обхват	Краткосрочен	Краткосрочен, средносрочен и дългосрочен
6.	Вид на информацията	Финансова информация	Финансова и нефинансова информация
7.	Показатели за анализ на информацията	Финансови показатели	Финансови и нефинансови показатели
8.	Заинтересовани лица	Широк кръг лица (настоящите и бъдещи инвеститори, заемодатели, други кредитори и др.)	Всички заинтересовани лица
9.	Прозрачност	Ниска степен на прозрачност	Висока степен на прозрачност

*Източник: Собствена интерпретация.*

Интегрираното отчитане фундаментално стъпва на принципно базиран подход, който е залегнал и при традиционното финансово отчитане. Това означава, че „крайният продукт“ на отчетността, т.е. финансовия, респективно интегрирания отчет се изготвят при съблюдаването на определени принципни правила, които са нормативно регламентирани. По смисъла на чл. 26 от Закона за счетоводството, при признаване и оценяване на позици-

ите във финансовия отчет трябва да се спазват следните принципи: действащо предприятие; последователност на представянето и сравнителна информация; предпазливост; начисляване (текущо начисляване); независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс; същественост; компенсиране; предимство на съдържанието пред формата и цена на придобиване (покупна цена или себестойност). Основните принципи, залегнали в основата на интегрирания отчет, са идентични с тези на нефинансовата декларация (вж. Таблица 2).

Таблица 2. Съпоставка на принципите на интегрирания отчет с принципите на нефинансовата декларация

Интегриран отчет	Нефинансова декларация
Стратегически фокус и ориентация към бъдещето ( <i>Strategic focus and future orientation</i> )	Стратегическа и ориентирана към бъдещето информация ( <i>Strategic and forward-looking information</i> )
Съгласуваност между информацията ( <i>Connectivity of information</i> )	Последователна и съгласувана информация ( <i>Consistent and coherent information</i> )
Взаимоотношения със заинтересованите лица ( <i>Stakeholder relationships</i> )	Ориентирана към заинтересованите страни информация ( <i>Stakeholder orientated information</i> )
Същественост ( <i>Materiality</i> )	Оповестяване на съществена информация ( <i>Disclose material information</i> )
Сбитост ( <i>Conciseness</i> )	Цялостна, но кратка информация ( <i>Comprehensive but concise information</i> )
Надеждност и пълнота ( <i>Reliability and completeness</i> )	Обективна, балансирана и разбираема информация ( <i>Fair, balanced and understandable information</i> )
Последователност и сравнимост ( <i>Consistency and comparability</i> )	

Източник: Таблицата е разработена въз основа на Международна рамка за интегрирано отчитане & Насоките относно оповестяването на нефинансова информация (методика за оповестяването на нефинансова информация).

Нефинансовата декларация, като част от процеса по финансово отчитане, се изготвя задължително от определена група предприятия, докато интегрираното отчитане се прилага изцяло на доброволни начала. Със Закона за счетоводството, в сила от 01.01.2016 г., се дефинират обхвата на предприятията, които задължително изготвят и представят нефинансова декларация. По смисъла на чл. 41 от посочения нормативен акт „големите предприятия, които са предприятия от обществен интерес и които към 31 декември на отчетния период надвишават критерия за среден брой служители през финансовата година от 500 души, включват в доклада за дейността си нефинансова декларация“ (Закон за счетоводството, 2016).



#### 4. Заключение

В обобщение, финансовият отчет осигурява „вярна и честна картина“ на всички минали събития и сделки, които могат да бъдат отчетени счетоводно или измерени надеждно чрез отчетните измерители (в т.ч. натурален, трудов и стойностен). Той генерира информация, която служи за анализ на финансовото състояние, реализираните финансови резултати и движението на паричните потоци през отчетния период. Интегрираният отчет може да бъде представен самостоятелно или като разграничима част от друг отчет. Информацията (в т.ч. финансова и нефинансова), която предоставя интегрираният отчет има стратегически фокус и дава възможност да се анализира каква е способността на предприятието да създава и запазва стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план.

#### Използвани източници:

- Eccles, R., & Krzus, M. (2010). One report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy. Wiley.
- Gibassier, D. (2 May 2020). We need radically different accountancy to value companies in a post-pandemic world. *Извлечено от:* <https://www.reuters.com/sustainability/we-need-radically-different-accountancy-value-companies-post-pandemic-world>
- International Integrated Reporting Council (IIRC). (December 2013). International Framework for Integrated Reporting (IFIR).
- International Accounting Standards Board (IASB). (March 2018). Conceptual Framework for Financial Reporting (CFFR).
- Филипова, Ф., Атанасова, А., Георгиев, В., Стефанов, С., Христов, И., Калев, К., Годорова, С., Минев, М., Проблеми и предизвикателства пред счетоводството във връзка с концепцията за интегрираната отчетност, изд. „Знание и бизнес“, Варна, 2017.
- Закон за счетоводството, в сила от 01.01.2016 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр.19 от 5 Март 2021г.
- Насоки относно оповестяването на нефинансова информация (методика за оповестяването на нефинансова информация), Брюксел, 26.6.2017 г. *Извлечено от:* [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C\(2017\)4234&lang=bg](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=C(2017)4234&lang=bg)

# СЪДЪРЖАНИЕ

## ТОМ I

### ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

ПЪТЯТ КЪМ УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛНА КОХЕЗИЯ – МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ РИСКОВЕ И БАРИЕРИ <b>Проф. д.ик.н. Димитър М. Иванов</b> .....	7
ПРОБЛЕМАТИЧНОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА <b>Проф. д-р Митко Димитров</b> .....	31
<b>ФИНАНСИ, ИКОНОМИКС, ЗАСТРАХОВАНЕ И ОСИГУРЯВАНЕ</b>	
ИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ПУБЛИЧНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИМОТИТЕ – ДЪРЖАВНАТА И ОБЩИНСКА СОБСТВЕНОСТ <b>Проф. д.н. Борислав Борисов</b> .....	51
СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС И ЕГО ПРОЯВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19 <b>д.э.н., профессор, Зверяков Михаил Иванович</b> .....	59
ИЗМЕРВАНЕ ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ КОРПОРАТИВНИТЕ ПОЛИТИКИ ЗА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ В БЪЛГАРИЯ <b>Проф. д-р Андрей Захариев</b> .....	67
ОБЛАГОРОДЯВАНЕ НА ПЛОСКИЯ ДАНЪК В БЪЛГАРИЯ <b>Проф. д-р Румен Брусарски</b> .....	75
ДВИЖЕЩИ СИЛИ НА ИНТЕГРАЦИЯ В ГЛОБАЛНИТЕ ЦИФРОВИ ВЕРИГИ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ <b>Проф. д-р Сава Димов</b> .....	83
ЕФЕКТИ ОТ ПРОГРАМАТА НА ЕЦБ ЗА ЗАКУПУВАНЕ НА АКТИВИ В УСЛОВИЯТА НА ИЗВЪНРЕДНА СИТУАЦИЯ, ПРИЧИНЕНА ОТ ПАНДЕМИЯ <b>Проф. д-р Силвия Трифонова</b> .....	95
ТЕСТВАНЕ НА КОРЕКТИВНИ ВЕРОЯТНОСТНИ МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИ ОПЦИИ ВЪРХУ АКЦИИ <b>Проф. д-р Стефан Симеонов, Д-р Теодор Тодоров</b> .....	108
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИЯ ОБЩОЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР (2011-2020 г.). СТРУКТУРЕН АНАЛИЗ И ЕМПИРИЧНИ НАБЛЮДЕНИЯ <b>Проф. д-р Стоян Проданов</b> .....	116

THE IMPLEMENTATION OF GOALS OF BALANCED DEVELOPMENT OF POLAND AGAINST THE CHALLENGES AND DANGERS OF WASTE MANAGEMENT <b>Assoc. Prof. Ireneusz T. Dziubek, Dr Tatiana Manasterska</b> .....	126
MODERN FEATURES OF TRUST ASSET MANAGEMENT <b>Postgraduate student Stanislav Perminov, Assoc. Prof. Deniss Djakons, PhD</b> .....	136
ИНДУСТРИЯТА НА ХЕДЖ ФОНДОВЕТЕ В ЕРАТА НА РАЗХЛАБЕНИТЕ ПАРИЧНИ ПОЛИТИКИ И COVID-19 <b>Доц. д-р Александър Ганчев</b> .....	142
РАЗНОСКИТЕ КАТО НЕДЕЛИМА ЧАСТ ОТ АНАЛИЗА НА РЕЗУЛТАТИТЕ ПО ИМУЩЕСТВЕНО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ <b>Доц. д-р Венцислав Василев</b> .....	150
ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ <b>Кандидат экономических наук, доцент Шараг Елена Сергеевна</b> .....	159
СТРАТЕГИЧЕСКИ ДЕЙСТВИЯ НА БЪЛГАРСКИТЕ СТОПАНСКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ ОТ COVID-19 <b>Доц. д-р Илиан Минков</b> .....	166
ИНСТИТУЦИИ И НЕРАВЕНСТВО <b>Доц. д-р Калин Господинов</b> .....	174
ПОВЕДЕНЧЕСКИ ПОДХОД КЪМ ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ - ВЪЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ <b>Доц. д-р Калоян Колев</b> .....	181
ПРОБЛЕМИ НА ЛОЯЛНОСТТА В БАНКОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ ПРИ СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ <b>Доц. д-р Катя Личева</b> .....	190
ЦЕЛЕСЪОБРАЗНОСТ И ЕФЕКТИ НА МЕЖДУРЕГИОНАЛНАТА ДАНЪЧНА КОНКУРЕНЦИЯ <b>Доц. д-р Людмил Найденов</b> .....	196
ВЪЗМОЖНИ ГРЕШКИ ПРИ ВЪЗЛАГАНЕТО НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРСКАТА ПРАКТИКА <b>Доц. д-р Марин Маринов, Красимир Парашкевов</b> .....	204
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ГРИЖИ В БЪЛГАРИЯ <b>Доц. д-р Николай Нинов</b> .....	210
ЕФЕКТИ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID ВЪРХУ ЗДРАВНИТЕ РАЗХОДИ <b>Доц. д-р Николай Атанасов</b> .....	219

ПОДХОДИ И ПРАКТИКА НА ДЪРЖАВНОТО ФИНАНСИРАНЕ НА ПУБЛИЧНОТО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ Доц. д-р Пламен Йорданов, Гл. ас. д-р Маргарита Николова .....	230
ФИСКАЛНИТЕ ОБЛЕКЧЕНИЯ ЗА ЛИЦА С УВРЕЖДЕНИЯ КАТО ПРИКРИТИ СОЦИАЛНИ ПЛАЩАНИЯ ПРИ ИНВАЛИДНОСТ В БЪЛГАРИЯ Доц. д-р Пламен Йорданов, Ас. д-р Йордан Йорданов, Докторант Жанета Ангелова .....	238
ОТРАЖЕНИЕ НА КОВИД-19 ВЪРХУ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ПЛАЩАНИЯ ПО ЗАСТРАХОВКА „КАСКО“ НА МПС В БЪЛГАРИЯ Доц. д-р Румен Ерусалимов .....	246
ДИГИТАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА СПРАВЕДЛИВОСТ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ Доц. д-р Силвия Топлева .....	251
ДЪЛГОСРОЧНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ НА ПАНДЕМИИТЕ – УРОЦИ ОТ НЯКОИ ПРЕДХОДНИ КРИЗИ Гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров .....	258
ЕВРОФИНАНСИРАНЕТО КАТО СРЕДСТВО ЗА ПОВИШАВАНЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ СЕКТОР „ПРОИЗВОДСТВО НА ОБЛЕКЛО ОТ ТЕКСТИЛ“ Гл. ас. д-р Ангелина Терзиева .....	266
НЯКОИ АСПЕКТИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА COVID-19 ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР Гл. ас. д-р Анелия Панева .....	274
ПАЗАРЪТ НА ЗДРАВНО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ Гл. ас. д-р Валентина Нинова .....	281
ФИСКАЛНА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – НЕОБХОДИМОСТ, УСЛОВИЯ И ЕФЕКТИ Гл. ас. д-р Димитър Костов .....	289
БЪЛГАРИЯ ПО ПЪТЯ КЪМ ЕВРОЗОНАТА Гл. ас. д-р Петя Василева .....	297
ДИНАМИКА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ СЪС СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕВРОСЪЮЗА Гл. ас. д-р Сергей Радуканов .....	304
ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ РОЛИ НА ФИСКАЛНАТА И ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА В СВЕТЛИНАТА НА COVID-19 В СТРАНИ С РАЗЛИЧЕН ПАРИЧЕН РЕЖИМ Гл. ас. д-р Соня Георгиева .....	310

АСПЕКТИ НА НАЦИОНАЛНАТА ПОЛИТИКАТА ПО ЗАЕТОСТТА И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА ПРЕД НЕЯ <b>Гл. ас. д-р Таня Илиева</b> .....	320
ПОВЕДЕНЧЕСКИ ИНВЕСТИЦИОННИ СТРАТЕГИИ – ВЪЗМОЖНОСТ ЗА УСТОЙЧИВИ РЕЗУЛТАТИ ОТ АКТИВНО ИНВЕСТИРАНЕ <b>Гл. ас. д-р Цветан Павлов</b> .....	325
ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ПРЕД БЪДЕЩИТЕ ПЕНСИОНЕРИ В КОНТЕКСТА НА НОРМАТИВНИТЕ ПРОМЕНИ ВЪВ ВТОРИ СТЬЛБ НА ПЕНСИОННИЯ МОДЕЛ В БЪЛГАРИЯ <b>Ас. д-р Йордан Йорданов</b> .....	334
ПАЗАРЪТ НА БАНКОВИ ДЕПОЗИТИ В БЪЛГАРИЯ: ДИНАМИКА И СТРУКТУРНИ ИЗМЕНЕНИЯ <b>Ас. д-р Радослав Къновски</b> .....	340
ОЦЕНКА НА УСТОЙЧИВОСТТА НА АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ <b>Д-р Антон Сотиров, Д-р Никола Пищалов</b> .....	347
НАДНОРМЕНОТО ТЕГЛО И ЗАТЛЪСТЯВАНЕТО КАТО РИСКОВ ФАКТОР ЗА ЗДРАВЕТО <b>Д-р Орлин Цветков</b> .....	354
МЕРКИ НА ФЕДЕРАЛНИЯ РЕЗЕРВ НА САЩ ЗА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НА COVID-19 <b>Д-р Свилен Колев</b> .....	359
STATE AID ENFORCEMENT LAW IN THE ENERGY SECTOR IN ALBANIA <b>Lecturer of Law, Dr. Anduena Gjevori</b> .....	366
БАНКОВАТА ТАЙНА КАТО КОМПОНЕНТА НА БАНКОВАТА СИГУРНОСТ – ФИНАНСОВО-ПРАВНИ АСПЕКТИ <b>Преп. Игнат Папазов</b> .....	374
THE HISTORICAL EVOLUTION OF THE GOVERNMENT SECURITIES MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA <b>Olesea Speian, PhD Student</b> .....	378
ПРОМЕНИ В ЕВРОПЕЙСКИТЕ РЕГУЛАТОРНИ КАПИТАЛОВИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ПОКРИТИ ОБЛИГАЦИИ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗА <b>Докторант Борислав Киров</b> .....	386
АВТОМОБИЛНИЯТ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ И МЯСТОТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛСТВА НА НЕГО <b>Докторант Ваня Галчева</b> .....	393

<p>ЕФЕКТИ ВЪРХУ ПАРИЧНАТА ПОЛИТИКА В РЕЗУЛТАТ ОТ НАМАЛЯВАНЕТО НА НАЛИЧНИТЕ ПАРИ В ОБРАЩЕНИЕ <b>Докторант Владимир Сиркаров</b> .....</p>	398
<p>ВЛИЯНИЕ НА КОЕФИЦИЕНТА Р/Е И ДИВИДЕНТНАТА ДОХОДНОСТ ВЪРХУ ЦЕНИТЕ НА АКЦИИТЕ НА БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР <b>Докторант Владислав Любенов</b> .....</p>	405
<p>ВЪЗМОЖНОСТ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА МСП В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ <b>Докторант Даниел Данчев</b> .....</p>	413
<p>ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА СОЦИАЛНОТО ОСИГУРЯВАНЕ ЧРЕЗ ГРАНИЦИТЕ НА ОСИГУРИТЕЛНИЯ ДОХОД <b>Докторант Жанета Ангелова</b> .....</p>	421
<p>ЦИФРОВАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО – СРЕДСТВО ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КАЧЕСТВОТО НА ЖИВОТ И РАДИКАЛНА ПРОМЯНА НА НАЧИНА НА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА МЕДИЦИНСКИ И ЗДРАВНИ ГРИЖИ <b>Докторант Живка Петрова</b> .....</p>	429
<p>ДЕБАТЪТ МЕЖДУ БАНКОВАТА И ВАЛУТНАТА ШКОЛА ОТ 19-И ВЕК – ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПАРАЛЕЛИ СЪС СЪВРЕМЕННИТЕ МОНЕТАРНИ РЕАЛНОСТИ <b>Докторант Кузман Илиев</b> .....</p>	438
<p>ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД МЕНИДЖМЪНТА НА ЛЕЧЕБНИТЕ ЗАВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯ НА ПАНДЕМИЯ ОТ COVID-19 (ПО ПРИМЕРА НА УНИВЕРСИТЕТСКА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ „СЪРЦЕ И МОЗЪК“ – ПЛЕВЕН) <b>Докторант Люба Митева</b> .....</p>	446
<p>БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИИТЕ – ГОЛЕМИТЕ ПОЛЗИ ЗА МАЛКИТЕ БАНКИ <b>Докторант Марина Милинова</b> .....</p>	453
<p>ОТРИЦАТЕЛНИ ЛИХВЕНИ НИВА – ЕМПИРИЧЕН ОПИТ <b>Докторант Милена Пешева</b> .....</p>	460
<p>ФИНАНСОВИЯТ ФЕЪРПЛЕЙ В ЖЕНСКИЯ ФУТБОЛ – НЕОБХОДИМОСТ ИЛИ ВЪЗМОЖНОСТ <b>Докторант Нено Ненов</b> .....</p>	468
<p>ОТРАЖЕНИЕ НА КОВИД-19 ВЪРХУ ПРЕМИЙНИЯ ПРИХОД ПО ЗАСТРАХОВКА „КАСКО“ НА МПС В БЪЛГАРИЯ <b>Докторант Николай Илиев</b> .....</p>	474
<p>РАЗВИТИЕ НА ИМУЩЕСТВЕНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ОТНОШЕНИЯ <b>Докторант Радка Василева</b> .....</p>	480

<p>КОНСОЛИДАЦИЯТА НА БАНКОВИЯ СЕКТОР  В БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВОСТ  <b>Докторант Рая Драгоева</b> .....</p>	488
<p>ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПРЕВЕНЦИЯ НА ДАНЪЧНИТЕ ИЗМАМИ  ПРИ ТЪРГОВИЯТА С ГОРИВА И НЕФТОПРОДУКТИ  <b>Докторант Стефан Пешов</b> .....</p>	496
<p>ПРОГНОЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ -  ОТКЛОНЕНИЕ НА ФАКТИЧЕСКОТО ИЗПЪЛНЕНИЕ  НА КОНСОЛИДИРАНАТА ФИСКАЛНА ПРОГРАМА  СПРЯМО ЗАКОНА ЗА БЮДЖЕТА НА БЪЛГАРИЯ  <b>Докторант Юлиан Войнов</b> .....</p>	501
<b>СЧЕТОВОДСТВО, КОНТРОЛ, ОДИТ, СТАТИСТИКА И МАТЕМАТИКА</b>	
<p>ЗА РОЛЯТА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА  ПРИ ДОКУМЕНТИРАНЕТО В СЧЕТОВОДСТВОТО  <b>Проф. д-р Атанас Атанасов</b> .....</p>	511
<p>ОСОБЕНОСТИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ  НА СТОКИТЕ В УСЛОВИЯТА COVID-19  <b>Доц. д-р Галя Иванова – Кузманова</b> .....</p>	517
<p>АКТУАЛНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА  ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ПРОФЕСИЯ В КОНТЕКСТА  НА ПРОМЕНИТЕ СЛЕД БРЕКЗИТ  <b>Доц. д-р Галина Чиприянова, Д-р Марий Стоянов</b> .....</p>	524
<p>КЪМ НОВ ПОДХОД В ОБУЧЕНИЕТО  ПО МЕЖДУНАРОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ  <b>Доц. д-р Диана Ималова, Доц. д-р Венцислав Вечев</b> .....</p>	532
<p>СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА  НА ЦЕЛИТЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ – СТАТИСТИЧЕСКИ АСПЕКТИ  <b>Доц. д-р Красимира Славева</b> .....</p>	541
<p>СТАТИСТИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ  ЦИФРОВИЗАЦИЯТА НА ИКОНОМИКАТА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ  <b>Доц. д-р Маргарита Шопова, Гл. ас. д-р Евгени Овчинников,  Гл. ас. д-р Тихомир Върбанов</b> .....</p>	549
<p>ПРИЛОЖЕНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА СВОБОДНА  ТЪРГОВИЯ С ТРЕТИ СТРАНИ И ЗНАЧЕНИЕТО ИМ ОТ ПОЗИЦИЯТА  НА МИТНИЧЕСКИЯ КОНТРОЛ В ЕС  <b>Доц. д-р Момчил Антов</b> .....</p>	557
<p>INNOVATIVE METHODS FOR ACCOUNTING EDUCATION –  EXPERIENCE AND GLOBAL LESSONS LEARNED  <b>Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, PhD</b> .....</p>	564

ЕВРОПЕЙСКИ ПОЛИТИКИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ С РИСКОВ КАПИТАЛ Доц. д-р <b>Николина Грозева</b> .....	572
ПРОВЕРКА ЗА ЕДИНИЧЕН КОРЕН НА ПОКАЗАТЕЛИ ЗА РАБОТНАТА СИЛА В БЪЛГАРИЯ С ОТЧИТАНЕ ВЛИЯНИЕТО НА СТРУКТУРНИ ШОКОВЕ Доц. д-р <b>Пламен Петков</b> .....	579
ROLE OF INTERNAL AUDIT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES <b>Assoc. Prof. Silviya Kostova, PhD</b> .....	587
РАЗШИРЕНИЯТ ЕЗИК ЗА БИЗНЕС ОТЧИТАНЕ (XBRL) КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ В ДИГИТАЛНА СРЕДА <b>Гл. ас. д-р Борислав Боянов</b> .....	594
ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА СЪВРЕМЕННИЯ ВЪТРЕШЕН ОДИТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ <b>Гл. ас. д-р Дияна Иванова</b> .....	604
ИЗМЕРВАНЕ НА ДЕМОГРАФСКОТО ОСТАРЯВАНЕ И ДЪЛГОЛЕТИЕТО <b>Гл. ас. д-р Камелия Лилова</b> .....	612
ПОЛСКИ АНАЛИТИЧНИ МОДЕЛИ, ПРИЛОЖИМИ ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ ФИНАНСОВАТА УСТОЙЧИВОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В Р БЪЛГАРИЯ <b>Гл. ас. д-р Красимир Кулчев</b> .....	620
ТРАНСПОРТНИ ЗАДАЧИ С ПАРАМЕТЪР <b>Гл. ас. д-р Миглена Иванова</b> .....	628
ВЪПРОСИ НА ИНВЕНТАРИЗАЦИЯТА НА МАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА С ТЪРГОВСКА ДЕЙНОСТ <b>Докторант Боряна Симеонова</b> .....	636
ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ИЛИ ИНТЕГРИРАН ОТЧЕТ <b>Докторант Кирил Лучков</b> .....	643

## СЪДЪРЖАНИЕ НА ТОМ II

### МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ, ПЛАНИРАНЕ, МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА, БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА

МЕЖДУНАРОДНАТА ПРОИЗВОДСТВЕНА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ В СЪВРЕМЕННИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕН БИЗНЕС <b>Проф. д.ик.н. Таня Горчева</b> .....	7
INTEGRATION PROCESSES IN INTERNATIONAL BUSINESS: DIAGNOSIS OF PREREQUISITES, PARAMETRIZATION AND SIMULATION <b>D. Sc. Econ., Professor, Ilya Khadzhynov, D. Sc. Econ., Professor, Maryna Savchenko Docent, PhD in Economics, Mariia Shkurat</b> .....	16



ТЕРИТОРИАЛНИ ПРОПОРЦИИ, ДИСПРОПОРЦИИ... КОХЕЗИЯ? (ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ) <b>Проф. д-р Веселин Бояджиев</b> .....	25
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В КОНТЕКСТА НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 <b>Гл. ас. д-р Весела Петрова, Доц. д-р Боряна Трифонова, Гл. ас. д-р Борислава Гълъбова, Проф. д-р Емил Димов</b> .....	34
ГРАДЪТ - ИКОНОМИЧЕСКИ КАТАЛИЗАТОР ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНА <b>Проф. д-р Константин Калинков</b> .....	43
ПОЛИТИКИ (НЕ)ОСНОВАНИ НА ДОКАЗАТЕЛСТВА <b>Проф. д-р Маргарита Богданова</b> .....	51
КОНЦЕПТУАЛИЗИРАНЕ НА СИСТЕМНИ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОБРАТИ <b>Проф. д-р Никола Янков</b> .....	59
INSTITUTIONAL CHANGES IN THE PUBLIC ADMINISTRATION OF AGRICULTURE TO INFLUENCE UKRAINIAN AGRO – EXPORTS <b>Assoc. Prof. Oksana Kiforenko, PhD</b> .....	66
ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БЕЛОРУССКИХ МЕНЕДЖЕРОВ <b>Доктор экономических наук, профессор Наталья Маковская</b> .....	74
ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ <b>Профессор, доктор экономических наук Вардан Бостанджян, Кандидат экономических наук, д-р Армине Захарян, Юлиана Акобян</b> .....	80
СЪВРЕМЕННИ МАРКЕТИНГОВИ АСПЕКТИ НА ПАЗАРА НА ТУРИСТИЧЕСКИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ <b>Доц. д-р Ваня Григорова</b> .....	91
РОЛЯТА НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА <b>Доц. д-р Корнелия Тодорова</b> .....	100
УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА КАТО ФАКТОР НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА НОВА ПАРАДИГМА НА ИНДУСТРИАЛНОТО РАЗВИТИЕ <b>Доц. д-р Александър Александрович Сергеев</b> .....	108
ОРГАНИЗАЦИОННИ ПРОЦЕСИ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ <b>Доц. д-р Анатолий Асенов</b> .....	116
ПРОФЕССИОНАЛНО ПРЕГРЯВАНЕ И МОБИНГ В ДИГИТАЛНА РАБОТНА СРЕДА <b>Доц. д-р Венета Христова</b> .....	124

БИЗНЕС МОДЕЛИ И ТЕНДЕНЦИИ НА ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ Доц. д-р Веселин Попов, Доц. д-р Петя Емилова .....	132
ПРИЛОЖЕНИЕ НА ИНФЛУЕНСЪР МАРКЕТИНАГА В БИЗНЕСА Доц. д-р Виржиния Иванова .....	139
ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ С УСЛУГИ НА БЪЛГАРИЯ Доц. д-р Галина Захариева .....	147
ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ – КЛЮЧОВ ФАКТОР ЗА ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОМЯНАТА Доц. д-р Георги Кондев .....	155
ВЛИЯНИЕ НА TQM И ВЪНШНИТЕ РИСКОВЕ ВЪРХУ ПРОЦЕСИТЕ СВЪРЗАНИ С УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОМЯНАТА В ОРГАНИЗАЦИЯТА Доц. д-р Георги Кондев, Докторант Ирена Михайлова .....	164
ЕКОИНОВАЦИИ И РЕСУРСНА ЕФЕКТИВНОСТ Доц. д-р Дафина Донева .....	172
ЕТИКА И ЕТИЧНАТА ИНФРАСТРУКТУРА – МОДЕЛИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР Доц. д-р Евелина Парашкевова, Докторант Изабела Йонкова .....	179
МОДЕЛИРАНЕ НА ЕКСПОРТНАТА ПАЗАРНА ОРИЕНТАЦИЯ Доц. д-р Здравко Любенов .....	187
ВЛИЯНИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ НАГЛАСИ И НАВИЦИТЕ ПРИ ПОТРЕБЯВАНЕ НА ТУРИСТИЧЕСКИ ПРОДУКТИ Доц. д-р Иван Марчевски, Ас. д-р Криста Нейкова .....	191
РЕЦЕСИЯТА ПОРОДЕНА ОТ COVID-19 И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ПРОМЕНИ В БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА Доц. д-р Людмил Несторов .....	199
РЕКЛАМНИТЕ АГЕНЦИИ В КОМУНИКАЦИОННИЯ ПРОЦЕС Доц. д-р Пенка Горанова .....	210
ЕФЕКТЪТ НА РОЗЕНТАЛ – КОНТРОЛНИ И УПРАВЛЕНСКИ АСПЕКТИ Доц. д-р Пепа Стойкова, Доц. д-р Ирена Емилова .....	218
ДИГИТАЛНАТА ЕКОСИСТЕМА – ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС МОДЕЛИ Доц. д-р Петя Емилова, Доц. д-р Веселин Попов .....	227
РАЗБИРАНЕ ЗА РОЛЯТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО В ПОСТИГАНЕТО НА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ Доц. д-р Румяна Златева .....	234

НАМАЛЯВАНЕ НА РАСТЕЖА И ДЕСТАБИЛИЗИРАЩИ ЕФЕКТИ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА Доц. д-р Румяна Златева, Доц. д-р Али Балканли .....	241
ТЕОРЕТИЧНИ И ЕМПИРИЧНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА КОМУНИКАЦИОННАТА ПОЛИТИКА НА ТЪРГОВСКАТА СТРУКТУРА Доц. д-р Христина Михалева, Х. ас. д-р Светла Атанасова .....	250
МЯСТО И СЪДЪРЖАНИЕ НА ПРОЦЕСА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОСТАНАЛИТЕ ПРОЦЕСИ Доц. д-р Христо Сирашки .....	259
УПРАВЛЕНИЕ НА ИНОВАЦИИТЕ В ИНДУСТРИАЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗА Гл. ас. д-р Борислава Гълъбова .....	266
ДИФУЗИЯТА НА ИНОВАЦИИ В БЪЛГАРИЯ Гл. ас. д-р Даниела Илиева .....	276
АЛГОРИТЪМ ЗА ФИНАНСОВО УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛНА ИНСТИТУЦИЯ Гл. ас. д-р Деница Загорчева .....	284
УПРАВЛЕНИЕ НА КАРИЕРАТА – ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ Гл. ас. д-р Десислава Алексиева .....	292
УПРАВЛЕНИЕ НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО В ОРГАНИЗАЦИЯТА Гл. ас. д-р Елена Йорданова .....	298
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПЛАНИРАНЕТО НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА Гл. ас. д-р Елица Лазарова .....	303
ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ С ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ КАТО ДВИГАТЕЛ НА РАСТЕЖА Гл. ас. д-р Ивайло Петров .....	312
ВЛИЯНИЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО ВЪРХУ ЦИФРОВИТЕ КОМПЕТЕНТНОСТИ НА ПРЕПОДАВАТЕЛИТЕ Гл. ас. д-р Кремена Маринова-Костова .....	320
СТРАТЕГИЧЕСКА КОРПОРАТИВНА ОТГОВОРНОСТ – ОСОБЕНОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ ЗА ОРГАНИЗАЦИЯТА Гл. ас. д-р Милен Динков .....	328
МЕДИКО-ГЕОГРАФСКАТА КОХЕЗИЯ В БЪЛГАРИЯ Гл. ас. д-р Нели Веселинова .....	335

СЪСТОЯНИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ ИЗНОС В КОНТЕКСТА НА ПАНДЕМИЯТА ОТ КОВИД-19 <b>Гл. ас. д-р Недялко Несторов</b> .....	343
КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ КАТО КОМПОНЕНТ НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ – ВЗАИМОВРЪЗКИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА <b>Гл. ас. д-р Станислава Стоянова</b> .....	349
ИНТЕГРИРАНИТЕ ТЕРИТОРИАЛНИ ИНВЕСТИЦИИ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОСТИГАНЕ НА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ РЕГИОНИТЕ <b>Ас. д-р Мариела Стоянова</b> .....	357
УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ ПРИ КРИЗА - СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ И ВЪЗМОЖНИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ <b>Ас. д-р Надежда Стефанова</b> .....	363
РОЛЯ И ЗНАЧЕНИЕ НА РЕКЛАМНИЯ ПРОЦЕС В АГРОБИЗНЕСА <b>Ас. д-р Пламен Петров</b> .....	371
INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP IN THE NEXT NORMAL: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES <b>Sen. lect. Margarita Mihaylova, PhD</b> .....	378
СИСТЕМИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА МАРКЕТИНГОВАТА ДЕЙНОСТ В ДИГИТАЛНА СРЕДА <b>Д-р Ралица Янева</b> .....	385
ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА МЪРЧАНДАЙЗИНГОВОТО ПРОДУКТОВО НИВО ПОСРЕДСТВОМ МАТРИЦАТА ARTHUR D. LITTLE – A. D. L. <b>Х. ас. д-р Светла Атанасова</b> .....	393
THE IMPACT OF ELECTRONIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT PRACTICES ON ACHIEVING COMPETITIVE ENTREPRENEURSHIP FOR BUSINESS ORGANIZATIONS <b>Mohamed Mostafa Ali AlBaz, PhD, Lecturer, Adham Said Ali Ibrahim, MSc, PhD Student</b> .....	401
УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНИ ЕКИПИ В МУЛТИПРОЕКТНА СРЕДА <b>Докторант Боян Вранчев</b> .....	409
ИНОВАЦИИ ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА „ЗЕЛЕНИ“ ПОЛИТИКИ В ХОТЕЛИЕРСТВОТО <b>Докторант Владо Божилов</b> .....	416
КОНФЛИКТИТЕ В ОРГАНИЗАЦИЯТА И УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ <b>Докторант Мария Велкова</b> .....	425

## ОТРАСЛИ НА ИКОНОМИКАТА

КУЛТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЯТ ТУРИЗЪМ И БЪЛГАРСКАТА ПРОЕКЦИЯ <b>Проф. д-р Марияна Божинова</b> .....	435
ИНДУСТРИАЛНА ПОЛИТИКА В ДЪРЖАВИ С РАЗВИВАЩИ СЕ ПАЗАРИ В КОНТЕКСТА НА ИНДУСТРИЯ 4.0 <b>Проф. д.ик.н. Евгений Савелев, Проф. д.ик.н. Виталина Куриляк</b> .....	443
ОСОБЕНОСТИ НА ФОРМИРАНЕ НА МЕХАНИЗМА НА УПРАВЛЕНИЕ НА СОЦИАЛНО ОТГОВОРНИТЕ КОМПАНИИ ВЪВ ВЕРИГАТА НА ДОСТАВКИТЕ <b>Проф. д-р Анета Денева, Докторант Рустам Асланзаде</b> .....	451
БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ КАТО АТРАКТИВНИ НИЪРШОРИНГ ДЕСТИНАЦИИ <b>Проф. д-р Любчо Варамезов, Кармен Вранчев</b> .....	457
ДИГИТАЛНАТА ИНФРАСТРУКТУРА – ИНСТРУМЕНТ НА УПРАВЛЕНСКОТО КОНСУЛТИРАНЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА СМАРТ ТУРИЗМА <b>Доц. д-р Николай Цонев, Докторант Данаил Алеков</b> .....	464
ВЛИЯНИЕ НА КРИЗИСНИТЕ СЪБИТИЯ ВЪРХУ ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО <b>Доц. д-р Венцислав Перков</b> .....	472
ЗНАЧИМОСТ НА АГРАРНИЯ СЕКТОР ЗА НАЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА <b>Доц. д-р Виолета Блажева</b> .....	480
НОВИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯ БИЗНЕС В ДИГИТАЛНА СРЕДА <b>Доц. д-р Искра Пантелеева</b> .....	488
ТУРИЗЪМ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19 <b>Доц. д-р Любка Илиева</b> .....	497
ФОРМИРАНЕ НА СЕНЗОРНИ ИЗЖИВЯВАНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ПАКЕТИ КАТО ФАКТОР ЗА ЗАВРЪЩАНЕ НА ТУРИСТИТЕ В ДЕСТИНАЦИЯТА <b>Доц. д-р Мариана Янева, Д-р Ралица Георгиева</b> .....	505
БИЗНЕС ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА ПРОДУКТИТЕ ПО ЗДРАВЕН ТУРИЗЪМ И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕТО ИМ В ТУРИСТИЧЕСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ <b>Доц. д-р Мариана Янева, Д-р Стилияна Басмаджиева</b> .....	513

СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ АГРАРЕН СЕКТОР В УСЛОВИЯ НА ТРАНСФОРМИРАЩА СЕ КЪМ УСТОЙЧИВОСТ ИКОНОМИКА Доц. д-р <b>Марина Николова</b> .....	523
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА УСТОЙЧИВ КООПЕРАТИВЕН МОДЕЛ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО Доц. д-р <b>Маруся Линкова</b> .....	532
ИЗИСКВАНИЯ ОСИГУРЯВАЩИ ЗДРАВΟΣЛОВНИ И БЕЗОПАСНИ УСЛОВИЯ НА ТРУД В ЦЕХОВЕТЕ ЗА КОНФЕКЦИОНИРАНЕ НА ОБУВНИ ИЗДЕЛИЯ Доц. д-р <b>Николай Карев</b> .....	539
ТЪРГОВИЯТА НА БЪЛГАРИЯ С ТРЕТИ СТРАНИ – АНАЛИЗИ И ТЕНДЕНЦИИ Доц. д-р <b>Петранка Мидова</b> .....	547
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОЦЕНКА НА ПАКЕТИ ОТ АКЦИИ Доц. д-р <b>Светослав Илийчовски</b> .....	555
ВЪЗНИКВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЯ В БЪЛГАРИЯ Доц. д-р <b>Сергей Найденов, Докторант Калин Петров Киряков</b> .....	564
ОМНИКАНАЛНАТА ИНТЕНЗИВНОСТ НА АСОРТИМЕНТНО ПРЕДЛАГАНЕ КАТО ДЕТЕРМИНАНТА НА ПОТРЕБИТЕЛСКАТА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ Доц. д-р <b>Симеонка Петрова</b> ....	571
КООПЕРИРАНЕ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ЗА УСТОЙЧИВ РАСТЕЖ И ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ Доц. д-р <b>Славена Стоянова</b> .....	579
РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА И ПРОГРАМИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ ТЕРИТОРИЯТА И ТУРИЗМА В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ Доц. д-р <b>Тихомир Личев</b> .....	587
СОЦИАЛНАТА КОХЕЗИЯ – ХАРАКТЕРИСТИКИ И ТЕОРЕТИЧНА РАМКА Гл. ас. д-р <b>Ваня Ганева</b> .....	595
КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА БЕЗОТГОВОРНОСТ Гл. ас. д-р <b>Емил Николов</b> .....	603
ЗАЕТИТЕ ЛИЦА В ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ Гл. ас. д-р <b>Зоя Иванова</b> .....	611

ИНТЕЛИГЕНТНИ РЕШЕНИЯ ЗА ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО – ОБЛАЧНА БАЗИРАНА ТОЧКА НА ПРОДАЖБА Гл. ас. д-р <b>Иван Маринов</b> .....	619
КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА - МОДЕЛ ЗА ПОВИШАВАНЕ УСТОЙЧИВОСТТА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО Гл. ас. д-р <b>Илияна Кръстева</b> .....	625
ДИНАМИКА В ЗАЕТОСТТА НА ЛЕГЛОВАТА БАЗА ПО БЪЛГАРСКОТО ЧЕРНОМОРИЕ ЗА ПЕРИОДА 2019-2021г. Гл. ас. д-р <b>Любомира Тодорова</b> .....	632
ПРИЛОЖЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ СИСТЕМИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ПРОЦЕСИ ПРИ ОМНИКАНАЛНИ ТЪРГОВЦИ Гл. ас. д-р <b>Марияна Кътева</b> .....	638
ХОТЕЛИЕРСТВОТО В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19 Гл. ас. д-р <b>Павлин Павлов</b> .....	645
ПЛАНЪТ ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ И УСТОЙЧИВОСТ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ – СМЯНА НА ПРИОРИТЕТИТЕ В ТРАНСПОРТНИЯ СЕКТОР Гл. ас. д-р <b>Петя Коралова-Ножарова</b> , Гл. ас. д-р <b>Щерьо Ножаров</b> .....	651
МРЕЖОВИ ВЕРИГИ НА ДОСТАВКА В АГРОБИЗНЕСА Гл. ас. д-р <b>Радка Ненова</b> .....	659
ДИНАМИКА И РАЗВИТИЕ НА ПРОИЗВОДИТЕНОСТТА НА ТРУДА В СЕКТОР УСЛУГИ Гл. ас. д-р <b>Силвия Господинова</b> .....	667
СЪЩНОСТНИ АСПЕКТИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА Гл. ас. д-р <b>Цветелина Кабакчиева</b> .....	675
ФОТОВОЛТАИЧНИТЕ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТА НА ЗЕЛЕНАТА СДЕЛКА Гл. ас. д-р <b>Явор Станев</b> .....	681
ТЕРИТОРИАЛНА КОНЦЕНТРАЦИЯ НА СЕКТОР НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ И ФАКТОРИТЕ, КОИТО МУ ВЛИЯЯТ Гл. ас. д-р <b>Яна Стоенчева</b> .....	686
ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ НАМЕРЕНИЯ НА МЛАДИТЕ Ас. д-р <b>Ивайло Костов</b> .....	695
НАЧИНИ ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА ДРЕБНИЯ ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ БИЗНЕС В СФЕРАТА НА ТУРИЗМА СЛЕД COVID-19 Ст. преп. <b>Елка Узунова</b> .....	702

ПРОИЗВОДСТВО НА ВОДОРОД ЧРЕЗ ЯДРЕНИ ЦЕНТРАЛИ – ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА <b>Д-р Борислав Боев</b> .....	708
ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТРЪЖНИТЕ ПРОЦЕДУРИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ЗЕМИ – АКЦЕНТИ И ПРОБЛЕМИ <b>Доктор Валери Велковски</b> .....	716
ПРОГРАМАТА ЗА ПРОФИЛАКТИКА И РЕХАБИЛИТАЦИЯ НА НОИ КАТО ЧАСТ ОТ ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА ЗА ЗДРАВЕН ТУРИЗЪМ <b>Доктор Кристина Георгиева</b> .....	725
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА ИНДУСТРИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА ПРЕЗ XXI-ВЕК <b>Докторант Айтен Сабри</b> .....	733
ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО <b>Докторант Александър Личев</b> .....	740
ПРИКЛЮЧЕНСКИЯТ ТУРИЗЪМ КАТО НЕРАЗДЕЛНА ЧАСТ ОТ СВЕТОВНИЯ ТУРИЗЪМ <b>Докторант Виктория Янакиева</b> .....	748
НЕГАТИВНИ ПРОЯВЛЕНИЯ ОТ ПРИЛОЖЕНИЕТО НА МЕДИЦИНСКИЯ ТУРИЗЪМ <b>Докторант Десислава Александрова</b> .....	754
СТРАТЕГИЧЕСКИ ПОДХОД ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ИЗИСКВАНИЯТА ЗА СЕРИАЛИЗАЦИЯ НА ЛЕКАРСТВЕНИ ПРОДУКТИ ОТ СТРАНА НА ООП <b>Докторант Димитър Райчев</b> .....	761
МЕТОДИ НА ФИНАНСИРАНЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ВИНЕН ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ <b>Докторант Кристиан Рангелов</b> .....	770
СОЦИАЛНА АНТРОПОЛОГИЯ НА ХАЗАРТНИЯ ТУРИСТ <b>Докторант Любомира Георгиева</b> .....	776
ПОЧИВКАТА НА КРУИЗ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ <b>Докторант Патрисия Сергей Цанкова</b> .....	783
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ФЛУКТУАЦИИТЕ В РАЗВИТИЕТО НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ <b>Докторант Росен Коцев</b> .....	788
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОРГАНИЗИРАНЕТО НА СЪБИТИЯ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19 <b>Докторант Сиана Спасова</b> .....	796



ИНОВАЦИИ И ИНОВАЦИОНЕН ПРОЦЕС В ОБРАЗОВАНИЕТО Докторант Снежана Найденова .....	804
УСТОЙЧИВОСТ И ПЛАНИНСКИ ТУРИЗЪМ: МОТИВИРАНО ТЪРСЕНЕ И ОПАЗВАНЕ НА ПРИРОДНИТЕ РЕСУРСИ Докторант Тихомир Драганов .....	809
MILITARY SECURITY WITHIN THE FRAMEWORK OF NATIONAL SECURITY Student Kaspars Kikste .....	817

# CONTENTS

## VOLUME I

### PLENARY PAPERS

THE PATH TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SOCIAL COHESION: MACROECONOMIC RISKS AND BARRIERS <b>Prof. Dimitar M. Ivanov, DEconSc</b> .....	7
THE PROBLEMATIC DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN ECONOMY <b>Prof. Mitko Dimitrov, PhD</b> .....	31
<b>FINANCE, ECONOMICS, INSURANCE AND SOCIAL SECURITY</b>	
ECONOMIC ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF PUBLIC ENTERPRISES AND STATE AND MUNICIPAL PROPERTIES <b>Prof. Borislav Borissov, DSc</b> .....	51
SYSTEM-STRUCTURAL CRISIS AND ITS MANIFESTATION IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC <b>Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine Zveryakov Mikhail</b> .....	59
MEASURING THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY POLICIES IN BULGARIA <b>Prof. Andrey Zahariev, PhD</b> .....	67
ENHANCING THE FLAT TAX IN BULGARIA <b>Prof. Rumen Brussarski, PhD</b> .....	75
DRIVING FORCES OF INTEGRATION IN GLOBAL DIGITAL VALUE CHAINS <b>Prof. Sava Hristov Dimov, PhD</b> .....	83
EFFECTS OF THE ECB'S PANDEMIC EMERGENCY PURCHASE PROGRAMME <b>Prof. Silvia Trifonova, PhD</b> .....	95
TESTING CORRECTIVE PROBABILITY MODELS FOR EVALUATION OF EUROPEAN STOCK OPTIONS <b>Prof. Stefan Simeonov, PhD, Theodor Todorov, PhD</b> .....	108
COMPETITION AND CONCENTRATION OF THE BULGARIAN NON-LIFE INSURANCE MARKET (2011-2020). STRUCTURAL ANALYSIS AND EMPIRICAL OBSERVATIONS <b>Prof. Stoyan Prodanov, PhD</b> .....	116
THE IMPLEMENTATION OF GOALS OF BALANCED DEVELOPMENT OF POLAND AGAINST THE CHALLENGES AND DANGERS OF WASTE MANAGEMENT <b>Assoc. Prof. Ireneusz T. Dziubek, Dr Tatiana Manasterska</b> .....	126

MODERN FEATURES OF TRUST ASSET MANAGEMENT <b>Postgraduate student Stanislav Perminov, Assoc. Prof. Deniss Djakons, PhD</b> .....	136
THE HEDGE FUND INDUSTRY IN THE AGE OF LOOSE MONETARY POLICIES AND COVID-19 <b>Assoc. Prof. Alexander Ganchev, PhD</b> .....	142
THE EXPENSES AS AN INTEGRAL PART OF THE ANALYSIS OF PROPERTY INSURANCE RESULTS IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Ventsislav Vassilev, PhD</b> .....	150
INFLUENCE OF ECONOMIC STRUCTURE ON PROVIDING SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT <b>Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Sharah Olena</b> .....	159
STRATEGIC ACTIONS OF THE BULGARIAN BUSINESS ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC <b>Assoc. Prof. Ilian Minkov, PhD</b> .....	166
INSTITUTIONS AND INEQUALITY <b>Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD</b> .....	174
BEHAVIORAL APPROACH TO ECONOMIC DEVELOPMENT – OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS <b>Assoc. Prof. Kaloyan Kolev, PhD</b> .....	181
PROBLEMS OF LOYALTY IN BANKING INSTITUTIONS THROUGH MODERN CONDITIONS <b>Assoc. Prof. Katya Licheva, PhD</b> .....	190
EXPEDIENCY AND EFFECTS OF INTERREGIONAL TAX COMPETITION <b>Assoc. Prof. Lyudmil Naydenov, PhD</b> .....	196
POSSIBLE ERRORS IN THE AWARD OF PUBLIC PROCUREMENT IN BULGARIAN PRACTICE <b>Assoc. Prof. Marin Marinov, PhD, Krasimir Parashkevov</b> .....	204
CHALLENGES IN LONG-TERM CARE IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Nikolay Ninov, PhD</b> .....	210
EFFECTS OF THE COVID PANDEMIC ON HEALTH EXPENDITURE <b>Assoc. Prof. Nikolay Atanasov, PhD</b> .....	219
APPROACHES AND PRACTICE OF STATE FINANCING OF PUBLIC PENSION INSURANCE <b>Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD, Head Assist. Prof. Margarita Nikolova, PhD</b> .....	230

FISCAL BENEFITS FOR PEOPLE WITH DISABILITIES SUCH AS DISGUISED SOCIAL BENEFITS FOR DISABILITY IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Plamen Yordanov, PhD, Assist. Prof. Yordan Yordanov, PhD Janeta Angelova, PhD Student</b> .....	238
IMPACT OF COVID-19 ON MOTOR CASCO INSURANCE INDEMNITIES IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Rumen Erusalimov, PhD</b> .....	246
DIGITALIZATION AND SOCIO-ECONOMIC JUSTICE – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES <b>Assoc. Prof. Silviya Topleva, PhD</b> .....	251
LONG-TERM ECONOMIC EFFECTS OF PANDEMICS – LESSONS FROM SOME PREVIOUS CRISES <b>Head Assist. Aleksandar B. Todorov, PhD</b> .....	258
EUROFINANCING AS A MEANS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE SECTOR „PRODUCTION OF TEXTILE CLOTHING“ <b>Head Assist. Prof. Angelina Terzieva, PhD</b> .....	266
SOME ASPECTS OF THE COVID-19 IMPACT ON THE BULGARIAN INSURANCE MARKET <b>Head Assist. Prof. Anelia Paneva, PhD</b> .....	274
HEALTH INSURANCE MARKET IN BULGARIA – STATE, DEVELOPMENT AND TRENDS <b>Head Assist. Prof. Valentina Ninova, PhD</b> .....	281
FISCAL INTEGRATION IN THE EU – NECESSITY, CONDITIONS AND EFFECTS <b>Head Assist. Prof. Dimitar Kostov, PhD</b> .....	289
BULGARIA ON THE ROAD TO THE EUROZONE <b>Head Assist. Prof. Petya Vasileva, PhD</b> .....	297
DYNAMICS OF BULGARIA'S FOREIGN TRADE WITH EU MEMBER STATES <b>Head Assist. Prof. Sergey Rumyanov Radukanov, PhD</b> .....	304
THE CHANGING ROLES OF FISCAL AND MONETARY POLICY IN THE LIGHT OF COVID-19 IN COUNTRIES WITH DIFFERENT MONETARY REGIMES <b>Head Assist. Prof. Sonya Georgieva, PhD</b> .....	310
ASPECTS OF THE NATIONAL EMPLOYMENT POLICY AND CHALLENGES FACING IT <b>Head Assist. Prof. Tanya Ilieva, PhD</b> .....	320

BEHAVIOURAL INVESTMENT STRATEGIES – AN OPPORTUNITY FOR CONSISTENT RESULTS FROM ACTIVE INVESTING <b>Head Assist. Prof. Tsvetan Pavlov, PhD</b> .....	325
THE OPPORTUNITIES FOR FUTURE PENSIONERS IN THE CONTEXT OF THE REGULATORY CHANGES IN THE SECOND PILLAR OF THE PENSION MODEL IN BULGARIA <b>Assist. Prof. Yordan Stefanov Yordanov, PhD</b> .....	334
THE BANK DEPOSITS MARKET IN BULGARIA DYNAMICS AND STRUCTURAL CHANGES <b>Assist. Radoslav Kanovski, PhD</b> .....	340
ASSESSMENT OF THE SUSTAINABILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN BULGARIA <b>Anton Sotirov, PhD, Nikola Pistalov, PhD</b> .....	347
OVERWEIGHT AND OBESITY AS HEALTH RISK FACTORS <b>Orlin Tsvetkov, PhD</b> .....	354
MEASURES OF THE US FEDERAL RESERVE TO TACKLE COVID-19 <b>Svilen Kolev, PhD</b> .....	359
STATE AID ENFORCEMENT LAW IN THE ENERGY SECTOR IN ALBANIA <b>Lecturer of Law, Dr. Anduena Gjevori</b> .....	366
„BANKING SECRET AS A COMPONENT OF BANKING SECURITY – FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS“ <b>Teacher Ignat Papazov</b> .....	374
THE HISTORICAL EVOLUTION OF THE GOVERNMENT SECURITIES MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA <b>Olesea Speian, PhD Student</b> .....	378
CHANGES TO EUROPEAN REGULATORY CAPITAL REQUIREMENTS FOR COVERED BONDS IN A CRISIS <b>Borislav Kirov, PhD Student</b> .....	386
THE AUTOMOTIVE MARKET IN BULGARIA AND THE PLACE OF ITS TRADE REPRESENTATIVE OFFICES <b>Vanya Vladimirova Galcheva, PhD Student</b> .....	393
THE EFFECTS ON MONETARY POLICY AS A RESULT OF CASH HOARDING <b>Vladimir Sirkarov, PhD Student</b> .....	398
IMPACT OF THE P/E RATIO AND THE DIVIDEND YIELD ON THE SHARE PRICES ON THE BULGARIAN CAPITAL MARKET <b>Vladislav Lyubenov, PhD Student</b> .....	405

OPPORTUNITY FOR SUSTAINABLE SME DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF A PANDEMIC <b>Daniel Danchev, PhD Student</b> .....	413
POSSIBILITIES FOR REGULATION OF SOCIAL INSURANCE THROUGH THE LIMITS OF INSURANCE INCOME <b>Janeta Angelova, PhD Student</b> .....	421
DIGITAL TRANSFORMATION IN HEALTHCARE – A MEANS OF IMPROVEMENT QUALITY OF LIFE AND A RADICAL CHANGE IN THE WAY OF PROVIDING MEDICAL AND HEALTH CARE <b>Zhivka Petrova, PhD Student</b> .....	429
THE DEBATE OF THE BANKING SCHOOL AND THE CURRENCY SCHOOL IN THE 19TH CENTURY – CHARACTERISTICS AND PARALLELS WITH MODERN MONETARY REALITIES <b>Kuzman Iliev, PhD Student</b> .....	438
CHALLENGES IN THE MANAGEMENT OF MEDICAL INSTITUTIONS DURING THE COVID-19 PANDEMIC (FOLLOWING THE EXAMPLE OF THE UNIVERSITY MULTIPROFILE HOSPITAL FOR ACTIVE TREATMENT „HEART AND BRAIN“ - PLEVEN) <b>Lyuba Miteva, PhD Student</b> .....	446
BLOCKCHAIN TECHNOLOGY – THE BIG BENEFITS FOR SMALL BANKS <b>Marina Milinova, PhD Student</b> .....	453
NEGATIVE INTEREST RATES – EMPIRICAL EXPERIENCE <b>Milena Pesheva, PhD Student</b> .....	460
THE FINANCIAL FAIR PLAY IN WOMEN’S FOOTBALL – A NECESSITY OR AN OPPORTUNITY <b>Neno Nenov, PhD Student</b> .....	468
IMPACT OF COVID-19 ON THE MOTOR CASCO INSURANCE PREMIUM INCOME IN BULGARIA <b>Nikolay Iliev, PhD Student</b> .....	474
DEVELOPMENT OF PROPERTY INSURANCE IN BULGARIA THROUGH THE PRISM OF REINSURANCE RELATIONS <b>Radka Vasileva, PhD Student</b> .....	480
THE CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR IN BULGARIA AS A FACTOR FOR SUSTAINABILITY <b>Raya Dragoeva, PhD Student</b> .....	488

INSTRUMENTS FOR PREVENTION OF TAX FRAUD  
IN TRADE IN FUELS AND PETROLEUM PRODUCTS  
**Stefan Peshov, PhD Student** ..... 496

FORECASTING OF PUBLIC FINANCES – DEVIATION  
OF ACTUAL PERFORMANCE OF CONSOLIDATED FISCAL PROGRAM  
VERSUS BUDGET ACT OF BULGARIA  
**Julian Voynov, PhD Student** ..... 501

## ACCOUNTING, CONTROL, AUDITING, STATISTICS AND MATHEMATICS

ABOUT THE ROLE AND POSSIBILITIES  
OF DIGITALIZATION IN ACCOUNTING DOCUMENTATION  
**Prof. Atanas Atanasov, PhD** ..... 511

FEATURES OF ACCOUNTING OF GOODS  
IN COVID CONDITIONS 19  
**Assoc. Prof. Galia Ivanova –Kuzmanova, PhD** ..... 517

CURRENT CHALLENGES IN FRONT  
OF THE ACCOUNTING PROFESSION IN THE CONTEXT  
OF CHANGES AFTER BREXIT  
**Assoc. Prof. Galina Chipriyanova, PhD, Marii Stoyanov, PhD** ..... 524

TOWARDS A NEW APPROACH IN THE TRAINING  
ON INTERNATIONAL FINANCIAL STATEMENT STANDARDS  
**Assoc. Prof. Diana Imalova, PhD, Assoc. Prof. Ventsislav Vechev, PhD** ..... 532

BULGARIA’S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT  
IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS –  
STATISTICAL ASPECTS  
**Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD** ..... 541

STATISTICAL ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN  
THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY  
AND ECONOMIC GROWTH  
**Assoc. Prof. Margarita Shopova, PhD, Head assist. Prof. Evgeni Ovchinnikov, PhD  
Head assist. Prof. Tihomir Varbanov, PhD** ..... 549

APPLICATION OF THE EUROPEAN FREE TRADE AGREEMENTS  
WITH THIRD COUNTRIES AND THEIR IMPORTANCE FROM  
THE POSITION OF CUSTOMS CONTROL IN THE EU  
**Assoc. Prof. Momchil Antov, PhD** ..... 557

INNOVATIVE METHODS FOR ACCOUNTING EDUCATION –  
EXPERIENCE AND GLOBAL LESSONS LEARNED  
**Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, PhD** ..... 564

EUROPEAN POLITICS FOR VENTURE CAPITAL FINANCING <b>Assoc. Prof. Nikolina Grozeva, PhD</b> .....	572
APPLYING UNIT ROOT TESTS ON LABOR FORCE INDICATORS IN BULGARIA TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF STRUCTURAL BREAKS <b>Assoc. Prof. Plamen Petkov, PhD</b> .....	579
ROLE OF INTERNAL AUDIT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES <b>Assoc. Prof. Silviya Kostova, PhD</b> .....	587
THE EXTENDED BUSINESS REPORTING LANGUAGE (XBRL) AS A FINANCIAL REPORTING TOOL IN DIGITAL ENVIRONMENT <b>Head Assist. Prof. Borislav Boyanov, PhD</b> .....	594
PRACTICAL ASPECTS OF MODERN INTERNAL AUDIT IN THE PUBLIC SECTOR IN BULGARIA <b>Head Assist. Prof. Diyana Ivanova, PhD</b> .....	604
MEASURING DEMOGRAPHIC AGEING AND LONGEVITY <b>Head Assist. Prof. Kamellia Lillova, PhD</b> .....	612
POLISH ANALYTICAL MODELS APPLICABLE IN ASSESSING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF BULGARIA <b>Head Assist. Prof. Krasimir Kulchev, PhD</b> .....	620
TRANSPORT PROBLEMS WITH PARAMETERS <b>Head Assist. Prof. Miglena Ivanova, PhD</b> .....	628
INVENTORY ISSUES OF TANGIBLE ASSETS IN ENTERPRISES WITH COMMERCIAL ACTIVITY <b>Boryana Simeonova, PhD Student</b> .....	636
FINANCIAL STATEMENT OR INTEGRATED STATEMENT <b>Kiril Luchkov, PhD Student</b> .....	643

## CONTENTS OF VOLUME II

### MANAGEMENT, MARKETING, PLANNING, INTERNATIONAL ECONOMY, BUSINESS INFORMATICS

THE INTERNATIONAL PRODUCTION SPECIALIZATION IN THE MODERN TECHNOLOGICAL BUSINESS <b>Professor Doctor of Science (Economics), Tanya Gorcheva</b> .....	7
INTEGRATION PROCESSES IN INTERNATIONAL BUSINESS: DIAGNOSIS OF PREREQUISITES, PARAMETRIZATION AND SIMULATION <b>D. Sc. Econ., Professor, Illya Khadzhynov, D. Sc. Econ., Professor, Maryna Savchenko Docent, PhD in Economics, Mariia Shkurat</b> .....	16



TERRITORIAL PROPORTIONS, DISPROPORTIONS... COHESION? (THEORETICAL BASIS) <b>Prof. Veselin Boyadzhiev, PhD</b> .....	25
CHALLENGES IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC <b>Head Assist. Prof. Vessela Petrova, PhD, Assos. Prof. Boriana Trifonova, PhD, Head Assist. Prof. Borislava Galabova, PhD, Prof. Emil Dimov, PhD</b> .....	34
THE CITY – ECONOMIC CATALYST FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION <b>Prof. Konstantin Kalinkov, PhD</b> .....	43
(NON)EVIDENCE BASED POLICIES <b>Prof. Margarita Bogdanova, PhD</b> .....	51
CONCEPTUALIZATION OF SYSTEMS’ STRATEGIC TURNS <b>Prof. Nikola Yankov, PhD</b> .....	59
INSTITUTIONAL CHANGES IN THE PUBLIC ADMINISTRATION OF AGRICULTURE TO INFLUENCE UKRAINIAN AGRO – EXPORTS <b>Assoc. Prof. Oksana Kiforenko, PhD</b> .....	66
FEATURES OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF BELARUSIAN MANAGERS <b>Doctor of Economics, Professor Natalia Makovskaya</b> .....	74
PROBLEMS OF STIMULATING THE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF THE REPUBLIC OF ARMENIA <b>Professor, Doctor of Economics Vardan Bostanjyan, PhD in Economics Armine Zakharyan, Yuliana Hakobyan</b> .....	80
CONTEMPORARY MARKETING ASPECTS ON THE MARKET OF TOURIST PRODUCTS IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Vanya Grigороva, PhD</b> .....	91
THE ROLE OF ORGANIZATIONAL CULTURE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION <b>Assoc. Prof. Kornelia Todorova, PhD</b> .....	100
HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OF ENTERPRISES AS A FACTOR OF EFFICIENCY IMPLEMENTATION OF A NEW PARADIGM OF INDUSTRY DEVELOPMENT <b>Assoc. Prof. Alexander Alexandrovich Sergeev, PhD</b> .....	108
ORGANIZATIONAL PROCESSES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT <b>Assoc. Prof. Anatoliy Asenov, PhD</b> .....	116
BURNOUT AND MOBBING IN THE DIGITAL WORKING ENVIRONMENT <b>Assoc. Prof. Veneta Hristova, PhD</b> .....	124

BUSINESS MODELS AND TRENDS SHAPING DIGITAL TRANSFORMATION <b>Assoc. Prof. Veselin Popov, PhD , Assoc. Prof. Petya Emilova, PhD</b> .....	132
APPLICATION OF INFLUENCER MARKETING IN BUSINESS <b>Assos. Prof. Virginia Ivanova, PhD</b> .....	139
IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON BULGARIA'S FOREIGN TRADE IN SERVICES <b>Assoc. Prof. Galina Zaharieva, PhD</b> .....	147
STAKEHOLDERS - A KEY FACTOR FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF CHANGE <b>Assoc. Prof. Georgi Kondev, PhD</b> .....	155
IMPACT OF TQM AND EXTERNAL RISKS OF THE PROCESSES ASSOCIATED WITH MANAGING CHANGE IN ORGANIZATIONS <b>Assoc. Prof. Georgi Kondev, PhD, Irena Mihaylova, PhD Student</b> .....	164
ECO-INNOVATION AND RESOURCE EFFICIENCY <b>Assoc. Prof. Dafina Doneva, PhD</b> .....	172
ETHICSC AND ETHICAL INFRASTRUCTURE – PUBLIC SECTOR MODELS <b>Assoc. Prof. Evelina Parashkevova, PhD, Izabela Yonkova, PhD Student</b> .....	179
MODELING OF THE EXPORT MARKET ORIENTATION <b>Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, PhD</b> .....	187
IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON LONG-TERM CONSUMER BEHAVIOR IN TOURISM <b>Assoc. Prof. Ivan Marchevski, PhD, Assist. Prof. Krista Neykova, PhD</b> .....	191
TRANSFORMATIONS IN THE BULGARIAN ECONOMY CAUSED BY COVID-19 <b>Assoc. Prof. Lyudmil Nestorov, PhD</b> .....	199
ADVERTISING AGENCIES IN THE COMMUNICATION PROCESS <b>Assoc. Prof. Penka Goranova, PhD</b> .....	210
THE EFFECT OF ROSENTAL: CONTROL AND MANAGEMENT ASPECTS <b>Assoc. Prof. Pepa Stoykova, PhD, Assoc. Prof. Irena Emilova, PhD</b> .....	218
THE DIGITAL ECOSYSTEM – TECHNOLOGIES AND BUSINESS MODELS <b>Assoc. Prof. Petya Emilova, PhD, Assoc. Prof. Veselin Popov, PhD</b> .....	227
UNDERSTANDING THE ROLE OF EDUCATION IN ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT <b>Assoc. Prof. Rumyana Zlateva, PhD</b> .....	234

THE GROWTH DECREASING AND DESTABILIZATION EFFECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE GLOBAL ECONOMY <b>Assoc. Prof. Rumyana Zlateva, PhD, Assoc. Prof. Ali O. Balkanli, PhD</b> .....	241
THEORETICAL AND EMPIRICAL DIMENSIONS OF THE COMMUNICATION STRUCTURE OF COMMERCIAL STRUCTURE <b>Assoc. Prof. Hristina Mihaleva, PhD, VAP Svetla Atanasova, PhD</b> .....	250
PLACE AND CONTENT OF THE PROJECT MANAGEMENT PROCESS IN RELATION TO OTHER PROCESSES <b>Assoc. Prof. Histo Sirashki, PhD</b> .....	259
INNOVATION MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN A CRISIS CONTEXT <b>Head Assist. Prof. Borislava Galabova, PhD</b> .....	266
DIFFUSION OF INNOVATIONS IN BULGARIA <b>Head Assist. Prof. Daniela Ilieva PhD</b> .....	276
ALGORITHM FOR FINANCIAL MANAGEMENT IN AN EDUCATIONAL INSTITUTION <b>Head Assist. Prof. Denitsa Zagorcheva-Koycheva, PhD</b> .....	284
CAREER MANAGEMENT – PROBLEMS AND DECISIONS <b>Head Assist Prof. Desislava Aleksieva, PhD</b> .....	292
PERFORMANCE MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION <b>Head Assist. Prof. Elena Yordanova, PhD</b> .....	298
CHALLENGES FOR PLANNING OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT <b>Head. Assist. Prof. Elitsa Lazarova, PhD</b> .....	303
GLOBAL TRADE IN HIGH-TECHNOLOGY PRODUCTS AS A DRIVER OF GROWTH <b>Head Assis. Prof. Ivaylo Petrov, PhD</b> .....	312
INFLUENCE OF THE DIGITALIZATION OF EDUCATION ON THE DIGITAL COMPETENCIES OF EDUCATORS <b>Head Assist. Prof. Kremena Marinova-Kostova, PhD</b> .....	320
STRATEGIC CORPORATE RESPONSIBILITY – FEATURES AND SIGNIFICANCE FOR THE ORGANIZATION <b>Head Assist. Prof. Milen Emilov Dinkov, PhD</b> .....	328
MEDICO-GEOGRAPHICAL COHESION IN BULGARIA <b>Head Assist. Prof. Neli Veselinova, PhD</b> .....	335
STATE OF BULGARIAN EXPORT IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC <b>Head Assist. Prof. Nedyalko Nestorov, PhD</b> .....	343

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT - RELATIONSHIPS AND CHALLENGES <b>Head Assist. Prof. Stanislava Stoyanova, PhD</b> .....	349
INTEGRATED TERRITORIAL INVESTMENTS AS AN INSTRUMENT FOR ACHIEVING CONVERGENCE BETWEEN REGIONS <b>Assist. Prof. Mariela Stoyanova, PhD</b> .....	357
SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN A CRISIS – MODERN DIMENSIONS AND POSSIBLE BUSINESS SOLUTIONS <b>Assist. Prof. Nadezhda Stefanova, PhD</b> .....	363
ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE ADVERTISING PROCESS IN AGROBUSINESS <b>Assist. Prof. Plamen Petrov, PhD</b> .....	371
INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP IN THE NEXT NORMAL: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES <b>Sen. lect. Margarita Mihaylova, PhD</b> .....	378
MARKETING EFFICIENCY SYSTEMS IN A DIGITAL ENVIRONMENT <b>Ralitsa Yaneva, PhD</b> .....	385
RESTRUCTURING THE MERCHANDISING PRODUCT LEVEL BY THE ARTHUR D. LITTLE MATRIX – A. D. L. <b>VAP Svetla Atanasova, PhD</b> .....	393
THE IMPACT OF ELECTRONIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT PRACTICES ON ACHIEVING COMPETITIVE ENTREPRENEURSHIP FOR BUSINESS ORGANIZATIONS <b>Mohamed Mostafa Ali AlBaz, PhD, Lecturer, Adham Said Ali Ibrahim, MSC, PhD Student</b> .....	401
MANAGING PROJECT TEAMS IN MULTI-PROJECT ENVIRONMENT <b>Boyan Vranchev, PhD Student</b> .....	409
INNOVATIONS IN THE IMPLEMENTATION OF „GREEN“ POLICIES IN THE HOTEL <b>Vlado Bozhlov, PhD Student</b> .....	416
CONFLICTS IN THE ORGANIZATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT <b>Mariya Velkova, PhD student</b> .....	425
<b>SECTORS OF THE ECONOMY</b>	
CULTURAL AND HISTORICAL TOURISM AND THE BULGARIAN VISION <b>Prof. Mariyana Bozhinova, PhD</b> .....	435
INDUSTRIAL POLICY IN STATES WITH DEVELOPING MARKETS IN THE CONTEXT OF INDUSTRY 4.0 <b>Prof. Yevhen V. Savelyev, DESc, Prof. Vitalina Kuryliak, DESc</b> .....	443

FEATURES OF FORMATION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE COMPANIES IN THE SUPPLY CHAIN <b>Prof. Aneta Deneva, PhD, Rustam Aslanzade, PhD student</b> .....	451
BULGARIA AND ROMANIA AS ATTRACTIVE NEARSHORING DESTINATIONS <b>Prof. Lyubcho Varamezov, PhD, Karmen Vranchev</b> .....	457
THE DIGITAL INFRASTRUCTURE - A TOOL OF THE MANAGEMENT CONSULTING FOR DEVELOPMENT OF SMART TOURISM <b>Assoc. Prof. Nickolay Tsonev, PhD, Danail Alekov, PhD Student</b> .....	464
INFLUENCE OF CRISIS EVENTS ON RETAIL TRADE <b>Assoc. Prof. Ventsislav Perkov, PhD</b> .....	472
SIGNIFICANCE OF THE AGRICULTURAL SECTOR ABOUT THE NATIONAL ECONOMY <b>Assoc. Prof. Violeta Blazheva, PhD</b> .....	480
NEW DIMENSIONS OF ENTREPRENEURIAL BUSINESS IN A DIGITAL ENVIRONMENT <b>Assoc. Prof. Iskra Panteleeva, PhD</b> .....	488
TOURISM IN THE CONDITIONS OF COVID-19 <b>Assoc. Prof. Lyubka Ilieva, PhD</b> .....	497
FORMATING SENSORY EXPERIENCES IN THE TOURISM PACKAGES AS A FACTOR FOR RETURNING TOURISTS BACK IN THE DESTINATION <b>Assoc. Prof. Mariana Ianeva, PhD, Ralitsa Georgieva, PhD</b> .....	505
BUSINESS IDENTIFICATION OF THE HEALTH TOURISM PRODUCTS AND THE OPPORTUNITIES FOR THEIR DEVELOPMENT IN THE TOURISM REGIONS IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Mariana Ianeva, PhD, Stiliyana Basmadzhieva, PhD</b> .....	513
STATE AND DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN AGRICULTURAL SECTOR IN CONDITIONS OF TRANSFORMING TOWARDS SUSTAINABILITY ECONOMY <b>Assoc. Prof. Marina Nikolova, PhD</b> .....	523
OPPORTUNITIES FOR BUILDING A SUSTAINABLE COOPERATIVE MODEL IN BULGARIAN AGRICULTURE <b>Assoc. Prof. Marusya Linkova, PhD</b> .....	532
REQUIREMENTS FOR HEALTHY AND SAFETY LABOR CONDITIONS IN THE SHOPS FOR SHOE PRODUCTION <b>Assoc. Prof. Nikolay Karev, PhD</b> .....	539

BULGARIA'S TRADE WITH THIRD COUNTRIES - ANALYSIS AND TRENDS <b>Assoc. Prof. Petranka Midova, PhD</b> .....	547
OPPORTUNITIES FOR EVALUATION OF SHARE PACKAGES <b>Assoc. Prof. Svetoslav Iliychevski, PhD</b> .....	555
ORIGIN AND DEVELOPMENT OF THE TEXTILE INDUSTRY IN BULGARIA <b>Assoc. Prof. Sergey Naidenov, PhD, Kalin Petrov Kiryakov, PhD Student</b> .....	564
THE OMNICHANNEL INTENSITY OF ASSORTMENT OFFERING AS THE DETERMINANT OF CONSUMER SATISFACTION <b>Assoc. Prof. Simeonka Petrova, PhD</b> .....	571
COOPERATION AND SPECIALIZATION FOR SUSTAINABLE GROWTH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT <b>Assoc. Prof. Slavena Stoyanova, PhD</b> .....	579
REGIONAL POLICY AND PROGRAMS FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT AND TOURISM IN MODERN CONDITIONS <b>Assoc. Prof. Tihomir Lichev, PhD</b> .....	587
SOCIAL COHESION – CHARACTERISTICS AND THEORETICAL FRAMEWORK <b>Head Assist. Prof. Vanya Ganeva, PhD</b> .....	595
CORPORATE SOCIAL IRRESPONSIBILITY <b>Head Assist. Prof. Emil Nikolov, PhD</b> .....	603
EMPLOYEES IN COMMERCIAL ENTERPRISES – STATE AND TRENDS <b>Head Assist. Prof. Zoya Ivanova, PhD</b> .....	611
INTELLIGENT RETAIL SOLUTIONS – CLOUD-BASED POINT OF SALE <b>Head Assist. Prof. Ivan Sashev Marinov, PhD</b> .....	619
THE CIRCULAR ECONOMY - A MODEL FOR INCREASING THE SUSTAINABILITY OF AGRICULTURE <b>Head Assist. Prof. Iliyana Krasteva, PhD</b> .....	625
DYNAMICS IN EMPLOYMENT OF THE BED BASE ON THE BULGARIAN BLACK SEA COAST FOR THE PERIOD 2019-2021 <b>Head Assist. Prof. Lyubomira Todorova, PhD</b> .....	632
IMPLEMENTATION OF WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEMS IN THE OMNICHANNEL TRADE PROCESSES <b>Head Assist. Prof. Mariyana Kateva, PhD</b> .....	638
HOSPITALITY IN BULGARIA IN THE CONDITIONS OF COVID-19 <b>Head Assist. Prof. Pavlin Pavlov, PhD</b> .....	645

THE RECOVERY AND RESILIENCE PLAN OF REPUBLIC OF BULGARIA – CHANGING THE PRIORITIES IN SECTOR TRANSPORT <b>Head Assist. Prof. Petya Koralova – Nozharova, PhD,</b> <b>Head Assist. Prof. Shteryo Nozharov, PhD</b> .....	651
NETCHAIN IN AGRIBUSINESS <b>Head Assist. Prof. Radka Nenova, PhD</b> .....	659
DYNAMICS AND DEVELOPMENT OF LABOR PRODUCTIVITY IN THE SERVICES SECTOR <b>Head Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD</b> .....	667
ESSENTIAL ASPECTS OF DIGITALIZATION <b>Head Assist. Prof. Tsvetelina Kabakchieva, PhD</b> .....	675
PHOTOVOLTAIC SYSTEMS IN THE CONTEXT OF THE GREEN DEAL <b>Head Assist. Prof. Yavor Stanev, PhD</b> .....	681
TERRITORIAL CONCENTRATION OF THE REAL ESTATE SECTOR AND THE FACTORS THAT AFFECTING IT <b>Head Assist. Yana Stoencheva, PhD</b> .....	686
FACTORS INFLUENCING YOUNG PEOPLE'S ENTREPRENEURIAL INTENTIONS <b>Assist. Prof. Ivaylo Kostov, PhD</b> .....	695
WAYS TO REBUILD SMALL BUSINESSES IN THE TOURISM INDUSTRY AFTER COVID-19 <b>Sen. Lect. Elka Uzunova</b> .....	702
HYDROGEN PRODUCTION THROUGH NUCLEAR POWER PLANTS – PROSPECTS AND CHALLENGES <b>Borislav Boev, PhD</b> .....	708
APPLICATION OF AUCTION PROCEDURES IN THE MANAGEMENT OF AGRICULTURAL LANDS - ACCENTS AND PROBLEMS <b>Valeri Velkowski, PhD</b> .....	716
THE PROGRAM FOR PREVENTION AND REHABILITATION OF THE NATIONAL SOCIAL SECURITY INSTITUTE AS PART OF THE STATE POLICY FOR HEALTH TOURISM <b>Kristina Georgieva, PhD</b> .....	725
CHALLENGE TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN COHESION POLICY IN-XXI CENTURY <b>Ayten Sabry, PhD Student</b> .....	733
THE GREEN ECONOMY AND ENTREPRENEURSHIP <b>Aleksandar Lichev, PhD Student</b> .....	740

ADVENTURE TOURISM AS INSEPARABLE PART OF THE WORLD TOURISM <b>Viktoriya Yanakieva, PhD Student</b> .....	748
NEGATIVE MANIFESTATIONS FROM THE APPLICATION OF MEDICAL TOURISM <b>Desislava Aleksandrova, PhD Student</b> .....	754
A STRATEGIC APPROACH TO CMO SERIALIZATION OF MEDICINES <b>Dimitar Raychev, PhD Student</b> .....	761
FINANCING METHODS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF WINE TOURISM IN BULGARIA <b>Christian Rangelov, PhD Student</b> .....	770
SOCIAL ANTHROPOLOGY OF THE GAMBLING TOURIST <b>Lubomira Georgieva, PhD Student</b> .....	776
CRUISE HOLIDAYS – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES <b>Patrisia Sergej Tsankova, PhD Student</b> .....	783
OPPORTUNITIES FOR OVERCOMING THE FLUCTUATIONS IN DEVELOPMENT RURAL AREAS <b>Rosen Kotsev, PhD Student</b> .....	788
CHALLENGES BEFORE ORGANIZING EVENTS IN THE CONDITIONS OF COVID-19 <b>Siana Spasova, PhD Student</b> .....	796
INNOVATION AND INNOVATION PROCESS IN EDUCATION <b>Snezhana Naydenova, PhD Student</b> .....	804
SUSTAINABILITY AND MOUNTAIN TOURISM: MOTIVATED DEMAND AND NATURAL RESOURCES PRESERVATION <b>Tihomir Draganov, PhD Student</b> .....	809
MILITARY SECURITY WITHIN THE FRAMEWORK OF NATIONAL SECURITY <b>Student Kaspars Kikste</b> .....	817