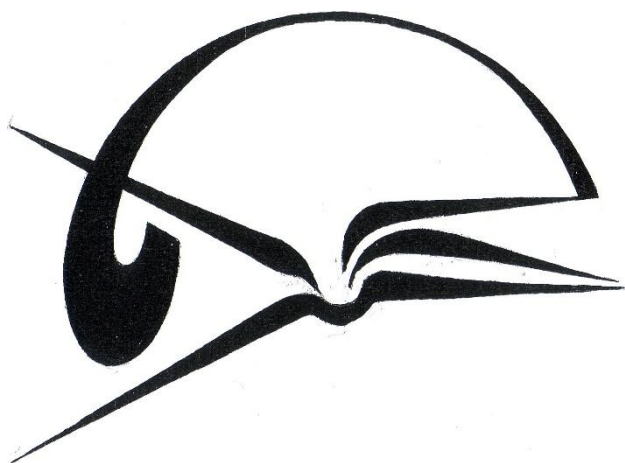


**УПРАВЛЕНИЕ И
ОБРАЗОВАНИЕ**

**MANAGEMENT AND
EDUCATION**



**ИКОНОМИКА, ФИНАНСИ
СЧЕТОВОДСТВО**

**ECONOMICS, FINANCE
ACCOUNTING**

**Бургаски държавен университет
“Проф. д-р Асен Златаров”
Том 21 (1) 2025**

**Burgas State University
“Prof. Dr Assen Zlatarov”
Vol. 21 (1) 2025**

Главен редактор:

Проф. д-р Иван Димитров

Editor-in-chief:

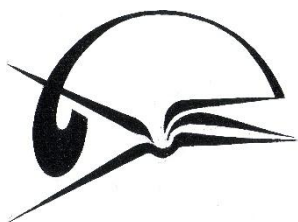
Prof. Dr. Ivan Dimitrov

**Научен борд, гост-редактори,
рецензенти:**

Проф. дин Юрий Пасичник (Украйна)
Проф. дин Надя Давиденко (Украйна)
Проф. дин Василий Герасимчук (Украйна)
Проф. дин Георге Абуселидзе (Грузия)
Проф. дин Венелин Терзиев (България)
Проф. д-р Теодорас Тамашунас (Литва)
Проф. д-р Благица Колева (Сев. Македония)
Проф. д-р Александър Лотко (Полша)
Проф. д-р Ставомир Буковски (Полша)
Проф. д-р Суди Апак (Турция)
Проф. д-р Алгирдас Гаралис (Литва)
Проф. д-р Тетяна Калинеску (Украйна)
Проф. д-р Иван Димитров (България)
Проф. д-р Теодор Седларски (България)
Доц. д-р Свитлана Лизаковска (Полша)
Доц. д-р Октай Емир (Турция)
Доц. д-р Дорин Коита (Румъния)
Доц. д-р Ирина Алешина (Русия)
Доц. д-р Николай Нинов (България)

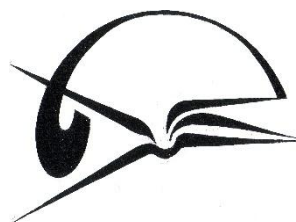
**Scientific Board, Guest Editors and
Reviewers:**

Prof. Dr. hab Yuriy Pasichnyk (Ukraine)
Prof. Dr. hab Nadya Davidenko (Ukraine)
Prof. Dr. hab Vasilij Gerasymchuk (Ukraine)
Prof. Dr. hab. George Abuselidze (Georgia)
Prof. Dr. hab Venelin Terziev (Bulgaria)
Prof. Dr. Teodoras Tamosiunas (Lithuania)
Prof. Dr. Blagica Koleva (N. Macedonia)
Prof. Dr. Aleksander Lotko (Poland)
Prof. Dr. Stawomir Bukowski (Poland)
Prof. Dr. Sudi Apak (Turkey)
Prof. Dr. Algirdas Garalis (Lithuania)
Prof. Dr. Tetyana Calinescu (Ukraine)
Prof. Dr. Ivan Dimitrov (Bulgaria)
Prof. Dr. Theodor Sedlarski (Bulgaria)
Assoc. Prof. Dr. Svitlana Lizakowska (Poland)
Assoc. Prof. Dr. Oktay Emir (Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Dorin Coita (Romania)
Assoc. Prof. Dr. Irina Aleshina (Russia)
Assoc. Prof. Dr. Nikolay Ninov (Bulgaria)



© Управление и Образование
ISSN 13126121

Бургаски държавен университет
„Проф. д-р Асен Златаров”
Ул. „Проф. Якимов”, 1
Бургас 8010, България



© Management and Education
ISSN 13126121

Burgas State University
Prof. Dr. Assen Zlatarov
1 “Prof. Yakimov”, Str.
Burgas 8010, Bulgaria

CONTENTS

ECONOMICS, FINANCE, INVESTMENT, ACCOUNTING

ACCOUNTING SYSTEMS AS INFORMATIONAL SUPPORT FOR THE MANAGING OF FINANCIAL RESOURCES IN SCHOOLS IN RNM Blagica Koleva	7
BRIDGING REGIONS ACROSS EUROPE Irena Rashkova, Svetoslav Mateev	15
ECONOMIC AND TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND BULGARIA: TRANSFORMATION AMID GEOPOLITICAL SHIFTS Andrii Makoviichuk, Ihor Krupka	21
THE CURE FOR INFLATION Kaloyan Ivanov	27
THE ENTREPRENEURSHIP AS AN OPPORTUNITY TO PROVIDE EMPLOYMENT FOR UNEMPLOYED PERSONS Irena Dimitrova	34
OPPORTUNITIES FOR EMPLOYMENT OF PEOPLE WITH DISABILITIES ON THE LABOR MARKET IN BULGARIA Irena Dimitrova	40
APPLIED ASPECTS OF DIGITAL INNOVATIONS IN THE FINANCIAL SECTOR Maria Tashkova	50
MODELS AND APPROACHES FOR DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES Maria Tashkova	55
TRADE CREDIT AND RISK OF FINANCIAL DISTRESS AT PUBLICLY TRADED COMPANIES IN BULGARIA DURING THE COVID-19 PANDEMIC Galya Taseva	59
METHODS FOR INVESTMENT EVALUATION: APPLICABILITY AND CLASSIFICATION IN THE CONTEXT OF HUMAN CAPITAL (PART I) Petko Yangyozov	67
METHODS FOR INVESTMENT EVALUATION: ADAPTATION TO THE SPECIFICS OF HUMAN CAPITAL (PART II) Petko Yangyozov	73
AN EMPIRICAL ANALYSIS OF THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE QUALITY AND DYNAMICS OF MANAGERIAL DECISION – MAKING IN FINANCIAL ANALYSIS Nadezhda Koprinkova-Noncheva	80
AUTOMATED FINANCIAL REPORTING AND INTERNAL COMMUNICATION IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: A SYNTHETIC ANALYSIS OF THE SYNERGY BETWEEN TECHNOLOGY AND MANAGEMENT Nadezhda Koprinkova-Noncheva	90

FINANCING ASPECTS OF THE EU BLUE ECONOMY IN THE TRANSITION TO BLUE ECONOMIC DEVELOPMENT	97
Velika Bineva	
FINANCIAL INSTRUMENTS AND MARKET INFRASTRUCTURE FOR THE FINANCING OF BLUE SUSTAINABLE DEVELOPMENT	105
Velika Bineva	
ECONOMIC DIVERSIFICATION AND INSTITUTIONAL ADAPTATION IN THE COUN- TRIES OF THE PERSIAN GULF	113
Daniel Petrov	

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКА, ФИНАНСИ, ИНВЕСТИЦИИ, СЧЕТОВОДСТВО

СЧЕТОВОДНИ СИСТЕМИ КАТО ИНФОРМАЦИОННА ПОДКРЕПА ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИ РЕСУРСИ В УЧИЛИЩАТА В РСМ Благоица Колева	7
СБЛИЖАВАНЕ НА РЕГИОНИТЕ В ЕВРОПА Ирена Рашкова, Светослав Матеев	15
ИКОНОМИЧЕСКИ И ТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УКРАИНА И БЪЛГАРИЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ФОНА НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКИТЕ ПРОМЕНИ Андрий Маковийчук, Игор Крупка	21
ЛЕКАРСТВО ЗА ИНФЛАЦИЯТА Калоян Иванов	27
ПРЕДПРИМАЧЕСТВОТО КАТО ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ЗАЕТОСТ НА БАЗРАБОТНИ ЛИЦА Ирена Димитрова	34
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСТРОЙВАНЕ НА РАБОТА НА ХОРА С УВРЕЖДЕНИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ Ирена Димитрова	40
ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ДИГИТАЛНИТЕ ИНОВАЦИИ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР Мария Ташкова	50
МОДЕЛИ И ПОДХОДИ ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ И УСЛУГИ Мария Ташкова	55
ТЪРГОВСКИ КРЕДИТ И РИСК ОТ ФИНАНСОВ ДИСТРЕС ПРИ ПУБЛИЧНО ТЪРГУВАНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 Галя Тасева	59
МЕТОДИ ЗА ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ: ПРИЛОЖИМОСТ И КЛАСИФИКАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ (ЧАСТ I) Петко Янгъзов	67
МЕТОДИ ЗА ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ: АДАПТАЦИЯ СПРЯМО СПЕЦИФИКАТА НА ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ (ЧАСТ II) Петко Янгъзов	73
ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО И ДИНАМИКАТА НА УПРАВЛЕНСКИТЕ РЕШЕНИЯ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ Надежда Копринкова-Нончева	80
ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО И ДИНАМИКАТА НА УПРАВЛЕНСКИТЕ РЕШЕНИЯ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ Надежда Копринкова-Нончева	90

АСПЕКТИ НА ФИНАНСИРАНЕ НА СИНЯТА ИКОНОМИКА В ЕС ПРИ ПРЕХОДА КЪМ СИНЬО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ	97
Велика Бинева	
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ И ИНФРАСТРУКТУРА НА ПАЗАРА ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА СИНЬО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	105
Велика Бинева	
ИКОНОМИЧЕСКА ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛНА АДАПТАЦИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ПЕРСИЙСКИЯ ЗАЛИВ	113
Даниел Петров	



СЧЕТОВОДНИ СИСТЕМИ КАТО ИНФОРМАЦИОННА ПОДКРЕПА ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИ РЕСУРСИ В УЧИЛИЩАТА В РСМ

Благица Колева

ACCOUNTING SYSTEMS AS INFORMATIONAL SUPPORT FOR THE MANAGING OF FINANCIAL RESOURCES IN SCHOOLS IN RNM

Blagica Koleva

ABSTRACT: *This paper aims to analyze the role of accounting systems as important tools for improving financial accountability and resource management in educational institutions. Financial management in educational institutions is a key factor for ensuring the efficiency, transparency, and long-term sustainability of the education system. Accounting systems play a crucial role in this process, as they enable the precise and timely recording, processing, and analysis of financial data. In the Republic of North Macedonia, schools employ various models of accounting systems, ranging from traditional bookkeeping methods to modern digital solutions. The degree of automation and standardization in financial management varies depending on the size of the institution, available resources, and the level of support provided by relevant authorities and policymakers.*

The theoretical section provides an overview of the core characteristics of accounting systems, examining their application within the public sector, particularly in the context of educational institutions. Additionally, it explores the specific financial management needs and challenges that schools face in managing their resources effectively. The main goal of this research is to assess the current development level of accounting systems in the education sector, explore opportunities for further improvements through digitalization and standardization of processes, and provide recommendations for more efficient financial management practices. Preliminary findings suggest that the modernization of accounting systems is crucial for enhancing transparency, reducing administrative burdens, and improving accountability across educational institutions. The research highlights the importance of embracing digital transformation to streamline financial processes and ensure more efficient allocation and management of resources.

Keywords: digitalization, accounting systems, financial management, educational institutions, transparency, automation, etc.

Introduction

Financial management in educational institutions is a complex process that involves planning, allocating, controlling and reporting on financial resources. This process is crucial for the sustainability and functionality of schools, as it affects the quality of education, the available resources and the overall efficiency of the education system. In this context, accounting systems play a vital role, as they provide accurate, timely and relevant information on the financial performance of schools.

Modern accounting systems in the public sector, especially in education, are aimed at automating financial processes, in order to increase efficiency, reduce human errors and ensure transparency. The application of such systems allows for better budget management, cost tracking and

increased accountability to competent institutions and the public.

Accounting systems play a key role in the management of financial resources in educational institutions. In schools in the Republic of North Macedonia, there are still varying degrees of digitalization, with some institutions using traditional methods, while others are moving towards modern ERP systems. The appropriate choice of accounting system can significantly improve the efficiency, accuracy and transparency of financial management in the education sector.

An important question arises regarding the level of implementation of modern accounting systems in schools in Macedonia, their advantages and limitations, as well as the possibilities for improving financial management through modernization of these systems. The implementation of accounting information systems in schools in the

Republic of North Macedonia represents a significant step forward in the modernization of financial management. Accounting process automation systems enable greater efficiency, transparency, and control of resources. However, successful implementation requires addressing challenges related to costs, staff training, and technical support. With continued investment in infrastructure and education, schools can take full benefit from the advantages offered by modern accounting information systems.

Definition, basic characteristics and types of accounting systems

An accounting system is an organized set of policies, methods, procedures, and technologies used to collect, classify, process, store, and present financial information. In educational institutions, accounting systems are used to record and manage public finances, plan and implement budgets, monitor income and expenditure, and report to relevant authorities. In modern systems, advanced software solutions enable automated processing of financial data, which increases transparency and efficiency in resource management. Accounting systems can be manual (traditional, paper-based) or digital (computerized), depending on the level of automation. Manual systems involve keeping records on paper, which is a slow and error-prone process. On the other hand, digital systems use specialized software tools that significantly improve the accuracy and speed of data processing (Gauthier 2006, p. 117).

Modern accounting systems are characterized by several key aspects that make them efficient and applicable in various sectors, including education:

- *Accuracy and reliability* – They ensure precise processing of financial data, minimizing human errors through automated controls and checks.

- *Process automation* – Digital systems enable automatic processing of transactions, generation of financial reports, and monitoring of budget items.

- *Integration with other systems* – Advanced accounting systems can be linked to other information systems, such as human resource management systems, enterprise resource planning (ERP systems), or financial reporting systems.

- *Transparency and accountability* – Modern systems allow for full tracking of financial transactions, which increases transparency and reduces the possibility of financial fraud.

- *Efficiency in data processing* – Digital systems significantly reduce the time required to enter, process, and analyze data.

- *Legal compliance* – Accounting systems in public institutions must be compliant with national legal regulations and international accounting standards.

Depending on their organizational structure, technology, and degree of automation, accounting systems can be classified into several categories (Schiller, 2009, p. 212):

1. Traditional (manual) accounting systems

Traditional accounting systems are based on manual financial record keeping, using ledgers, registers, and paper documents. These systems were most commonly used in the past, but even today there are schools and educational institutions, especially in rural areas, that still rely on this method of work.

2. Semi-digitalized accounting systems

Semi-digital systems represent a transition from traditional to fully digital accounting. In this case, schools use basic digital tools, such as Microsoft Excel or simple software solutions for financial records. These systems offer certain advantages over traditional bookkeeping, allowing for faster data processing, although they do not yet provide full automation or integration with other systems.

3. Fully digitalized accounting systems

Modern accounting systems in developed educational institutions are fully digitalized and based on software solutions that enable automated processing and analysis of financial data. These systems are often part of broader ERP (Enterprise Resource Planning) platforms, which enable integrated management of all financial and administrative processes in schools.

Role of accounting in the public sector, especially in education

Accounting plays a crucial role in the public sector, especially in education, as it enables the effective management of public resources, ensuring transparency and accountability, and is the basis for maintaining financial discipline. In educational institutions, accounting not only provides accurate and timely data on income and expenditure, but also helps in planning budgets and monitoring their implementation (Baker and Moeller, 2013, p. 22).

The primary function of public sector accounting is to ensure the accuracy and completeness of financial transactions. In the context of education, this means that every denar spent on teaching activities, staff salaries, or infrastructure investments must be accurately documented and analyzed. Accurate accounting and reporting enables cost control and creates a basis for optimal allocation of financial resources. Accounting systems in education are also vital for effective budget planning. Once institutions receive their funds, they must be able to allocate them to various activities, such as teaching materials, training for teaching staff, rental of premises and other ongoing costs. Well-established accounting systems enable effective tracking of these expenditures and assessment of the efficiency of the funds spent. In addition, accounting is responsible for ensuring transparency and accountability, which is especially important for public institutions. Citizens have the right to know how the funds provided by the state to finance education are used. Transparency is ensured through the regular publication of financial reports and information regarding budget allocations. On the other hand, accountability guarantees the ability of the institution to answer all questions and to show how the funds are used to support educational goals.

Accounting in education also facilitates the establishment of mechanisms for controlling and auditing expenditures. The introduction of modern accounting systems in schools can lead to a significant reduction in the risks of financial abuse and irregularities. Many educational institutions in the Republic of North Macedonia, however, face challenges such as inadequate accounting systems and weaknesses in financial controls. They often face difficulties in monitoring financial transactions, which reduces the efficiency of resource management. To achieve greater efficiency, it is essential to invest in modern accounting tools and improve the training of personnel responsible for financial management. It is necessary to develop strategies that will enable the smooth and effective use of public funds, as well as to create mechanisms for faster and more reliable reporting. Investing in these areas will increase not only the efficiency of educational institutions themselves, but also public's trust in the education system.

Accounting in education plays a key role not only in controlling costs, but also in developing educational policies and strategies.

Financial management in educational institutions in the Republic of Macedonia

In the Republic of North Macedonia, educational institutions face various challenges in managing financial resources, which makes the processes of budgeting, allocation and monitoring of expenditures of exceptional importance. In order to ensure optimal use of public funds and improve the quality of education, it is important to establish an effective financial management system that is transparent, accountable and sustainable. The primary financial sources for educational institutions in the Republic of North Macedonia come from the state budget, allocated through the Ministry of Education and Science, local governments, and other funds or donations. This distribution of funds includes not only the payment of salaries for teachers and other employees, but also investments in infrastructure, the purchase of teaching materials and the development of new educational projects.

The budgeting process in educational institutions begins with defining the financial needs and priorities of schools. A budget is then prepared, which must follow legal regulations and standards, and at the same time meet the specific needs of the institution.

After the budget is approved, the implementation phase begins, which involves continuous monitoring of expenditures and ensuring that funds are allocated appropriately for their intended purposes. This process is subject to regular control and audit, in order to ensure accountability and transparency. However, despite existing efforts to manage financial resources efficiently, educational institutions face serious challenges. Key challenges identified by experts in this area include a lack of expertise and training among finance staff in schools, problems with the transparency of the allocation of funds, as well as the lack of digitization and automation of accounting processes.

To improve financial management in educational institutions, it is necessary to invest in modernizing financial systems, including the implementation of new accounting software that will enable faster and more efficient tracking of financial data (Robinson and Schmitt, 2009, p. 78).

Advantages and challenges of implementing SIS in RNM schools

The advantages of implementing a SIS:

- *Process automation*: The main advantage of SIS is the automation of accounting processes, which significantly reduces the need for manual

data entry, minimizing the risk of errors and increasing data accuracy.

- *Faster and more accurate financial data processing*: SIS enable fast and efficient generation of financial reports, which means schools can receive accurate and timely reporting on their financial situation. This is particularly important for making informed decisions.

- *Transparency and Accountability*: With the introduction of the SIS, transparency in the management of financial resources is improved. Financial transactions and reports are easily accessible for analysis, which creates conditions for greater accountability and reduces the possibilities for abuse.

- *Better control over budgets and financial flows*: SIS allows for accurate tracking of income and expenditure, which facilitates budgeting and financial planning in schools. This helps in better management of funds and ensures optimal use of resources.

- *Support for strategic planning and decisions*: The data generated by SIS enables the creation of long-term strategies for the development and improvement of the school, based on accurate information about the financial situation.

The challenges in implementing SIS:

- *High implementation and maintenance costs*: Implementing accounting information systems can be expensive, especially for smaller schools and those with limited budgets. The costs of software, infrastructure, and staff training can be a significant burden.

- *Lack of expertise and trained staff*: In many cases, schools do not have a sufficient number of professional staff who are capable of working

with advanced accounting software. Training is needed for existing staff, and in some cases, hiring new staff with specific skills for working with SIS.

- *Resistance to change*: Some schools may face resistance from staff when implementing new technologies. This resistance may be a result of fear of new working methods or a lack of trust in new systems.

- *Technical issues and support needs*: As with any new technology, SIS in school can face technical problems, such as system outages, data processing errors, and the need for technical support. These problems can disrupt day-to-day operations and increase operating costs.

- *Lack of integration with other systems*: SIS are not always integrated with other systems in schools, such as those for student management or administrative tasks. This can create issues with coordination and data availability, making it difficult to include all important information in the management process (Cheng, 2005, p. 45).

Empirical research and data analysis

In order to obtain a clear picture of the state of accounting systems in schools in the Republic of North Macedonia, a systematic survey was conducted, which included 50 school accountants and administrators. The methodology is based on a quantitative and qualitative approach, combining surveys, interviews and analysis of school financial reports.

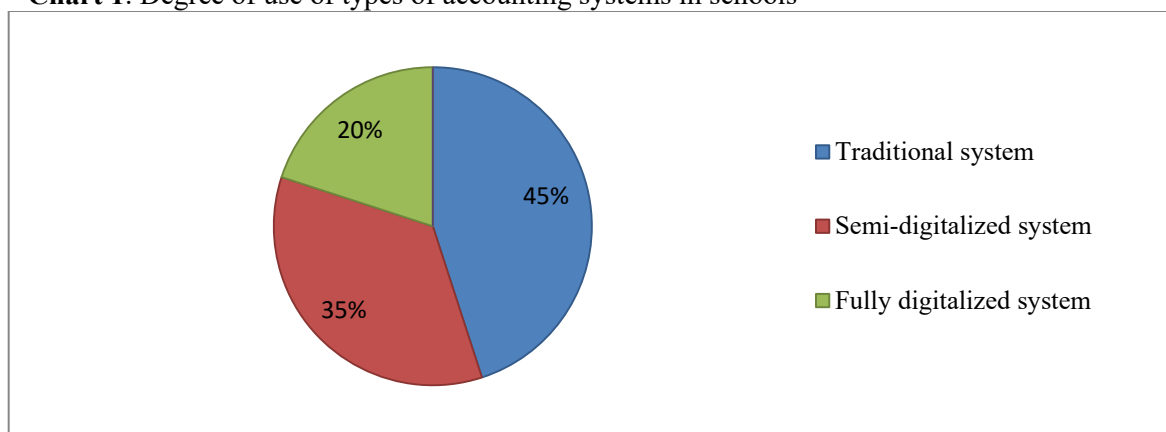
The research covered schools from different regions, in order to obtain a representative sample that would reflect the real situation across the country.

Table 1. Degree of use of types of accounting systems in schools

Question 1: What type of accounting system does your school use?	
Possible answers	Results
1. Traditional system (paper records, manual bookkeeping)	23 (45%)
2. Semi-digitalized system (Excel tables, partially digital processing)	18 (35%)
3. Fully digitalized system (specialized accounting software)	9 (20%)

Source: Author's calculations

Chart 1. Degree of use of types of accounting systems in schools



Source: Author's calculations

This data is worrying because it shows that 80% of schools do not have fully digitalized accounting processes. This means that much of the administrative work is done manually, which

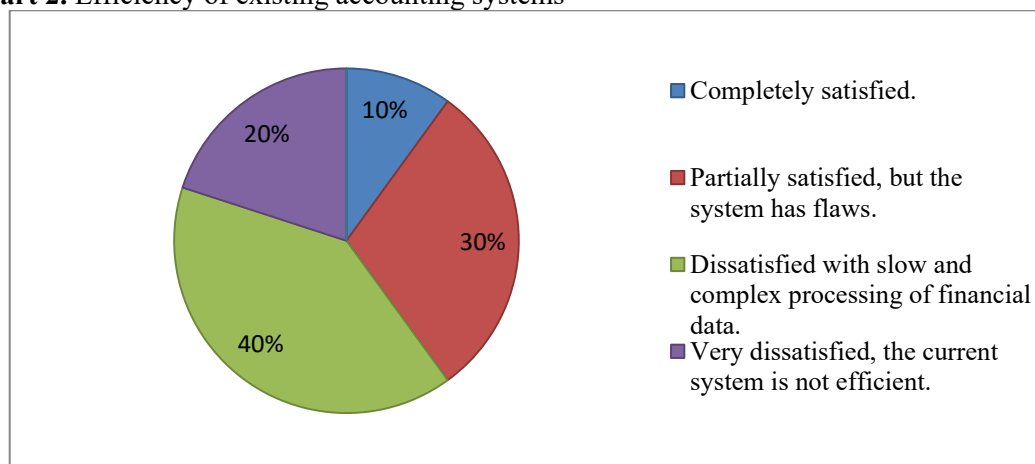
leads to greater chances of errors, increased administrative burden and slow processing of financial data.

Table 2. Efficiency of existing accounting systems

Question 2: How satisfied are you with the efficiency of your accounting system?	
Possible answers	Results
1. Completely satisfied.	5 (10%)
2. Partially satisfied, but the system has flaws.	15 (30%)
3. Dissatisfied with slow and complex processing of financial data.	20 (40%)
4. Very dissatisfied, the current system is not efficient.	10 (20%)

Source: Author's calculations

Chart 2. Efficiency of existing accounting systems



Source: Author's calculations

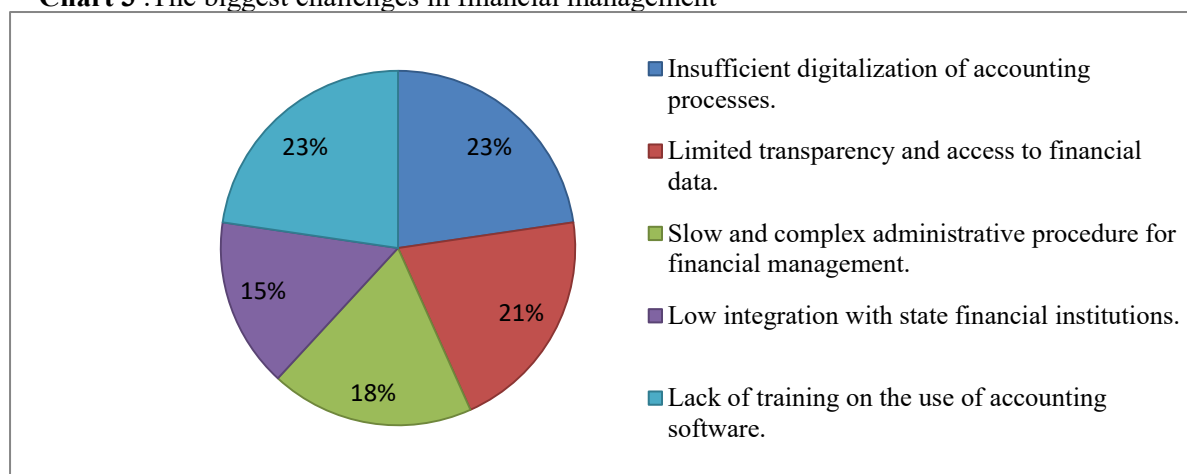
As many as 60% of accountants are dissatisfied with the system they work with, indicating an urgent need to modernize it. If more than half of

the respondents believe that the systems do not function efficiently enough, this means that financial management in schools is at serious risk.

Table 3. The biggest challenges in financial management

Question 3: What challenges do you most often face when managing financial processes?	
Possible answers	Results
1. Insufficient digitalization of accounting processes.	12 (23%)
2. Limited transparency and access to financial data.	10 (21%)
3. Slow and complex administrative procedure for financial management.	9 (18%)
4. Low integration with state financial institutions.	7 (15%)
5. Lack of training on the use of accounting software.	12 (23%)

Source: Author's calculations

Chart 3. The biggest challenges in financial management

Source: Author's calculations

This distribution shows that the biggest challenges are the lack of training on accounting software (23%), which indicates the need for increased education of school employees. As well as insufficient digitalization (23%), which

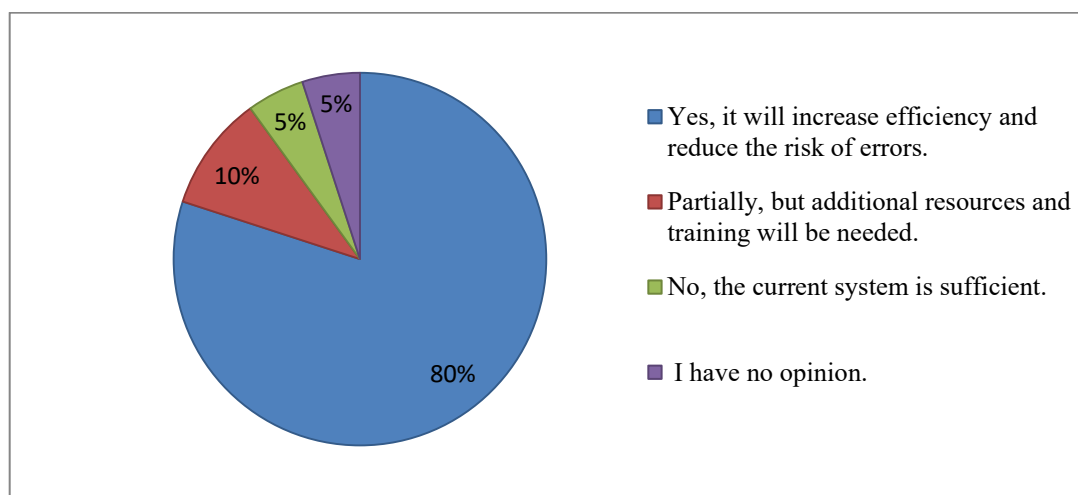
indicates that some schools still use outdated methods for financial management. Slow administrative procedures (18%) and limited transparency (21%) indicate a need for optimization of financial processes in the education sector.

Table 4. Would digitalization improve financial management?

Question 4: Do you think that introducing a fully digitalized system would improve financial management?	
Possible answers	Results
1. Yes, it will increase efficiency and reduce the risk of errors.	40 (80%)
2. Partially, but additional resources and training will be needed.	5 (10%)
3. No, the current system is sufficient.	2 (5%)
4. I have no opinion.	3 (5%)

Source: Author's calculations

Chart 4. Would digitalization improve financial management?



Source: Author's calculations

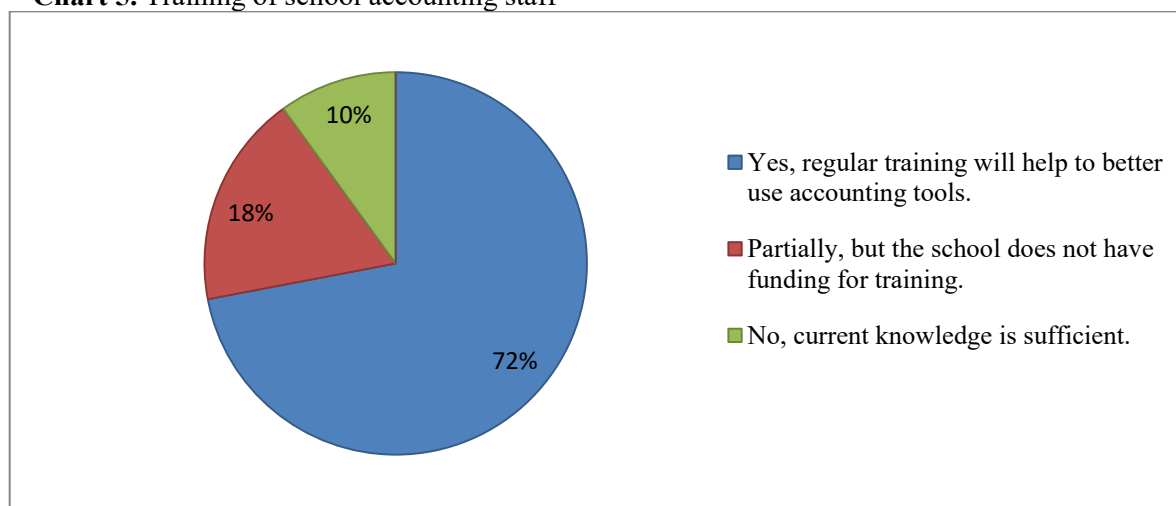
A vast majority of 80% explicitly request modernization of accounting systems, confirming the need for digital transformation.

Table 5. Training of school accounting staff

Question 5: Do you think training is needed to improve financial management?	
Possible answers	Results
1. Yes, regular training will help to better use accounting tools.	37 (72%)
2. Partially, but the school does not have funding for training.	8 (18%)
3. No, current knowledge is sufficient.	5 (10%)

Source: Author's calculations

Chart 5. Training of school accounting staff



Source: Author's calculations

The vast majority of 72% of accountants and administrators surveyed believe that regular training is key to improving financial management. This shows that, despite potential improvements in accounting systems, their successful

implementation depends on the knowledge and skills of staff. A problem is the fact that 18% of respondents state that the school does not have financial resources for training, which means that even if such educational programs were

organized, their success would be limited without adequate financial support. Most worryingly, 10% of respondents believe that there is no need for additional training, which may indicate insufficient awareness of the importance of modernizing accounting systems.

Conclusion

Financial management in educational institutions in the Republic of North Macedonia is a complex process that requires well-organized and efficient mechanisms for monitoring, controlling and accounting for financial resources. In this context, accounting systems play a crucial role, enabling transparency, accuracy and timeliness in financial reporting. The analysis conducted in this paper has shown that the modernization and digitalization of accounting processes are key to improving financial management in schools. The current situation shows that schools in Macedonia still face numerous challenges in the implementation of advanced accounting systems. Lack of financial resources, outdated bookkeeping methods and insufficiently trained staff represent barriers to effective management of financial resources. Although there are legal frameworks that regulate financial operations, their implementation in practice often faces administrative and technical obstacles. The results of this research show that the implementation of modern accounting systems in schools can significantly contribute to better resource management, a higher level of financial discipline, and more efficient educational financing. Thus, the modernization of accounting processes is not only a need, but also a necessity for a sustainable and transparent education system in the Republic of North Macedonia.

References

1. Baker, R., and G. Moeller. 2013. *Financial Management in Education: A Guide for School Administrators*. New York: McGraw-Hill.
2. Bowers, A. J., and B. M. McGimpsey. 2011. *Educational Leadership and Financial Decision Making*. New York: Routledge.
3. Cheng, Y. C. 2005. *New Challenges for Educational Leadership: Leading with Vision and Creativity*. Hong Kong: Springer.
4. Gauthier, S. J. 2006. *Public Financial Management*. Washington, DC: The International Monetary Fund.
5. Hodges, M., and A. L. Tuck. 2010. *Managing School Finance: A Guide to School Budgeting and Accounting*. London: Routledge.
6. Lifo, P., and D. S. Taylor. 2007. *Accounting for Schools: Financial Accounting and Budgeting in Educational Institutions*. Chicago: Routledge.
7. Reed, P. E. 2005. *Accounting and Financial Management for School Administrators*. Thousand Oaks, CA: Corwin Press.
8. Robinson, P., and B. Schmitt. 2009. *Educational Finance: An Overview for Policymakers and Administrators*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
9. Ritter, D., and J. Loughran. 1995. *School Finance: A Policy Perspective*. Boston: Houghton Mifflin.
10. Schiller, D. S. 2009. *The Financial Management of Schools: Concepts and Practices*. New York: Pearson Education.

Author: **Blagica Koleva**
Mobile phone number: +389 70 327 222
email: blagica.koleva@ugd.edu.mk



СБЛИЖАВАНЕ НА РЕГИОНИТЕ В ЕВРОПА

Ирена Рашкова, Светослав Матеев

BRIDGING REGIONS ACROSS EUROPE

Irena Rashkova, Svetoslav Mateev

ABSTRACT: *This paper views the ALLON_I3 Alliance, an interregional innovation initiative funded by the EU's Interregional Innovation Investments (I3) Instrument. Bringing together less developed, transition, and more developed regions from six EU countries, the alliance aims to strengthen regional innovation ecosystems through collaboration on shared priorities like ICT, digitalization, and sustainable development. Drawing on concepts of social capital and regional innovation systems, the study explores how strategic roadmaps, action plans, and capacity-building activities foster knowledge exchange and value chain integration. Key results include the engagement of 58 SMEs, creation of nine interregional partnerships, and submission of three joint innovation proposals. The initiative demonstrates how interregional cooperation can enhance competitiveness, investment readiness, and cohesion across European regions.*

Key words: interregional cooperation, innovation ecosystem, smart specialization, regional development

Introduction

Regions across the European Union are diverse in terms of development conditions and potential. According to the EU Cohesion Policy there are 3 categories of regions across Europe, based on income and growth: less-developed, transition and more developed regions (European Commission, 2021). Therefore, the Regional Policy of the European Union aims at improving the economic well-being of regions in the European Union and avoiding regional disparities both between and within countries, as the bulk of investments will go towards innovation, support to SMEs, digital technologies and industrial modernization. In line with this policy, the EU has developed the Interregional Innovation Investments (I3) Instrument (EISMEA, n.d.), which is expected to create linkages for interregional collaboration, bringing together actors from different EU regions investing in joint innovation projects along the priorities of their Sustainable Smart Specialization Strategies and close to the market. Nevertheless, one of the main issues is “What stimulates the 3 categories of EU regions to participate in this process?”

While the motivation of less developed and transition regions to join interregional innovation cooperation is clearly seen at first glance (namely to speed up adoption of innovation, to strengthen their participation in the European value chains, and to boost their competitiveness), the

motivation of more developed regions remains a little bit hidden for many stakeholders. However strange it may sound at first glance, while being at the same time true, is that one cannot be a regional leader in the long run if the regions around are less developed. In addition, more developed regions also experience a set of challenges, for example, the high salaries even for entry-level jobs translate to high prices of the services and products produced in the region, which leads to lower price competitiveness of the economy. High incomes tend to translate to high consumption, which results in higher inflation and higher export prices. Shortage of skilled workers is turning into a problem, too. On the other hand, despite the lower income in less developed countries, the quality of education and the competences of employees is at high level, which can be viewed as an opportunity for more developed regions.

Hence, fostering collaboration among the more developed, transition and less developed regions will result in a positive step towards the emergency of new strategic European value chains with priorities related to improved productivity, competitiveness and technological development of the regions by collaborating, exchanging knowledge and creating new business opportunities.

In an article, Jakobsen and Lorentzen (2015) investigate how regional characteristics affect innovation collaboration among firms in different

regions of Norway. Drawing on evolutionary economic geography and concepts of social capital, particularly Putnam's (2000) notions of bonding and bridging social capital, the authors explore whether firms in certain regions are more likely to engage in innovation collaboration, and whether the nature of these collaborations differs regionally.

Another example of region bridging explores how community innovation can be fostered through the mapping and analysis of relational networks using Social Network Analysis (SNA). The authors examine the Livermore Valley Open Campus (LVOC), a federal research park created jointly by Sandia National Laboratories and Lawrence Livermore National Laboratory in California. Drawing from interactional community theory (Wilkinson, 1991) and concepts of social capital (Putnam, 1993; Flora, 1998; Burt, 2004), the study applies SNA to identify facilitators—individuals who serve as relational bridges—and investigates their role in strengthening the community field and fostering innovation (Balfour & Alter, 2016).

Teis Hansen (2013) examines how cross-border collaboration contributes to the formation of regional innovation systems (RIS), using the Øresund Region (which spans parts of Denmark and Sweden) as a case study. The research focuses on the biotech industry, using co-authorship data from 1994 to 2009 as a proxy for scientific collaboration, with the aim of understanding whether the removal of physical barriers—specifically, the construction of the Øresund Bridge in 2000—has strengthened cross-border knowledge flows and integration. As a key finding it is concluded that cross-border integration may alter external knowledge linkages by reorienting collaboration away from traditional national centers toward regional partners, as evidenced by the decreased collaboration between Scania and Stockholm (Hansen, 2013).

Such an interregional innovation investment alliance appears the ALLON_I3 partnership involving 3 less developed regions, 2 transition regions and one more developed region, and funded by the ERDF Interregional Innovation Investments (I3) Instrument of the European Commission.

Priorities of ALLON_I3 Ecosystem

Considering the challenges of the ALLON_I3 regions, the Alliance has focused on ICT and Digitalization since they are the building bricks of all key enabling technologies (KET) defined in the

EU. They are also identified as the main drivers for shaping Europe's digital future in a green and sustainable way. Furthermore, these focus areas have the strongest ability to interact in a cross-sector manner practically in every other sector. In addition to the strong impact that a key enabling technology is able to produce on many sectors, ICT and Digitalization are chosen, because the more developed region from Denmark is leading the ranking in EU as the second most digitized country with a DESI index of 69.3 compared to the 52.3 average (DESI index 2022), below which fall all the other ALLON_I3 regions. The DESI index measures the digitalization level in the EU taking into account indicators such as human capital, connectivity, integration of digital technology and digital public services. In order to provide mutual benefit for the alliance, a full S3 priority has also been selected in the participating regions - clean technology, energy, environment and sustainable development. To address the challenges, gaps and business opportunities in the value chains, a cross-sectoral and multidisciplinary approach has been followed to uncover hidden potential and fertilize hidden or immature initiatives conducive to innovation.

Analysis of ALLON_I3 Regions

Less developed regions

Gabrovo region, BG322.

Strength: Highly industrialized region; developed business infrastructure; developing industrial zones; administration supporting entrepreneurship; the presence of large number of SMEs; presence of a technical university; intensive development of the ICT sector and opportunity to develop joint projects with industry aimed at digital industrial transformation

Weaknesses: Insufficient capacity in the application of modern digital technologies; limited access to know-how; insufficient interaction of business with universities; poor promotion and positioning of companies in the market due to lack of digital skills; low intensity and R&D productivity; insufficient interest of young people; talent shortage; limited financial resources; poor knowledge of the capabilities of digital technology solution

Opportunities: Building a new innovative image of the region; transformation of industry through digitalization; introducing new electronic services in the public sector; access to European expertise; attracting interest from foreign investors and existing companies with foreign

participation; participation in international networks and projects; creating successful examples of local business in the field of R&D; accelerating business dynamics in knowledge-based sectors.

Threats: Demographic collapse accompanied by ageing workforce; migration; disinterested workers and entrepreneurs; disinterested community actors to networking / communication / support/exchange; lack of opportunities for funding innovation at local level.

Sicily region, ITG16.

Strengths: Significant strengths are concentrated in two main technological areas - microelectronics and biotechnology - which should continue to receive investments due to their broad applications across various sectors, particularly in industrial production (such as agribusiness and construction) and services (like tourism and cultural heritage), which are well-represented in the region; SMEs show high levels of productivity and export activity, especially in agrifood and electronic components; Younger segments of the population and local entrepreneurs are becoming increasingly willing to take business risks, leading to the emergence of promising startups; The public research sector is well-structured and represents a significant development lever, complemented by a network of intermediary organizations like clusters and technology districts.

Weaknesses: Fragility of the productive system, largely due to its fragmentation and the limited spread of innovation within businesses; Low level of start-ups; There is a pressing need for grassroots initiatives to foster an innovative production base beyond traditional manufacturing; Specialized skills remain scarce, and research and innovation spending is still too limited, partly because of competing priorities; there is a need to strengthen regional public institutions and improve funding channels to support Sicily's innovation-driven development.

Opportunities: Supporting the creation of new businesses must be paired with efforts to embed innovation processes throughout society by focusing on human capital development and promoting "smart" citizens; Further enhancement of the role of research organizations to capture emerging development trends at both national and international levels; Substantial investment in research and innovation that Italy is set to receive, which could help overcome barriers to establishing a knowledge-based society.

Threats: brain drain of skilled young professionals.

Alentejo Central region, PT187.

Strength: Projection of regional productions with good levels of commercial competitiveness and quality (traditional and agri-food products); Entrepreneurs with a strong desire to expand their business and evolve technologically; High road accessibility to the Lisbon Metropolitan Area and Spain; Existence of small and medium-sized companies with their own funds; The climate in the region is attractive, especially in terms of tourism; Implementation of integrated digital projects under the Évora Digital District; Water is an essential element in the Alentejo, due to its presence in rivers, dams, aquifers or springs, facilitating agriculture, but at the same time it has potential for both tourism and the production of hydroelectric power; The existence of a network of digital skills training bodies at different levels of the education and vocational training system, served by the RCDE - Rede Comunitária do Distrito de Évora (Évora District Community Network), which is a fiber optic (FO) electronic communications network infrastructure; The very significant presence, in terms of territorial area, of the multifunctional agro-sylvo-pastoral system of the montado, with enormous potential to counteract accelerated processes of soil desertification, loss of biodiversity and demographic abandonment; Alentejo has a diverse natural and cultural heritage, with unique coastal landscapes, picturesque villages and an important cultural history. It is currently being promoted as a sustainable tourist destination, attracting national and international visitors; Partnerships between technology companies and public and private organizations.

Weaknesses: Low population density; Demographic ageing; Weakness of the sub-regional business fabric and low propensity for innovation and internationalization; Sharp loss of population in recent decades; The renewal of the business fabric, particularly in the upper echelons, is one of the biggest challenges for the adoption and realization of an innovation ecosystem; Low-tech business fabric; Poor coordination between research centers and the needs of the region and companies; Producers' perception of agricultural activity from a multifunctional perspective is weak; Lack of public and private investment; Lengthy and bureaucratic processes for submitting applications for national and European projects; Weak employment structure and sub-

regional production structures, which are unable to absorb the labor available for work; Salaries well below average; Little support for entrepreneurs in small and medium-sized businesses to increase their workforce; Weak culture of co-operation among most local actors.

Opportunities: Development of the primary sector, through the valorization of primary production and traditional agriculture; Creation and development of competitive business practices, centered on the valorization of endogenous products and market orientation; The region has a very favorable road network for development, with a very relevant presence within the European Transport Network, being longitudinally and transversely crossed by important road axes (A2 Lisbon-Algarve and A6 (Lisbon-Madrid); Qualification of human resources and economic activities through the development of training activities geared towards entrepreneurship and skills retraining; Strategic cross-border positioning that strengthens accessibility and relations with the outside world; Economic opportunities generated by the Alqueva Multipurpose Development; Incentive and financing programs for companies in the region; Strengthening business capacity through qualification, digitalization and internationalization processes, in addition to direct support for companies, which help to improve competitiveness, flexibility and responsiveness in the global market, using intangible investments in areas such as: digitalization, new organizational and management models, production qualification (certification, design, etc.), training, among others; Regional potential in the field of tourism development, consolidating the progressive affirmation of this sector in the regional economy and employment; Favorable conditions for the development of renewable/alternative energy projects.

Threats: Desertification phenomenon with a tendency to increase; The area is less attractive to live and work in, making it difficult to diversify the business fabric and attract new players; Shortage of young, qualified labor; Difficulties in retaining the young population, due to the lack of job opportunities and the attractiveness/dynamism of some urban centers; Lack of concrete measures to encourage the population to settle/return to the region; Little interest in technological development due to the associated costs; Insufficient research associated with some of the region's most economically

significant products; High contextual costs for business access to innovation and technological development.

Transition regions

Nicosia region, CY000.

Strengths: Strong academic and research institutions; Strategic geographic location connecting Europe, the Middle East, and North Africa; Government support for innovation and green energy initiatives; Being the capital of Cyprus Nicosia gathers all Ministries, services and institutes that support innovation, smart and digital transition.

Weaknesses: Limited resources and dependency on imported energy (outside solar); Financial instability due to reliance on international markets; Infrastructure limitations in scaling large, capital-intensive projects.

Opportunities: Expansion of renewable energy sectors such as solar and wind; Digital transformation initiatives aimed at turning Nicosia into a "smart city."; Strengthening educational ties with European institutions to boost innovation and research.

Threats: Economic vulnerability due to external shocks (e.g., energy prices, global financial crises); Brain drain of highly skilled professionals; Pace of development slower than Limassol or Larnaca which attract more investments from external actors.

Attica region, EL303.

Strengths: Athens has a high concentration of tech startups and a robust commitment to clean technologies and ICT/digitization, supported by strong political policies and investments.

Weaknesses: Economic pressures and infrastructure challenges pose barriers to innovation, with a noted need for enhanced technological adoption and integration.

Opportunities: Developing new value chains, particularly in renewable energy and sustainable agriculture, presents significant growth prospects, bolstered by social acceptance and favorable legal frameworks.

Threats: Economic instability and political challenges could undermine technological infrastructure and innovation ecosystem participation.

More developed region

North Denmark, DK050.

Strengths: Close to the North Sea and Kattegat which proximity creates the

geographical conditions for a thriving tourism industry; Home to one of the best higher education engineering courses in Europe at Aalborg University; Many SMEs specializing in the development of advanced technology, a couple being GOMspace and Skywatch; Large IT sector that either specializes in operational services or other parts of the value chain; Low level of unemployment.

Weaknesses: Shortage of skilled workers and workers with STEM-education; High prices of services and products, which lowers SMEs' competitiveness.

Opportunities: Developing new value chains; Expansion of renewable energy sector.

Threats: Global political challenges.

Solutions to the ALLON_I3 Ecosystem

Based on the analysis of the ALLON_I3 regions, the Alliance worked out two basic documents: roadmaps of less developed and transition regions and action plans for all regions. The roadmap is a strategic plan that outlines the steps and actions required for a region to achieve specific developmental goals or address particular challenges. It provides a structured approach to guide the region through various phases of development, ensuring coordinated efforts among stakeholders and effective use of resources. The roadmaps include analysis of the regional ecosystems of the less developed and transition regions, outline strategic priorities, propose key initiatives and actions, and define collaboration and partnerships. On the ground of the roadmaps, action plans for improving the regional innovation ecosystem have been worked out where the less developed regions propose specific policy measures, while the transition regions and the more developed region propose possibilities for cross-regional knowledge transfer.

Another important aspect was the possibility for businesspeople from ALLON_I3 regions to participate in study visits in the three less developed regions and have online workshops to exchange good practices and identify possible areas of cooperation so that prospective partnerships in the light of their S3 policy area can be identified and synergy opportunities can be outlined.

Capacity building also played a key role in shaping the ALLON_I3 ecosystem. Three Train of Trainers (ToT) events were organized in the less developed regions. The first capacity building session in Bulgaria addressed several critical aspects of startup investments, focusing on

strategies, risk assessment, screening, and legal due diligence, as well as understanding the entrepreneurial ecosystem: identifying key stakeholders and access to finance opportunities. The second training event in Italy covered topics such as pitching to investors- startup analysis: rating a company; investment amounts, stages and expected return on investment; valuation and deal making; overview of the startup landscape. The third capacity building event in Portugal included the following topics: methods of financing and investment structures; importance of cross-regional cooperation for building resilient business, interregional value chains, startup ecosystems.

Another focus of the ALLON_I3 Alliance was the enhancement of its networking skills by collaborating with Accelerators such as Enterprise Europe Network on capacity building initiatives related to capacity building and pitching skills to investors; European Cluster Collaboration Platform on reinforcing value chains and clusters; Smart Specialization Community of Practice on good practices for enhancing the uptake of the policy recommendations; and European Digital Innovation Hubs on digital transformation, signposting business cases and finding synergies in investment opportunities.

Conclusions

The ALLON_I3 Alliance has proven to be a highly successful interregional innovation investment initiative, achieving significant results. A total of fifty-eight SMEs from Bulgaria, Italy, Portugal, Greece, Cyprus, and Denmark have actively participated in various activities. The initiative has successfully established nine interregional partnerships, fostering collaboration across regions. Additionally, five roadmaps have been developed to guide the future growth of the ALLON_I3 regions.

To support cross-regional business partnerships and innovation investments, policy measures have been conceived by the three less-developed regions. The initiative has also conducted in-depth analysis of two interregional value chains, focusing on ICT and Digitalization + Industry 4.0 as well as Digitalization + Energy, Environment, and Sustainable Development. As part of this effort, eight business cases have been developed as showcases within the newly established value chain.

Furthermore, three project proposals related to innovation and digitalization have been submitted

within the ALLON_I3 ecosystem—these include DRIV-IN (SMP-COSME-2024-SEE), SMP SPARK, and Factory Europe. The ecosystem has also fostered long-lasting connections and partnerships with key networks that promote transnational business undertakings, such as Enterprise Europe Network, the Network of EDIHs, the European Cluster Collaboration Platform, and the Smart Specialization Community of Practice.

As a result of these efforts, the ecosystem's maturity level has evolved from its initial stage to an optimized and operational state. The connectivity of less-developed regions with more advanced regions has significantly improved, creating preconditions for vibrant interregional cooperation and investments along value chains in the targeted Smart Specialization Strategy (S3) domain. Moreover, value chains in the less-developed regions have been strengthened, and the investment readiness of the ALLON_I3 regions has increased. Lastly, the initiative has successfully enhanced knowledge-sharing and improved stakeholders' access to interregional network.

References:

1. Balfour, B., & Alter, T. R. (2016). Mapping community innovation: Using social network analysis to map the interactional field, identify facilitators, and foster community development. *Community Development*, 47(4), 431–448. <https://doi.org/10.1080/15575330.2016.115349>
2. Burt, R. S. (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349–399. <https://doi.org/10.1086/421787>
3. Flora, J. L. (1998). Social capital and communities of place. *Rural Sociology*, 63(4), 481–506. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.1998.tb00689.x>
4. Hansen, T. (2013). Bridging regional innovation: Cross-border collaboration in the Øresund Region. *Geografisk Tidsskrift-Danish Journal of Geography*, 113(1), 25–38. <https://doi.org/10.1080/00167223.2013.781306>
5. Jakobsen, S.-E., & Lorentzen, T. (2015). Between bonding and bridging: Regional differences in innovative collaboration in Norway. *Norsk Geografisk Tidsskrift - Norwegian Journal of Geography*, 69(2), 80–89. <https://doi.org/10.1080/00291951.2015.1016550>
6. Putnam, R. D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. *The American Prospect*, 13, 35–42.
7. Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.
8. Wilkinson, K. (1999). *The community in rural America*. Social Ecology Press.
9. European Commission. (2021). Cohesion policy 2021-2027: Investing in Europe's regions and cities. Publications Office of the European Union. https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications
10. European Commission. (2021). Interregional Innovation Investments (I3) Instrument: Strengthening interregional cooperation through innovation. Publications Office of the European Union. https://ec.europa.eu/regional_policy/en/newsroom/news/2021/10/13-10-2021-i3-instrument-interregional-innovation-investments
11. European Commission. (2021). Regional policy of the European Union: Supporting regions and cities across Europe. Publications Office of the European Union. https://ec.europa.eu/regional_policy/en
12. European Commission. (n.d.). Digital Economy and Society Index (DESI). European Commission. Retrieved March 19, 2025, from <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>
13. European Commission. (n.d.). Investment policy. Regional Policy. Retrieved March 19, 2025, from https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/what/investment-policy_en
14. European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA). (n.d.). Interregional Innovation Investments (I3) Instrument. European Commission. Retrieved March 19, 2025, from https://eisma.ec.europa.eu/programmes/interregional-innovation-investments-i3-instrument_en

Irena Rashkova¹

Svetoslav Mateev²

¹Technical University of Gabrovo, 4, H. Dimitar Str., 5300, Gabrovo, Bulgaria

²Regional Innovation Center "Ambitious Gabrovo", 7, R. Daskalov Str., 5300, Gabrovo, Bulgaria

e-mail: irena.rashkova@yahoo.com



ИКОНОМИЧЕСКИ И ТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УКРАЙНА И БЪЛГАРИЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ФОНА НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКИТЕ ПРОМЕНИ

Андрей Маковийчук, Игор Крупка

ECONOMIC AND TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND BULGARIA: TRANS- FORMATION AMID GEOPOLITICAL SHIFTS

Andrii Makoviichuk, Ihor Krupka

ABSTRACT: *This research provides a comprehensive analysis of the economic and trade relations between Ukraine and Bulgaria, examining their evolution before and after the full-scale Russian invasion in February 2022. Before the invasion, bilateral economic cooperation demonstrated a consistent growth trajectory, with trade volume exceeding USD 1.5 billion by 2021. The relationship was characterized by a degree of complementarity, with Ukraine primarily exporting raw materials and semi-finished goods (e.g., steel, agriculture) and Bulgaria exporting manufactured products and industrial inputs (e.g., fertilizers, pharmaceuticals, refined petroleum products). Analysis of the Economic Complexity Index (ECI) profiles allowed to identify these structural differences.*

The invasion profoundly impacted Ukraine's trade dynamics, severely disrupting its overall external trade flows. However, the relationship with Bulgaria adapted significantly. Bulgaria assumed a critical role, transitioning from a traditional trade partner to a vital supplier of critical goods, notably refined oil products and potentially military-related items, addressing Ukraine's urgent wartime needs. Crucially, Bulgaria became an indispensable transit route and logistics hub for Ukrainian exports, particularly for steel and agricultural commodities, mitigating the severe effects of Russian port blockades on Ukraine's access to global markets. This logistical reorientation was paramount for sustaining Ukraine's export capabilities.

Although challenges persist, including Russian aggression-induced production constraints and trade policy adjustments, the evolving partnership has generated mutual benefits. Ukraine has secured access to critical imports and maintained vital export channels, while Bulgaria has seen increased export volumes in specific sectors and benefited from enhanced transit activity. Future cooperation opportunities, particularly in post-war reconstruction and energy, are also identified. The research concludes that the resilient and adaptive economic relationship between Ukraine and Bulgaria is a significant factor in regional stability and supports Ukraine's broader European integration aspirations.

Key words: international trade, export, import, economic cooperation, Observatory of Economic Complexity, Economic Complexity Index, Russia's military aggression.

Introduction

The relationship between Ukraine and Bulgaria has been rooted in centuries of shared history and cultural connections, evolving into a modern partnership underpinned by mutual political and economic interests [1]. Establishing diplomatic relations in the aftermath of the World War I marked a significant step, although the development of robust trade relations was initially hampered by prevailing geopolitical circumstances. In more recent times, particularly following Ukraine's independence in 1991, economic ties have strengthened, fostered by a shared regional context within the Black Sea area and converging aspirations towards European integration.

Bulgaria has consistently voiced support for Ukraine's territorial integrity, notably following the 2014 annexation of Crimea and the subsequent conflict in Donbas [2]. This political alignment has provided a generally enabling environment for the growth of bilateral economic engagement.

The Black Sea region holds considerable strategic importance for international trade, serving as a crucial link between Europe and Asia [2]. Ukraine and Bulgaria, as littoral states, occupy key positions within this trade network [3]. The full-scale Russian invasion of Ukraine in February 2022 significantly altered global and regional trade dynamics, bringing renewed attention to the importance of the Black Sea corridor. In response, efforts to strengthen maritime safety, including the detection and neutralization of threats such as

russian naval mines, have intensified. For example, Bulgaria's navy recently defused a naval mine that had drifted close to its Black Sea coast, following the controlled detonation of another mine the previous day [2; 4]. This geopolitical shift has had a profound impact on the economic and trade relationship between Ukraine and Bulgaria, necessitating a comprehensive analysis of its evolution. This article aims to examine the economic and trade relations between the two countries, both before and after the full-scale invasion, with a particular focus on elucidating the mutual benefits that have accrued to both nations.

Economic and Trade Relations Before the Full-Scale Invasion (Pre-February 2022)

Prior to the full-scale russian invasion, the economic and trade relationship between Ukraine and Bulgaria demonstrated a consistent pattern of growth, indicating an increasing level of eco-

nommic cooperation. The general volume of bilateral trade in goods and services surpassed the significant milestone of USD 1 billion in 2019 and continued its upward trajectory, reaching a record high of USD 1.5 billion in 2021 [1]. This growth trend, which recovered and even exceeded pre-pandemic levels by 2021 [2], underscored the strengthening economic partnership between the two nations. Bulgaria held a notable position within Ukraine's foreign trade structure, accounting for 1.23% of Ukraine's general goods exports and 0.74% of its imports [1]. Furthermore, Bulgaria was recognized as Ukraine's largest trade and economic partner in the Balkan region [1].

To illustrate the pre-war trade dynamics, Table 1 presents the bilateral trade in goods and services between Ukraine and Bulgaria from 2014 to 2021, based on data from the Ministry of Economy and Industry of the Republic of Bulgaria [5]. This data clearly depicts the consistent growth in trade turnover and the generally positive trade surplus in favour of Ukraine during this period.

Table 1 Ukraine-Bulgaria Bilateral Trade in Goods and Services 2014-2024 (USD million)

Year	General Trade Turnover	Export from Ukraine	Import from Bulgaria	CAB of Ukraine in Bilateral Trade
2014	968,6	252,1	716,5	-464,5
2015	697,3	177,2	520,1	-342,9
2016	612,6	157,8	454,8	-297,0
2017	686,6	169,5	517,0	-347,5
2018	789,2	222,6	566,6	-344,1
2019	983,5	381,7	601,8	-220,0
2020	936,9	261,7	675,2	-413,5
2021	1 470,9	480,8	990,1	-509,2
2022	3 016,4	1 189,2	1 827,2	-638,1
2023	1 964,6	910,1	1 054,5	-144,4
1-6.2023	1021,2	537,7	483,5	54,2
1-6.2024	942,5	295,5	647,0	-351,5

Source: Foreign Economic and Trade Policy: Ukraine. Ministry of Economy and Industry of the Republic of Bulgaria.

URL: <https://cutt.ly/qrijm3wTO>.

The composition of trade between the two countries before the invasion reflected a degree of economic complementarity. Bulgaria primarily exported manufactured goods and industrial inputs to Ukraine, in particular fertilizers, pharmaceuticals, machinery, and electrical products. Data from the Observatory of Economic Complexity (OEC) further specifies these exports. For instance, in 2017, Bulgaria's main exports to Ukraine were Refined Petroleum Products (\$183M), Packaged Medicaments (\$25.2M), and

Nitrogenous Fertilizers (\$13.8M). Over the five years leading up to 2022, Bulgaria's exports to Ukraine experienced a substantial annualized growth rate of 91.51%, increasing from \$517 million in 2017 to \$990,1 million in 2021 [6].

Conversely, Ukraine's exports to Bulgaria were largely concentrated in raw materials and basic industrial products, such as semi-finished products of iron or non-alloy steels, sunflower, and ammonia. According to OEC data, in 2017,

Ukraine's main exports to Bulgaria were Sunflower Seeds (\$47,8M), Semi-Finished Iron (\$32,1M), and Seed Oils (\$28,9M). Ukraine's exports to Bulgaria also demonstrated a strong growth trend in the pre-war period, increasing at an annualized rate of 183.66% from \$169,5 million in 2017 to \$480,8 million in 2021 [7].

The Economic Complexity Index (ECI) provides additional insights into the structural characteristics of the two economies. In 2021, Bulgaria held an ECI ranking of 35 (with a score of 0.83), while Ukraine ranked 46 (with a score of 0.55) [6]. A higher ECI generally indicates a more diversified and sophisticated export base. Bulgaria's consistently higher ECI indicates a comparative advantage in the production of more complex manufactured goods, while Ukraine's export structure is concentrated in raw materials and less complex processed products. This difference in economic complexity was reflected in the pattern of bilateral trade, whereby Bulgaria supplied higher value-added manufactured goods and Ukraine provided essential industrial and agricultural inputs.

Examining the broader market competitiveness of both nations reveals their primary trading partners beyond the bilateral relationship. In 2021, Germany was the top export destination for Bulgaria (\$6.91B), while China was the top destination for Ukraine (\$8.1B) [6]. This indicates that while the economic ties between Ukraine and Bulgaria were significant, both countries also maintained crucial trade relationships within the European Union and with other global partners.

The Impact of the Full-Scale Invasion on Trade Dynamics (Post-February 2022)

The full-scale Russian invasion in February 2022 triggered a significant disruption in Ukraine's overall trade activities. In 2022, Ukraine experienced a substantial year-on-year decline in both exports (35.2%) and imports (20.4%) [2], reflecting the immediate impact of the conflict, logistical bottlenecks, and the blockade of Ukrainian seaports. In contrast, several other Black Sea countries, including Bulgaria, Georgia, Romania, and Türkiye, experienced continued trade expansion during the same period, highlighting the uniquely severe impact of the war on Ukraine's economic activity.

Data from the Ministry of Economy of Ukraine indicates a decrease in the overall trade volume between Ukraine and Bulgaria in 2022, amounting to USD 34.61 million, a reduction of 18.4%

compared to 2021 [1]. However, it's important to note a significant discrepancy between this figure and the data reported by OEC, which shows billions of dollars in trade between the two countries in 2022 [6]. This difference likely arises from variations in the scope of reporting (e.g., goods vs. goods and services, or different reporting periods within the year). According to OEC data, in 2022, Bulgaria exported \$1.2 billion to Ukraine, while Ukraine exported \$1.48 billion to Bulgaria [6].

The structure of trade between the two countries underwent notable changes following the invasion. Bulgaria has become an important supplier of crucial products for Ukraine. Exports of refined oil products from Bulgaria to Ukraine remained significant, reaching \$877 million in 2022 and \$392 million in 2023 [6]. Additionally, a new category of "other products" in Bulgarian exports to Ukraine saw a dramatic increase, reaching \$1.3 billion by the end of 2023. This category likely includes military goods, reflecting Bulgaria's support for Ukraine's defence efforts [8]. Fertilizers also remained a key export from Bulgaria to Ukraine [6].

Ukraine's agricultural exports to Bulgaria experienced fluctuations, influenced by both the war and EU trade policies. While Bulgaria initially allowed transit of Ukrainian agricultural products, concerns about market imbalances led to temporary restrictions on grain imports by several EU countries bordering Ukraine [14, 23]. Bulgaria itself banned sunflower imports from Ukraine in October-November 2023 [8] and sought EU-wide restrictions on egg imports [9], highlighting the challenges of balancing solidarity with Ukraine and protecting domestic agricultural interests. Ukraine's steel exports to Bulgaria also saw significant shifts. While overall steel product exports to Bulgaria decreased in physical terms by 17% and in monetary terms by 29% in 2023 compared to the pre-war year of 2021, semi-finished steel products became the most common export item [8]. This shift was largely driven by the operational needs of Metinvest's Promet Steel plant in Bulgaria, which became a major consumer of Ukrainian semi-finished products due to supply problems to other markets. Exports of hot-rolled products from Ukraine to Bulgaria increased after the start of the war, while exports of other steel products like ferroalloys, wire rod, and cold-rolled steel declined or ceased altogether [8].

The Russian invasion in Ukraine created significant logistical challenges for Ukrainian exports. Despite not sharing a direct border, Bulgaria played an increasingly important role as a transit

route for Ukrainian goods, particularly for steel exports [8]. Bulgarian ports also became a crucial alternative for Ukraine to access global markets, especially given the blockade of Ukraine's Black Sea ports [2]. The establishment of Ukrainian export routes through Bulgarian ports became vital for sustaining Ukraine's export capabilities during the aggression [10].

Emerging Opportunities and Challenges in Post-Invasion Economic Cooperation

The full-scale invasion has also opened new areas for economic cooperation between Ukraine and Bulgaria. The imperative for energy security and the global transition towards cleaner energy sources present opportunities for increased collaboration in the energy sector, particularly in renewable energy and energy efficiency [11]. Cooperation in these areas could provide both countries with solutions to current energy and environmental challenges.

The ongoing aggression has also highlighted the potential for cooperation in the defence industry. Bulgaria has provided significant military aid to Ukraine [12; 13], and while future cooperation in this sector is not specified in the available information, the modernization of Bulgaria's armed forces with compensation received for its aid [14; 15] could open avenues for collaboration in terms of maintenance, repair, or even joint production in the future.

Looking ahead, Bulgaria has expressed a strong interest in participating in the revitalization of Ukraine's economy and infrastructure once the war concludes [10]. Bulgarian businesses see potential in contributing to Ukraine's reconstruction efforts in sectors such as construction, energy, transport and logistics, agriculture, food processing, and pharmaceuticals [16].

Despite these emerging opportunities, several challenges persist. The ongoing war continues to severely impact Ukraine's production capacity and logistical capabilities, which will inevitably affect its trade relations with Bulgaria and other partners [17]. The potential long-term implications of anticipated EU restrictions on Ukrainian agricultural exports may also impede the growth of bilateral trade in this sector [18]. Furthermore, broader geopolitical and economic uncertainties in the region could create an unstable environment for sustained investment and trade growth [19].

Mutual Economic Benefits: Pre- and Post-Invasion Analysis

The economic and trade relationship between Ukraine and Bulgaria has yielded mutual benefits for both nations, both before and after the full-scale Russian invasion.

Prior to the invasion, Bulgaria served as a stable and growing market for Ukrainian exports, particularly in semi-finished steel and agricultural products like sunflower. This trade provided Ukraine with significant export revenue and supported its key economic branches. Conversely, Ukraine represented a significant market for Bulgarian-manufactured goods, including fertilizers, pharmaceuticals, machinery, and electrical products, contributing to the growth of Bulgaria's export-oriented sectors. The consistently positive trade surplus in favour of Ukraine before the war further underscores the economic benefits for Ukraine.

Following the full-scale invasion, the nature of mutual benefits evolved. Bulgaria became a crucial supplier of refined oil products and potentially military goods to Ukraine, addressing critical needs during wartime. The significant increase in Bulgarian exports of these essential supplies highlights Bulgaria's vital support for Ukraine's resilience. For Bulgaria, the increased exports of refined oil products to Ukraine boosted its export revenue. Moreover, Bulgaria's role as a transit route for Ukrainian goods, particularly through its ports, generated revenue from transportation and logistics services, strengthening its position as a regional trade hub [8]. The financial compensation received by Bulgaria for its military aid to Ukraine provides an opportunity to modernize its armed forces, indirectly enhancing its security and defence capabilities [14].

Conclusions

The economic and trade relations between Ukraine and Bulgaria have undergone a significant transformation, particularly since the full-scale Russian invasion of Ukraine in February 2022. Prior to the war, a steady growth in bilateral trade, characterized by a complementary exchange of manufactured goods and raw materials, underscored a strengthening economic partnership. The invasion led to an initial disruption, followed by a reorientation of trade flows, with Bulgaria becoming a crucial supplier of critical goods to Ukraine and a vital transit route for Ukrainian

exports. Despite the challenges posed by the ongoing aggression and regional uncertainties, the economic relationship continues to provide mutual benefits for both countries. Ukraine gains access to critical supplies and alternative export routes, while Bulgaria benefits from increased export revenue and a strengthened role in regional logistics. Looking ahead, Ukraine's aspirations for EU membership hold the potential to further deepen its economic integration with Bulgaria and other EU member states, fostering greater reciprocal access to markets and cooperation. The enduring economic partnership between Ukraine and Bulgaria remains a significant factor in the context of regional stability and European integration.

References

1. Bilateral relations between Ukraine and the Republic of Bulgaria. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. European countries. <https://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/bilateral-cooperation/european-countries>.
2. Trade in Black Sea countries. PMC Research. https://www.pmcresearch.org/publications_file/c99f65c0ccce214c9.pdf.
3. Trade in Black Sea countries. PMCG. <https://pmcg-i.com/app/uploads/2024/02/Trade-in-Black-Sea-Countries.pdf>.
4. Bulgaria defuses another mine drifting near its Black Sea coast. Reuters. <https://www.reuters.com/world/europe/bulgaria-defuses-another-mine-drifting-near-its-black-sea-coast-2023-01-24/>.
5. Foreign economic trade policy: Ukraine. Ministry of Economy and Industry of the Republic of Bulgaria. <https://www.mi.government.bg/en/foreign-economic-trade-policy/ukraine/>.
6. Bulgaria [BGR] and Ukraine [UKR] trade. The Observatory of Economic Complexity [OEC]. <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/bgr/partner/ukr>.
7. Ukraine [UKR] and Bulgaria [BGR] trade. The Observatory of Economic Complexity [OEC]. <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/bgr>.
8. Bulgaria: a large market for Ukrainian semi-finished products. <https://gmkc.center/en/posts/bulgaria-a-large-market-for-ukrainian-semi-finished-products/>.
9. Bulgaria seeks restrictions on Ukrainian egg imports. <https://www.poultryworld.net/the-industrymarkets/market-trends-analysis-the-industrymarkets-2/bulgaria-seeks-restrictions-on-ukrainian-egg-imports/>.
10. Intensifying investment cooperation between Ukraine and Bulgaria is the focus of both countries. <https://ukraineinvest.gov.ua/en/news/intensifying-investment-cooperation-between-ukraine-and-bulgaria-is-the-focus-of-both-countries/>.
11. Cooperation between Ukraine and Bulgaria in the field of renewable energy will provide both countries with solutions to current energy and environmental problems. <https://ukraineinvest.gov.ua/en/news/cooperation-between-ukraine-and-bulgaria-in-the-field-of-renewable-energy-will-provide-both-countries-with-solutions-to-current-energy-and-environmental-problems-reduce-dependence-on-fossil-fuels-and/>.
12. Bulgaria supplies arms, ammunition to Ukraine in its 7th aid delivery. The Kyiv Independent. <https://kyivindependent.com/bulgaria-aid/>.
13. Bulgaria has sent eight military aid packages to Ukraine, all in accordance with Parliament's decisions. <https://www.bta.bg/en/news/bulgaria/735850-bulgaria-has-sent-eight-military-aid-packages-to-ukraine-all-in-accordance-with>.
14. Bulgaria to receive \$519 million compensation for Ukraine military aid. The Kyiv Independent. <https://kyivindependent.com/actually-helping-ourselves-bulgaria-to-receive-519-million-compensation-for-ukraine-military-aid/>.
15. Bulgaria to receive €500m compensation for military aid to Ukraine. Ukrainska Pravda. <https://www.pravda.com.ua/eng/news/2025/02/7/7497141/>.
16. Minister Nikolov: we will help identify interest from Bulgarian businesses for their future involvement in initiatives to revitalize Ukraine's economy and infrastructure. Ministry of Economy and Industry of the Republic of Bulgaria. <https://www.mi.government.bg/en/news/ministar-nikolov-she-sadejstvame-za-identifizirane-na-interes-ot-strana-na-balgarskiya-biznes-zabadezhoto-mu-uchastie-v-inicijativi-povazobnovyavane-na-ukrainskata-ikonomika-i-infrastruktura/>.
17. OECD economic outlook, volume 2024 issue 2: Ukraine. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-volume-2024-issue-2_839ef1cf-en/ukraine_f33c279e-en.html.
18. Fracturing solidarity: the grain trade dispute between Ukraine and the European Union.

<https://www.csis.org/analysis/fracturing-solidarity-grain-trade-dispute-between-ukraine-and-european-union>.

19. Bulgaria: economic resilience despite government instability. https://www.allianz-trade.com/en_global/economic-research/country-reports/Bulgaria.html.

20. Bulgaria insists that the EU introduce quotas for imported Ukrainian agricultural products - media. <https://interfax.com/newsroom/top-stories/98691/>.

21. Bulgaria–Ukraine relations. <https://cutt.ly/grjH3iju>.

22. EU lets Ukrainian grain ban expire as countries threaten to pass their own. PBS News. <https://www.pbs.org/newshour/world/eu-lets-ukrainian-grain-ban-expire-as-countries-threaten-to-pass-their-own>.

23. Vos, R. and Glauber, J. Eastern European farmers protest gluts of Ukraine food exports: the struggle to keep solidarity lanes open. IFPRI.

<https://www.ifpri.org/blog/eastern-european-farmers-protest-gluts-ukraine-food-exports-struggle-keep-solidarity-lanes>.

Andrii MAKOVICHUK

First (Bachelor's) Degree Student

Ivan Franko National University of Lviv

E-mail: andrewconomicsandfinance@gmail.com

Prof. PhD in Economics Ihor KRUPKA

Department of Analytical and International
Economics

Ivan Franko National University of Lviv

Prospect Svobody 18, Office 107

Lviv, 79008, Ukraine

E-mail: ihor.krupka@lnu.edu.ua



ЛЕКАРСТВО ЗА ИНФЛАЦИЯТА

Калоян Иванов

THE CURE FOR INFLATION

Kaloyan Ivanov

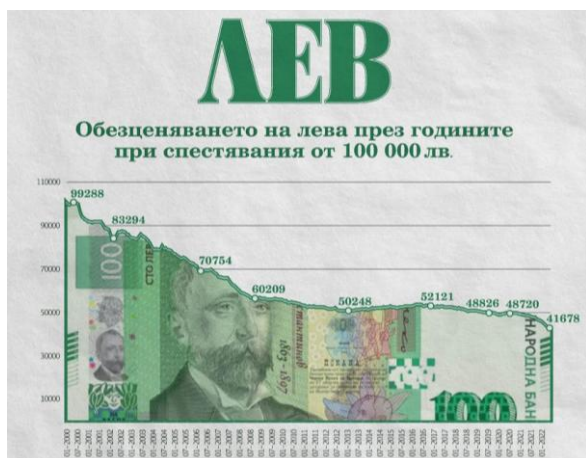
ABSTRACT: The purpose of this article is to propose an alternative method for determining wages, in order to minimize their depreciation as a result of inflationary processes. The proposals do not claim to be an absolute panacea for dealing with the declining purchasing power of fiat money, but they represent a starting point for raising awareness on the topic and subsequently provoking a public debate on the introduction of alternative methods for determining remuneration.

Key words: inflation, gold standard, fiat currencies, purchasing power

Въведение

*В текста целенасочено е използван дързък провокативен език и сравнения, за да се подчертае нелепостта на фундаментална система, с която оперира всеки жител в цивилизацията.

Всяка година КНСБ, КТ „Подкрепа“, ВОН и всички други синдикати и организации „водят борба“ за индексирание на заплатите, които да покриват инфлацията, която далеч и в пъти надхвърля официално обявената от НСИ, според усещането на потребителите. Този процес на практика ще бъде безконечен, защото инфлацията е изконно вградена в монетарната политика и икономиката. Иронично казано, инфлацията е 2,5 % а се усеща като 25 %.



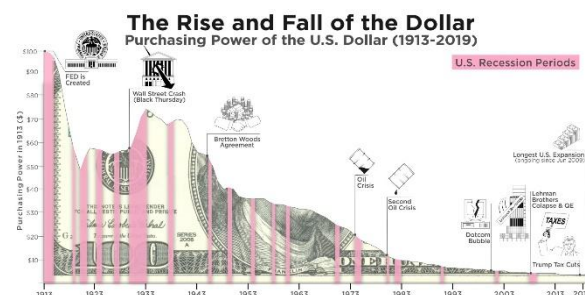
Фиг. 1. Графично представяне на загубата на покупателната способност на лева в периода от 2000 до 2022 г.

На първо място трябва да дефинираме понятието инфлация. Тя не представлява общо покачване на ценовите равнища, а повишаване на паричната маса в обръщение. Покачването на цените се явява следствие на повишеното количество парична маса (включително и отпуснатите банкови кредити) в обръщение [1].

**Всички пари в икономиката купуват всички стоки. Разбирането на генезисът на инфлацията е ключово за контролирането ѝ.

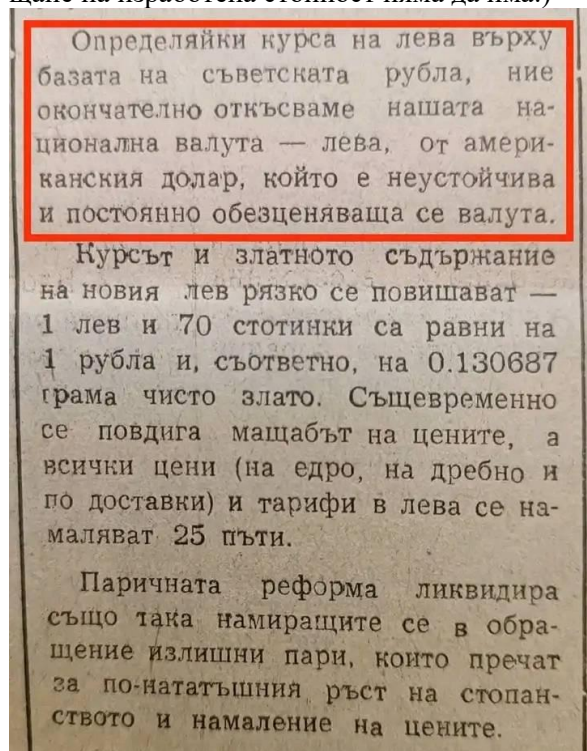


Фиг. 2. Официалните данни за инфлацията в България според НСИ от въвеждането на валутния борд за последните 25 г. [2].



Фиг. 3. Графично представяне на загубата на покупателната способност на долара в периода от 1913 до 2019 г. [3].

От фиг. 1, 2 и 3 е видно, че обезценяването на фиатните валути е постоянно и повсеместно. (Левът е „клонинг“ на еврото и при евентуалното му приемане Българската държава отново ще продължава да оперира с фиатна валута. Тоест, по същество запазване или връщане на изработена стойност няма да има.)



Фиг. 4. Вестникарска статия, съобщаваща за паричната реформа в НРБ от 10-и май 1952 г.

Интересна е статия от български вестник (Фиг. 4), в която доста ясно се посочва, че: „Излишните пари пречат на по-нататъшния ръст на стопанството и намаляването на цените“. Тоест, въпреки няколкото държавни фалита, комунистите са прозрели последствията от завишеното количество пари в обръщение [4].

†Високата инфлация обезценява държавния дълг на и без това свръхзадълженелите държави и по този начин улеснява изплащането му. Тоест, свидетели сме на парадокса, че държавата трябва да се бори със същата тази инфлация, която ѝ помага по-лесно да покрива дълговете и разходите си. Освен това, в следствие на високите цени в хазната директно влизат повече приходи, защото ДДС се начислява върху все по-висока и по-висока база. Правителствата имат редица изгоди да манипулират официалните стойности за инфлацията чрез методологията, прилагана за изчисляването ѝ [5].

Първият въпрос, който трябва да си зададем днес, не е как можем да спрем инфлацията, а наистина ли искаме? Искаме ли паричните ни единици постоянно да се обезценяват? Искаме ли разходите за живот постоянно да се увеличават, да се заличава стойността на миналите спестявания, да се обезкуражава спестовността, богатството да се преразпределя неравномерно (да се увеличава коефициента на Джини)? Искаме ли да насърчаваме спекулациите за сметка на работата и спестовността? Искаме ли да продължаваме да подкопаваме доверието в справедливостта на системата за свободно предприемачество и да покваряваме обществения и частния морал? Искаме ли да продължаваме да „изкупуваме“ жизненото време на неродените ни внуци и правнуци?

ЕЦБ и останалите централни банки имат мандат и се стремят към годишен темп на инфлацията от порядъка на $2 \div 3\%$ или казано с други думи, редуциране на половината покупателна способност за валутите в рамките на 25 години — едно поколение. Инфлацията е най-големият данък, който всеки от нас ще плати през живота си, дори е съвсем уместно да се нарече конфискация. В исторически план $2/3$ от валутите са изчезнали. В крайна сметка, както отбелязва Волтер още през 1729 г., стойността на всяка фиатна валута става равна на стойността на хартията, на която е отпечатана. Към настоящия момент цената за изсичането на монети с номинал 1 и 2 стотинки далеч надвишава тяхната себестойност, но държавата е задължена да ги издава дори на загуба.

Фиатните валути не са обезпечени с никакви реални активи и стойността им се дължи единствено на доверието в тях. Доверието в емитента, или този, който има легалното право да упражнява насилие на дадена територия, решава какво ще се приема за пари на същата тази територия (каква ще е валутата). Тоест, в момента ние разменяме реално физическо време и труд за нещо, което може просто да бъде напечатано!? Паричната система може да се оприличи на една голяма „лъжа“ за която всички негласно сме се съгласили, че е истина. Играта на „Монополи“ май беше по-справедлива...

Златото е хомогенно и цената му е почти еднаква без съществени флуктуации във всички точки на земното кълбо. Според международното споразумение „Базел III“ инвестиционното злато се класифицира като финансов актив клас 1 — с ликвидност, равна на тази на фиатните валути [6, 7]. До 1971 г. доларът е

свързан с фиксиран курс към златото от 35 \$ за тройунция, или приблизително 0,9 грама за \$. Тоест, може да приемем, че доларът е бил мярка за тегло на златото. Днес фиатните валути нямат никаква вътрешно присъща стойност, а просто са декларирани от правителствата като законно платежно средство. Тъй като централните банки имат право да ги имитират и е на лице постоянна инфлация, хартиените пари отдавна не изпълняват една от основните си фундаментални функции – да запазват стойността си във времето [8]. Справка балансите на ЕЦБ и ФЕД, които наричат печатането на пари „количествени улеснения“. Да вкарваш нови и нови пари във финансовата система и да претендираш, че се бориш с инфлацията е еквивалентно на това да гасиш пожар с бензин. Да питаме централните банкери как да се справим с инфлацията, е все едно да очакваме съвети от пироман как да гасим пожар.

„Нито една държава, нито една банка не е имала неограничена власт да издава пари, без да злоупотреби с тази власт, ето защо във всяка държава издаването на книжни пари трябва да се намира под някаква форма на контрол. Нито една форма на контрол не е толкова надеждна, колкото да бъдат задължени институциите, издаващи книжни пари, при поискване да ги обменят в злато или златни монети.

— Давид Рикардо [9] “

Ефекта от „напечатването“ и вкарването на нова парична маса в обръщение може цинично да се сравни с това на дете да му е студено през зимата и да реши да уринира в панталоните си. Първоначално би се стоплило, но след това е твърде вероятно да настине тежко.

„Когато сред хората се появят разрушители, те започват с унищожаването на парите, защото те са защитата на хората и основата на моралното съществуване.

Унищожителите заграбват златото и оставят на собствениците му фалшива купчина хартия. Това убива всички обективни стандарти и предава хората в ръцете на произвола на един произволен определящ ценностите човек.

Златото е обективна ценност, еквивалент на произведеното богатство. Хартията е ипотека върху несъществуващо богатство, подкрепена с оръжие, насочено към онези, от които се очаква да го произведат.

— Айн Ранд“



Фиг. 5. Цена за грам инвестиционно злато в BGN за периода 2003 до 2025 г.



Фиг. 6. Нагледно представяне на еквивалентната сума щатски долари на златна монета от 1 тройунция през 2020 г. и 1933 г.

Постоянното обезценяване на „фиатките“ води до опасни последствия и кара обикновения трудещ се индивид да взема грешни решения за използването им (инвестирането им). Решението за отлагане на потребление реално води до неговото бъдещо редуциране. Обикновеният човек е принуден или да плаща лихва, или да плаща инфлация докато събира средствата, чрез които да постигне поставената си цел. Парите дори могат да бъдат разглеждани и като купонна система, но не това е целта на настоящия труд.

1. Какво би последвало, ако предприеме най-баналната стъпка и ги спестява в банков депозит – постоянна загуба на покупателната им способност и освен това, паради причината, че банките работят с частичен резерв (за всяка депозитирана парична единица имат право да отпуснат 9 парични единици под формата на кредитиране – създаване на пари от нищото), което води до още топъл въздух в балона на инфлацията. Тоест, депозитирането (при лихви под нивото на инфлацията) води до обезценяването на вложените средства.

2. Да ги инвестира в нещо:

А) В недвижим имот, най-разпространеното решение по нашите географски ширини – лицето X купува от лицето Y и в общия случай „нулите“ се местят от една банкова сметка в друга, но често остават в банковата система и отново раздуват инфлацията. Кредитът за едни се трансформира в депозит, за други – така се „създават“ пари! Освен това, за навлизането на пазара на НИ без заемни средства са необходими големи обеми свободна парична маса и респективно прагът е висок. *Общината „печели“ данък от придобиването.

Б) Да инвестира в ремонт на имот, нов автомобил, обзавеждане и всяка друга придобивка – харчене, следователно, отново вятър в платната на инфлацията.

3. Да стартира свой малък собствен бизнес – на *prima vista* примамлива идея, но реалността е, че ако начинанието не премине на следващо ниво на автономност от собственика си се оказва, че не той има бизнес а бизнесът му има него...

4. Взаимни фондове – обикновено имат сравнително ниска доходност, обусловена от характера на портфолиото от основно дългови активи, които закупуват. Освен това, достъпността и предсрочното изискване на натрупаните по партидата средства изисква преминаване през бавна и тромава процедура.

5. Закупуване на ДЦК и други видове облигации – сами по себе си те представляват дълг, а не реален продуктивен актив и е безсмислено да се коментират.

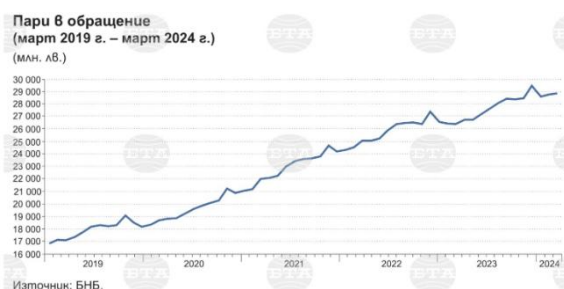
6. Закупуване на ETF-и дялове и акции от компании, листнати на стокови борси – навлизането на фондовата борса и разбирането на процесите, спецификите и механизмите ѝ са сравнително сложна материя. Респективно, инвестирането в акции е рисков начинание за 95 % от хората, в случай че не са отделили достатъчно време за проучване и подготовка.

7. Закупуване на криптовалута – и тя също като фиатните валути няма вътрешна стойност и не е свързана с реален актив.

8. Закупуване на физическо злато, сребро и други ценни метали – инвестиционното злато е освободено от ДДС и се явява единствената спасителна лодка от инфлацията, достъпна за редовия гражданин. Не са необходими големи средства за навлизане, ликвидността е почти еквивалентна на тази на хартиените пари. Неприятният аспект, обаче, е, че златото само по себе си е непродуктивен актив, тоест то не генерира паричен поток към собственика си и той разчита единствено на

евентуално бъдещо покачване на цената му. *Освен това, изисква и наличие на сигурно място за съхранението му.

От кратко описаните по-горе сценарии е видно, че редовият работник няма много достъпни опции за изграждане на портфолио от активи, които да съхраняват и увеличават богатството му във времето. Това го демотивира да спестява, но в настоящите икономически реалности далеч не става дума само за мотивацията. Ако хората не могат да спестяват (защото централните банки обезценяват спестяванията им), то те стават зависими от банките. А банките са все пак административни структури, преследващи собствени интереси и имащи собствени възгледи за това кое си струва да се прави и къде да се инвестира. Ерго всеки и всичко стават зависими от банките, а не от собствените си възможности - каквото банките кажат (за каквото отпуснат парични средства) това се случва и за това се харчи. Кое не е добре нито за разнообразието, нито за конкуренцията. Свят, в който банките решават всичко, е един команден свят, в който ще управляват бюрократите. И това всъщност е свят, който доста би приличал на централното планиране при социализма.



Фиг. 7. Пари в обръщение в България за периода март 2019 – март 2024 г. [10].

Генералният проблем е, че с това печатане на пари от страна на централните банки, вече не се знае дали кредитът (който се ползва за инвестиции) е в резултат на спестявания, или е просто инструмент на някаква нова икономическа парадигма. Парадигма, при която миналото (спестяванията) нямат значение (защото централните банки целенасочено ги обезценяват), а значение има единствено бъдещето, което се крепи на кредита – вярата в утрешния ден. При такава парадигма кредитът се превръща в нещо като право за извършване на икономическа дейност - искаш да правиш нещо - отиваш в банката и там банковият чиновник преценява - става или не. Икономическите

субекти вече нямат финансова независимост (защото не могат да спестяват), а разчитат изцяло на кредити (т.е. на благоволенieto на банките). Това би бил един нов свят, в който от миналото към бъдещето липсва приемствеността, чийто носител са спестяванията и хората, които са ги направили. Това би бил света на бюрокрацията и банките, способни да упражняват тотален контрол. Реципрочно това не е проблем само на купувачите, а е такъв и за продавачите. Ако никой не кредитира клиентите им и те нямат свободен финансов ресурс, как и с какво ще купуват от тях?

Необходимо е да се преосмисли ролята на парите. Например, законът да разпорежда, когато някой внася пари в банка, срещу сумата да се записва количеството злато, което в момента може да се закупи с тях на борсата и се задължава да върне паричния му еквивалент по текущите цени, когато вложителят си поиска парите. Когато банката отпуска кредит, той е във виртуално злато. Вместо сумата в пари се записва количеството злато, което може да се купи с тях. Така при инфлация вложителите няма да губят от стойността на вложенията си, а при дефлация банката няма да се товари с допълнителна стойност. Философията е, че парите са преносител на стойност, разписка, че там, на пазара има стока, която ти принадлежи. Както инфлацията, така и дефлацията са драстично нарушаване на правото на собственост, основното човешко право и фундамента на пазарното стопанство. Въпросът е кой ще загуби и кой ще спечели, ако се прилагат тези правила? Очевидно живеем в инфлационен свят.

Заради нарастването на цената на активите, например, у притежателите на недвижими имоти се създава усещане за илюзорно забогатяване. В цифрова стойност цената на активите се повишава, но при евентуална продажба, с тях могат да се купят приблизително същото количество стоки и услуги, каквито са могли да бъдат закупени при придобиването им преди определено време.

Съществуват по-крайни и дори конспиративни теории относно управлението на паричната маса в обръщение. Например, създава се уговорена дефлация, чрез която изкупуват с хартийките труда и стоките, след което се създава и инфлацията, за да пуснат на пазара само стоката, но не и труда, който си остава евтин. По този начин се прибират обратно парите със заложените проценти на печалби, еквивалентни на кражби. Ето го икономическото

“perpetuum mobile” на власт имащите чрез редуване на дефлация и инфлация. На практика периоди на дефлация имаме в пренебрежимо кратки периоди от време от както се прилага съвременната монетарна политика, поради което гореизложената хипотеза е силно манипулативна и дори граничеща с конспиративна.

Твърдото връщане към златния стандарт е възможно, но ще бъде изключително болезнено. За да може всяка фиатна парична единица да се обезпечи, трябва златото да поскъпне с няколко десетки хиляди процента. А това започне ли да се случва, всеки инвеститор ще забрави за всичко друго, освен злато.

Механизъм за определяне за работна заплата

От изложеното до тук става ясно, че твърдо връщане към златния стандарт е изключително сложно и всеобхватно начинание, което вероятно няма да бъде възможно да се случи без ескалации на напрежението, поради колосалните икономически интереси, които засяга. Подобна тектонична трансформация, засягаща всички обществени сектори, нива и хора би била еквивалентна на нов световен ред. С оглед мащаба на промяната, няма да е пресилено, ако се каже че тя не би могла да се извърши без огромна част от населението да я пожелае.

В трудовия договор вместо цифрово изразжение на заплата в дадената фиатна валута, се посочва грамове или унции инвестиционно злато. Като работодателят се задължава да преведе/изплати левовата или еуровата равностойност по котировката (курса на златото) за деня, в който се получава възнаграждението или произволно избрана дата от съответния месец, или средно месечната цена.

Например, имаме сключен договор за 20 грама с честота 999,9 за дата на изплащане 21.01.2025 г. През него цената на грам е била средно 165 лева/грам. Респективно се получава, че брутното възнаграждение ще бъде равно на 3 300 лв., от които работодателят превежда общо около 750 лева за данъци и удържки, а нетното възнаграждение и депозита по сметката на наетото лице ще бъде 2550 лв.

Ако направим същото изчисление за година назад на 21.01.2024 г. цената на инвестиционното злато е била 117 лева/грам. Респективно, брутното възнаграждение за 20 г. би било 2340 лева, а нетното съответно 1800 лева. Разликата е очевидна, без да договаряме нищо или да променяме параметри по договора,

получаваме индексация с над 41 % в посока нагоре. Тази автоматизирана индексация вече „бие“ реалната инфлация и значително увеличава покупателната способност на трудещите се.

Така представеният механизъм представлява инверсна, индиректна връзка към златния стандарт. Тоест „приемаме златен стандарт, без реално да сме фиксирани курса на дадена валута към златото“.

Всеки, който би казал „Купи си злато със заплатата“ може сам да изчисли колко грама ще може да закупи със заплатата си днес и преди една или след една календарна година.

Аргументи от сорта на „златото е волатилно“ и „може да поевтинее“ не са състоятелни, поради простата причина, че „може“, а фиатните пари с абсолютна сигурност губят стойността си.

За притесняващите се от волатилността и евентуални спадове може да се приложи смесен модел на възнаграждение, например 10 грама + 1500 лева или обвързването към цената на златото изобщо да не се прилага.

За всеки глас, който ще започне да обяснява как това няма как да се получи, ще кажа, че няма невъзможни неща, стига достатъчно хора да го поискат и да се образува критична маса.

В есето си „За да спасим икономиката си от унищожение“ Мъри Н. Ротбард пише: „Консерваторите са свикнали да заклеят „ужасните опростители“, които съсипват всичко, налагайки опростени и неработещи схеми. Основният ни проблем обаче е точно обратното: мистификация от страна на управляващия елит на технократи и интелектуалци, които, когато някой публичен говорител се появи да призове за широкомащабни данъчни съкращения или дерегулация, саркастично говорят за малоумните маси, които „търсят прости решения за сложни проблеми. Е, в повечето случаи решенията наистина са ясни и прости, но са умишлено объркани от хора, които бихме могли да наречем „ужасни усложнители““ [11].

Хипотетичното приемане на така представената методика за изчисляване на работни възнаграждения, естествено, поражда основателни въпроси как държавата, фирмите и частни юридически и физически лица ще се финансират външно при необходимост? Как ще се определят цените на стоките и услугите? Приемането на виртуална връзка между фиатна валута и златото несъмнено би била кардинална промяна в курса на финансовото

поведение на абсолютно всички икономически субекти. Респективно, широкото разискване на темата следва да бъде обект на отделни дискусии и проучвания.

Твърде вероятно е един човек да се окаже малък и незначителен, за да може да изпълни тази „свръх задача“, но дори самото повдигане и фокусиране върху темата само по себе си би било едно добро начало, ако не за друго, то поне за култивиране на по-отговорно и критично мислене, финансова грамотност и вземане на далновидни и устойчиви във времето решения. Насадената илюзия, че не можем да променим нищо, утвърждава наложеното статукво.

Заклучение

В заключение може да се каже, че златото и изобщо златния стандарт, под каквато и да е форма, не е панацея за финансовата система, но определено е котва, реален репер, по който можем да равняваме валутите и изобщо механизъм за заплащане. Големият въпрос е дали тази котва по някакъв начин ще бъде свързана с кораба... Дали предложеното „лекарство“ е ефективно и в крайна сметка да не се окаже по-вредно от самата „болест“...

„Колкото повече едно общество се отдалечава от истината, толкова повече ще мрази тези, които я провъзгласяват.“

— Джордж Оруел

Само за периода на създаване на настоящата статия през месец февруари 2025 г., борсовата цена на инвестиционното злато се е повишила с над 5 %, или по-скоро валутите средно са се обезценили с 5 % спрямо него.

Благодарности

Изязвам специални благодарности на Д.С.5.

Литература

1. Hazlitt, H. 1964, *What You Should Know About Inflation*, NY: D. Van Nostrand Co., 1960, 1965.
2. Калкулатор на инфлацията в България. <https://www.nsi.bg/bg/>
3. Visualizing the Purchasing Power of the Dollar Over the Last Century. <https://howmuch.net/articles/rise-and-fall-dollar>
4. Вачков, Д. 2009, Икономиката на комунистическа България (1944 – 1962) // Знеполски, Ивайло (ред.). История на Народна република България: Режимът и обществото. София,

„Сиела софт енд паблицинг“, ISBN 978-954-28-0588-5.

5. Петров, К. 2017, Манипулира ли се инфлацията – Защо и Как?
<https://tavex.bg/manipulira-li-se-inflaciyata-zashto-i-kak/>

6. Базел III: международна регулаторна рамка за банките.
<https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/basel-iii/>

7. Basel III.
https://en.wikipedia.org/wiki/Basel_III

8. Gregory N. Mankiw, *Principles of Economics*, 2008. ISBN 9780324589979. p. 659

9. Уедърфорд, Д. 2001, *История на парите*, Обсидиан, ISBN 954-769-003-5. с. 203-205.

10. Парите в обращение в България достигат почти 29 милиарда лева в края на март, нараствайки с 9,3 на сто на годишна база, според БНБ, 2024,
<https://www.bta.bg/bg/news/economy/659715-parite-v-obrashtenie-v-balgariya-dostigat-pochti-29-miliarda-leva-v-kraya-na-mar>

11. Rothbard, N. 2004, “To Save Our Economy From Destruction” <https://www.lewrockwell.com/2004/02/murray-n-rothbard/to-save-our-economy-from-destruction/>

гл. ас. д-р Калоян Иванов Иванов,
Kaloyan Ivanov Ivanov Ph.D.

Бургаски държавен университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Burgas State University "Prof. Dr. Asen Zlatarov"

Катедра „Електроника, Електротехника и Машинознание“, Department of Electronics and Electrical Engineering

гр. Бургас ул. „Проф. Якимов“ № 1, 8010
1, Prof. Yakim Yakimov Blvd. 8010 Burgas Bulgaria

e-mail: kaloqn_ivanov_93@abv.bg



ПРЕДПРИМАЧЕСТВОТО КАТО ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ЗАЕТОСТ НА БЕЗРАБОТНИ ЛИЦА

Ирена Димитрова

THE ENTREPRENEURSHIP AS AN OPPORTUNITY TO PROVIDE EMPLOYMENT FOR UNEMPLOYED PERSONS

Irena Dimitrova

ABSTRACT: In the article is clarified the role of the Employment Agency in pursuing a state employment promotion policy and its functions in providing jobseeker services. The basic characteristics of the mediation services provided to jobseekers are indicated, emphasizing the inclusion of unemployed persons in measures to promote entrepreneurship and the initiation of self economic activity. There was made a comparative analysis of the incentive measures for entrepreneurship and starting an independent economic activity as a micro-enterprise.

Key words: entrepreneurship, labor market, employment, unemployed persons.

Въведение

Предприемачеството е „процес на създаване, развитие и управление на новаторски бизнес инициативи или предприятия с цел да се създаде стойностен продукт или услуга. Предприемачите са хора, които се отличават с творческия си потенциал и готовност да поемат рискове, за да открият и използват нови възможности на пазара.

Едни от основните аспекти на предприемачеството са генерирането на идеи, разработката на бизнес планове, изследване на пазара, привличане на финансиране и управление на ресурси. Всичко това се основава на иновативно мислене, адаптивност и способност човек да се справя с динамична бизнес среда.

Предприемачите често са двигателите на икономическия растеж и развитие. Техните проекти могат да създадат нови работни места, насърчават иновациите и конкуренцията, да въведат нови продукти и услуги. Всичко това има важна роля в икономическата стабилност и процъфтяването на дадена страна“ [1].

Целта на настоящата разработка е да се дискутира предприемачеството като възможност за осигуряване на заетост на безработни лица.

Постигането на формулираната цел се осъществява чрез изпълнение на следните **задачи**:

1. да се изяснят функциите на Агенцията по заетостта в процеса на предоставяне на услуги на пазара на труда;

2. да се характеризират предоставяните услуги на търсещи работа лица;

3. да се обсъдят възможностите за осигуряване на заетост на безработни лица чрез включването в насърчителни мерки за предприемачество и започване на самостоятелна стопанска дейност.

В обобщение мнението на автора е, че дискутирането на въпроса за предприемачеството като възможност за осигуряване на заетост на безработни лица е актуален проблем за изследване, който е важен за социалната практика и интересен за науката поради следните причини: динамични промени на пазара на труда, несъответствие между търсените от работодателите кадри с определени умения и предлаганата работна сила, повишено търсене от страна на бизнеса на лица с дефицитни професии и ключови компетентности, застаряване на населението в страната и увеличаване на емиграцията, недостатъчни мерки за образование и обучение, отговарящо на потребностите на икономиката, възможни заплахи, свързани със закриване на традиционните работни места в следствие на глобализацията и новите технологии, изоставане в дигитализацията, наличие на безработни лица от т. нар. уязвими групи, наличие на неактивни или заети лица в трудоспособна възраст в т. нар. „сива икономика“, намаляване на безработицата, но в същото време и намаляване на заетостта и т.н.

Безработицата намалява от 4,3% през 2023 г. на 4,2 % през 2024 г. Коефициентът на

заетост за населението е около 71%, като се наблюдава намаляване на заетостта на лица на възраст 15-64 навършени години от 2 932,9 хиляди през 2023 г. на 2 820,8 хиляди през 2024 г. [2, 3].

Тенденциите, свързани със задълбочаване на демографското остаряване и намаляване броят на регистрираните безработни лица рефлектират върху намаляване предлагането на труд. В тази връзка, все по-остра става необходимостта от повишаването на икономическата активност на населението и включването им в заетост.

В контекста на горната статистика интерес представлява въпроса за осигуряване на възможности за заетост, в т. ч. чрез насърчителни мерки за предприемачество и започване на самостоятелна стопанска дейност.

Същност и функции на Агенцията по заетостта при предоставяне на услуги на пазара на труда

Агенцията по заетостта изпълнява множество разнообразни функции като: регистриране на свободните работни места и на лицата, активно търсещи работа; посреднически услуги за осигуряване на заетост, съвместно участие с общините и работодателите в разработването общополезни дейности на местно и национално ниво, участие в разработването и реализацията на програми и мерки за заетост и обучение, насочени към точно определени групи от безработни лица, които по различни причини са по-трудно приспособими на пазара на труда, изпълнение, самостоятелно или съвместно с други органи или организации, на проекти и програми в областта на заетостта, професионалното обучение и квалификация, социалната интеграция, финансирани от предприемаческите фондове на Европейския съюз или от други международни организации (в т.ч. и такива с участие на български ресурси), защита и запазване на заетостта, организиране на квалификационно и мотивационно обучение за безработни и заети лица, посредническа дейност за заетост на български граждани в чужбина и на чужденци в България, анализиране на търсенето и предлагането на пазара на труда и прогнозиране на евентуалните промени в него [4].

Тя е изпълнителна агенция към министъра на труда и социалната политика [5, 6, 7], която в съответствие с основните си функции, има значителен принос за реализиране на

държавната политика по насърчаване на заетостта, защита на пазара на труда, професионално ориентиране и обучение на възрастни, извършване на посреднически услуги по заетостта, работа с икономически неактивни лица и за проучване и анализиране на трудовите ресурси в страната.

Стратегическите цели по заетостта са:

- краткосрочна цел – увеличаване на заетостта и ограничаване на безработицата;
- дългосрочна цел – повишаване на икономическата активност и трудовия потенциал на населението [4].

В структурно отношение администрацията на агенцията на централно ниво е организирана в 8 дирекции, които са структурирани в обща и специализирана администрация. Три от дирекциите в специализираната администрация – „Услуги по заетостта”, „Европейски фондове и международни връзки” и „Мониторинг, статистика и контрол” са със статут на главна дирекция и имат териториални звена.

Териториалните поделения към Главна дирекция „Услуги по заетостта” (ГД УЗ) са 30 областни Дирекции „Бюро по труда” (ДБТ). За да се улесни обслужването на търсещи работа лица и работодатели към по – голяма част от Дирекциите „Бюро по труда” са разкрити 135 филиала и 166 изнесени услуги – изнесени работни места и мобилни бюра по труда.

Агенцията по заетостта предоставя, чрез своите териториални поделения посреднически услуги както на лица, търсещи работа, така и на работодатели.

Под понятието „лице, което търси работа” се разбира „всяко лице, което не е отказало среща с работодатели, организирани от поделение на Агенцията по заетостта, и самостоятелно е посещавало работодатели за постъпване на работа” [5]. Търсещите работа лица могат да бъдат: безработни или заети лица, учащи се, които желаят да работят през свободното си от учене време и пенсионери.

Посреднически услуги по заетостта за търсещи работа лица

На пазара на труда се предоставят т.нар. посреднически услуги по заетостта за две големи групи потребители: за търсещи работа лица и за работодатели. Предоставянето на посреднически услуги е регламентирано в Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ) и правилника за прилагането му.

Посредническите услуги за търсещите работа лица, регистрирани в териториално поделение на Агенцията по заетостта включват:

1. информиране и/или консултиране на търсещите работа лица относно:

а) правата и задълженията им съгласно ЗНЗ;

б) свободните работни места и изискванията за тяхното заемане;

в) възможностите за участие в програми и мерки за заетост и обучение;

г) възможностите за обучение на възрастни;

д) възможностите за смяна на професията и за работа извън границите на населеното място по местоживееене;

е) условията и реда за работа в други страни по междуправителствени спогодби и чрез мрежата по европейски услуги по заетостта (EURES);

2. психологическо подпомагане на търсещите работа лица;

3. мотивиране за активно поведение на пазара на труда и насочване към подходящи програми и мерки за заетост и обучение;

4. насочване към обучение на възрастни;

5. насочване и подпомагане за започване на работа, включително в друго населено място в страната или в други държави;

6. насочване към процедура за валидиране на професионални знания, умения, компетентности [5, 6].

Независимо, че се прилагат добри практики от страна на Агенцията по заетостта при предоставянето на посреднически услуги и се констатира положителната тенденция на намаляване на безработните лица, все още има големи групи безработни лица с ниска активност за търсене на работа, без квалификация и със загубени трудови навици, към които трябва да се насочат действията на активната политика по заетостта.

Следователно, проблема за несъответствие между търсене и предлагане на работна сила на пазара на труда в страната не е намерил ефективно решение, независимо от факта, че се прилагат адекватни инструменти за неговото разрешаване.

Една от възможностите за решаване на този проблем е устройване на работа на безработните лица на субсидирани работни места по насърчителни мерки и програми.

Насърчителните мерки са класифицирани в две основни групи – насърчителни мерки за

безработни лица и насърчителни мерки за работодатели. В настоящата разработка обект на внимание са мерките насочени към безработни лица или по – конкретно за насърчаване на предприемачеството по чл. 47 от ЗНЗ и насърчаване на самостоятелна стопанска дейност по чл. 49 от ЗНЗ.

Насърчаване на предприемачеството и самостоятелната стопанска дейност

Агенцията по заетостта изпълнява активната политика по заетостта, чрез реализиране на програми и насърчителни мерки за обучение и заетост по реда на Закона за насърчаване на заетостта /ЗНЗ/, в т.ч. насърчителни мерки насочени към безработни лица за предприемачество и започване на самостоятелна стопанска дейност.

Програмите и мерките за насърчаване на заетостта се реализират, съгласно регламентите на Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ), Правилника за неговото прилагане (ППЗНЗ) и Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) за съответната година. Ежегодно в Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) се включват проекти, програми и мерки за устройването на работа на безработни лица. Реализирането им се осъществява след приемане на Националния план за действие по заетостта за съответната календарна година. В него се определят както програмите и насърчителните мерки, които ще бъдат реализирани през годината, така и натуралните и финансови параметри за изпълнението им.

Към настоящият момент Министерски съвет все още не е приел Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) за календарната 2025 година.

След неговото приемане Агенцията по заетостта (АЗ) ще реализира две насърчителни мерки по реда на Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ), насочени към безработни лица за започване на стопанска дейност, които ще се изпълняват в рамките на определените средства в Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) за 2025 година, както следва:

1) За безработни лица с право на парично обезщетение за безработица за започване на стопанска дейност за производство на стоки и/или услуги самостоятелно или заедно с други лица (по реда на чл. 47, ал.1 от ЗНЗ);

2) За безработни лица за започване на самостоятелна стопанска дейност като микропредприятия (по реда на чл. 49, ал.1 от ЗНЗ);

По условията на чл. 47, ал. 1 от ЗНЗ за насърчаване на предприемачеството безработните лица, които имат право на парично обезщетение могат да получат субсидия под формата на еднократна парична сума, вместо парично обезщетение за безработица, при условията и по реда на Кодекса за социалното осигуряване (КСО).

Еднократната парична сума (в размер на цялото или остатъка от дължимото парично обезщетение за безработица) е еквивалентна на размера на полагащото се обезщетение.

Допълнително лицето, сключило договор с Дирекция „Бюро по труда“ (ДБТ) по чл. 47, ал. 1 от ЗНЗ може да получи:

- допълнителна сума в размер определен в НПДЗ 2025 г., ако осигури заетост по одобрения бизнеспроект на друго безработно лице, което е без право на парично обезщетение за безработица по реда на чл. 47, ал. 4 от ЗНЗ;

- обучение за придобиване на професионална квалификация по предмета на самостоятелната стопанска дейност и/или нейното управление по одобрения бизнес проект, в размер определен в НПДЗ 2025 г. (чл. 48 и 49, ал.3 от ЗНЗ), въз основа на депозирани от лицето заявление, учебна програма и информация за цената и срока на обучението, в размер до ежегодно определения в Националния план за действие по заетостта за съответната година. В този случай се подписва анекс, преди реализиране на обучението за придобиване на професионална квалификация по предмета на дейност и/или нейното управление, между Възложителя и лицето, но не по-късно от срока на договора (крайния срок, до който лицето има право на парично обезщетение за безработица);

- ползвани външни консултантски услуги и/или съпътстващи услуги, в рамките на договора, въз основа на депозирани от лицето заявление с приложени разходооправдателни документи (фактура с фискален бон при плащане в брой и/или фактура, придружена от платежно нареждане, заверено от търговската банка, извършила превода), в размер до ежегодно определения в Националния план за действие по заетостта за съответната година, съгласно утвърдена номенклатура и лимити от Съвета за сътрудничество към Дирекция „Бюро по труда“ (чл. 49б). В този случай се подписва анекс между Възложителя и лицето, но не по-късно от срока на договора (крайния срок, до който лицето има право на парично обезщетение за безработица).

Кандидатстващото лице, желаещо да започне самостоятелна стопанска дейност по чл. 47, ал. 1 от ЗНЗ, трябва да премине през следните стъпки:

- да подаде заявление с приложен бизнеспроект за самостоятелната стопанска дейност в ДБТ, където е регистрирано като безработно лице, търсещо работа;

- в едномесечен срок от подаване на заявлението и бизнеспроекта, въз основа на предложението на комисията за одобрение или неодобрение на бизнеспроекта, директорът на ДБТ издава решение за сключване на договор за предоставяне на еднократна парична сума, за определен срок (до крайния срок, до който лицето има право на парично обезщетение за безработица);

- в срока на договора по чл. 47, ал.1 от ЗНЗ, да подаде заявление с изискуемите документи за сключване на анекс с ДБТ по реда на чл. 47, ал.4, чл. 48 и чл. 49б от ЗНЗ.

Лицата, които отговарят на условията по чл. 47, ал. 1 и чл. 49, ал. 1 от ЗНЗ, могат да изберат да ползват по-благоприятния за тях режим.

Безработно лице, регистрирано в Дирекция „Бюро по труда“ (ДБТ), което желае да започне самостоятелна стопанска дейност като микропредприятие, трябва да подаде заявление с приложен бизнес проект за самостоятелна стопанска дейност като микропредприятие и декларация, че не е упражнил права по чл. 49, ал. 1, или чл. 47, ал. 1 от ЗНЗ в предходния тригодишен период. В едномесечен срок от подаване на заявлението и бизнес проекта, въз основа на предложението на комисията за одобрение на бизнес проекта, лицето сключва договор с ДБТ за възстановяване на заложените в бизнес проекта разходи:

- за започване на самостоятелната стопанска дейност, заложи в бизнеспроекта (чл. 49, ал. 1 от ЗНЗ), в размер до определения в НПДЗ 2025 г. Разходите могат да бъдат: за регистриране на стопанската дейност, правни такси, лицензии, разрешителни, реклама и др.; за първоначално закупуване на суровини и материали; за наемане на помещение, оборудване и техника за срок до 3 месеца; за текущ ремонт на помещения, оборудване и техника; за закупуване на машини, производствено оборудване, апаратура (II категория данъчни амортизируеми активи, съгласно чл.55, ал.1, т.2 от Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО); за закупуване на компютри, периферни устройства за тях, софтуер и право за

ползване на софтуер (IV категория данъчни амортизируеми активи, съгласно чл.55, ал.1, т.4 от ЗКПО);

- за внесени осигурителни вноски за фонд "Пенсии", ДЗПО и НЗОК, върху минималния размер на месечния осигурителен доход за самоосигуряващите се лица, съгласно Закона за бюджета на ДОО и НЗОК (чл. 49, ал.4 от ЗНЗ);

- за обучение за придобиване на професионална квалификация по предмета на самостоятелната стопанска дейност и/или нейното управление по одобрения бизнес проект, в размер до определения в НПДЗ 2025 г. (чл. 49, ал.3), въз основа на депозирани от лицето заявление, учебна програма и информация за цената и срока на обучението. В този случай се подписва анекс, преди реализиране на обучението за придобиване на професионална квалификация по предмета на дейност и/или нейното управление, между Възложителя и лицето, но не по-късно от срока на договора (до 12 месеца);

- за ползвани външни консултантски услуги и/или съпътстващи услуги, в рамките на договора, в размер до определения в НПДЗ 2025 г., въз основа на депозирани от лицето заявление с приложени разходооправдателни документи (фактура с фискален бон при плащане в брой и/или фактура, придружена от платежно нареждане, заверено от търговската банка, извършила превода), съгласно утвърдена номенклатура и лимити от Съвета за сътрудничество към Дирекция "Бюро по труда" (чл. 49б). В този случай се подписва анекс между Възложителя и лицето, но не по-късно от срока на договора (до 12 месеца).

Кандидатстващото лице, желаещо да започне самостоятелна стопанска дейност, трябва да премине през следните стъпки:

- да подаде заявление с приложен бизнес проект за самостоятелна стопанска дейност и декларация, че не е упражнил права по чл.49, ал.1 или чл.47, ал.1 от ЗНЗ в предходния тригодишен период;

- в едномесечен срок от подаване на заявлението и бизнес проекта, въз основа на предложението на комисията за одобрение на бизнес проекта да сключи договор с ДБТ за възстановяване на заложените в бизнес проекта разходи, за срок до 12 месеца от датата на сключване.

В обобщение е важно да се подчертае, че чрез мерките по чл.47 и чл.49 от ЗНЗ се цели да се насърчават безработни лица, които имат идея и желание, да развият своя дейност,

която да им носи доходи. Тези мерки насърчават инициативни, предприемчиви и смели хора, желаещи да бъдат активни и да търсят възможности. Именно с тази идея, законът предвижда по чл. 47, ал. 1 от ЗНЗ цялата полагаща се сума да бъде дадена накуп и то в началото на периода на договора на безработното лице с право на парично обезщетение за безработица. Предвиждат се и други опции като кредит за обучение, допълнителни средства в определени случаи и др.

Заклучение

В заключение могат да бъдат формулирани следните основни изводи:

- 1) изяснена е ролята на Агенцията по заетостта при предоставяне на посреднически услуги на лица, търсещи работа;

- 2) посочени са основите характеристики на предоставяните посреднически услуги на лицата, търсещи работа като е акцентирано на включването на безработни лица в мерки за насърчаване на предприемачеството и започването на самостоятелна стопанска дейност;

- 3) обсъдени са възможностите за осигуряване на заетост на безработни лица чрез стартиране на предприемачество и започване на самостоятелна стопанска дейност;

- 4) направен е сравнителен анализ на насърчителните мерки за предприемачество и започване на самостоятелна стопанска дейност като микропредприятие.

Литература

1. Koi sa nay-populyarnite vidove predpriemachestvo za 2025g.?, sayt https://blog.financeacademy.bg/nai-popularnite-formi-na-predpriemachestvo/#%D0%9A%D0%B0%D0%BA%D0%B2%D0%BE_%D0%B2%D1%81%D1%8A%D1%89%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82_%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%82%D0%BE, poseten na 10 april 2025g.;

2. Kratak analiz za pazara na truda kam dekemvri 2024g. , sayt na Ministerstvoto na truda i sotsialnata politika, <https://www.mlsp.government.bg/uploads/19/zacetost/kratak-analiz-dekemvri-2024.pdf>., poseten na 10 april 2025g.;

3. Kratak analiz za pazara na truda kam dekmvri 2023g. , sayt na Ministerstvoto na truda i sotsialnata politika, <https://www.mlsp.government.bg/uploads/19/zaetost/kratak-analiz-dekmvri-2023.pdf>., poseten na 10 april 2025g.;

4. Sayt na Agentsiyata po zaetostta, <https://www.az.government.bg/bg/pages/za-nas>, poseten na 10 april 2025g.;

5. Zakon za nasarchavane na zaetostta (2024), obn. DV br. 112 ot 29 dekmvri 2001g., izm. DV br.25 ot 22 mart 2024g.;

6. Pravilnik za prilagane na Zakona za nasarchavane po zaetostta (2024), obn. DV br. 58 ot 27 uni 2003g., izm. DV br. 26 ot 26 mart 2024g.;

7. Ustroystven pravilnik na Agentsiyata po zaetostta (2019), obn. DV br. 56 ot 20 yuli 2016g., izm. DV br.2 ot 5 yanuari 2024g.;

8. Kodeks za sotsialno osiguryavane (2025) obn. DV br. 110 ot 17 dekmvri 1999g., izm. DV br.25 ot 25 mart 2025g.;

9. Zakon za korporativno podohodno obligane (2025) obn. DV br. 105 ot 22 dekmvri 2006g., izm. DV br.26 ot 27 mart 2025g.

д-р Ирена Димитрова
е - mail: reni_iva@abv.bg



ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСТРОЙВАНЕ НА РАБОТА НА ХОРА С УВРЕЖДЕНИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ

Ирена Димитрова

OPPORTUNITIES FOR EMPLOYMENT OF PEOPLE WITH DISABILITIES ON THE LABOR MARKET IN BULGARIA

Irena Dimitrova

ABSTRACT: In the article are presented the results of a study on the possibilities to ensure employment of people with disabilities on the labor market in the country. The objective of the study is to examine the possibilities to arrange for work of people with disabilities in the country, which are regulated in measures and programs for employment and training during the period 2023- 2024 year. The state of the labor market is analyzed, with a focus on the unemployment of people with disabilities. The role of the Employment Agency has been clarified in pursuing a state employment promotion policy. An overview of the implemented promotion measures, programs and projects for employment and training in 2023 – 2024 year is made, on the basis of systematized information about the possibilities to arrange for work of people with disabilities. Conclusions have been formulated about opportunities for arranging work of people with disabilities in subsidized jobs.

Key words: labor market, people with disabilities, unemployment, measures, programs and projects for employment and training.

Въведение

Пазарът на труда се променя изключително динамично в резултат на технологичното развитие, глобализацията, дигитализацията, миграцията, демографската и социална тенденция. Предизвикателствата, пред които е изправен са свързани с унищожаване или изчезване на работни места, професии, длъжности, липсата на подготвени кадри и увеличаване на нетипичните форми на заетост.

Трудовият пазар в страната се характеризира с повишено търсене от страна на бизнеса на лица с дефицитни професии и ключови компетентности, наличие на безработни лица от т. нар. уязвими групи, в т.ч. хора с увреждания, наличие на неактивни или заети лица в трудоспособна възраст в т. нар. „сива икономика“, подготвени и обучени квалифицирани кадри по неприоритетни професионални направления, слаба мотивация на лица в активна трудова възраст за образование и обучение, сравнително ниски доходи на домакинствата в малките населени места и селските райони, демографска криза в страната и т.н. [1].

Наблюдава се несъответствие между търсене и предлагане на работна сила с определена квалификация и умения, а също така се

констатира и негативна тенденция, свързана с намаляване на заетостта, като в същото време намалява и безработицата от 4,3% през 2023г. на 4,2 % през 2024 г.

През 2024 г. заетите лица на възраст 15 - 64 навършени години са 2 820.8 хиляди, докато през 2023 г. техният брой е 2 932, 9 хиляди. [2, 3].

По последни данни коефициентът на заетост за населението 16-64 г. е около 71% [2, 4].

Тенденциите, свързани със задълбочаване на демографското остаряване и намаляване броят на регистрираните безработни лица рефлектират върху намаляване предлагането на труд. В тази връзка, все по-остра става необходимостта от повишаването на икономическата активност на населението и подобряване достъпа до пазара на труда на всички лица, които са трудоспособни и желаят да работят.

В контекста на горната статистика интерес представлява въпроса за осигуряване на възможности за трудова реализация на хората с увреждания, с оглед използването им като потенциал на работна сила, който да допринесе за положителни тенденции на пазара на труда.

„В условията на дефицит на кадри на пазара на труда, засилени миграционни процеси и демографска криза резервът от потенциална

работна сила в лицето на хората с увреждания е много важен“ [5].

Възможностите за устройване на работа на безработни лица, в т.ч. хора с увреждания са свързани с намиране на работа на първичния трудов пазар или включване в субсидирана заетост по насърчителни мерки и програми.

Подкрепящите мерки за интегриране на пазара на труда включват конкретни мерки и програми от Закон за насърчаване на заетостта (ЗНЗ) [6], даващи възможност на безработните лица, в т.ч. хората с увреждания да бъдат включени в обучение и/или заетост и насърчаване на работодателите да наемат на работа безработни лица от групите в неравностойно положение на пазара на труда.

Програмите/проектите и насърчителните мерки от ЗНЗ се финансират със средства от държавния бюджет.

Правителството приема ежегодно Национален план за действие по заетостта (НПДЗ) [7], с цел ограничаване на несъответствията между търсене и предлагане на пазара на труда.

В НПДЗ се включват проекти, програми и мерки за устройването на работа на безработни лица, предимно от групите в неравностойно положение на пазара, които са с по – ниска конкурентоспособност: безработни младежи до 29 – годишна възраст, безработни лица без или с нетърсена на пазара професионална квалификация, на хора с увреждания, безработни самотни родители (осиновители) с деца до 4 – годишна възраст, продължително безработни лица, безработни лица над 55-годишна възраст и т.н.

Хората с увреждания са приоритетна целева група при изпълнението на насърчителните режими по ЗНЗ.

Обект на проучване в настоящата разработка са насърчителни мерки и програми за заетост и обучение, а **предмет на проучване** е заетостта на хората с увреждания на трудовия пазар през 2023 г.- 2024 г.

Целта на настоящата разработка е да се разгледат възможностите за устройване на работа на хора с увреждания в страната, които са регламентирани в насърчителните режими през периода 2023 г. – 2024 г.

Ограничителни условия на проучването: в обхвата на проучването се разглеждат само насърчителни режими, финансирани от държавния бюджет.

Заетостта на лицето с увреждания е проблем не само за съответните лица, но е

предизвикателство и пред икономическия растеж на страната. Успешната интеграция на пазара на труда на безработните лица с увреждания, от една страна, допринася за увеличаване на предлагането на труд и потенциала за растеж на икономиката, а от друга, е превенция на социалното изключване, бедността и маргинализацията, както на лицата от тази неравнопоставена група на пазара на труда, така и на техните семейства.

Трудовата заетост на лицата с трайни увреждания е един от основните инструменти за интегрирането им във всички области на обществения живот. В тази връзка Агенция по заетостта изпълнява действия, насочени към хората с увреждания, в съответствие с чл. 27 „Работа и заетост“ от Конвенцията на ООН за правата на хората с увреждания и Националната стратегия за заетост на хората с увреждания 2021–2030 г. [5, 8].

Състояние на пазара на труда и възможности за устройване на работа на безработни лица с увреждания

При анализа на състоянието на пазара на труда в страна трябва да се отчете благоприятния факт, че от средата на 2021 г. коефициентът на безработица е сравнително нисък като се задържа в диапазона 4-5,5% [9].

По последни данни през 2024 г. коефициентът на безработица е 4,2% [2].

Според актуалните анализи, изготвени от Института за пазарна икономика (ИПИ) безработицата в страната е достигнала своето естествено дъно, като тези, които могат да бъдат наети на работа са намерили работни места, а почти всички, които не успяват трайно са преминали в групата на неактивните. Показателно, е, че въпреки високия деклариран недостиг на труд, останалите безработни не успяват да се реализират – те или имат неподходящи образование и умения спрямо търсенето, или са в региони, където търсенето е ниско [9].

Според данни от Агенцията по заетостта (АЗ) средният брой регистрирани безработни през 2024 г. е 154 604 [2], докато през предходната година е 158 205 лица [3], т.е. констатира се намаляване с 3601 лица през текущата година.

В същото време се наблюдава увеличение на безработните лица от всички групи в неравностойно положение на пазара на труда, като през януари – декември 2024 г. броят на безработните лица с трайни увреждания,

регистрирани в бюрата по труда, са 10 708 средномесечно и техният дял е 6.9% от всички регистрирани [4], докато през предходната година средномесечният брой на регистрирани безработни с увреждания е 10 129 лица и техният дял е 6.7% от всички регистрирани [10].

През периода януари – декември 2023 г. новорегистрираните безработни лица са 249 593, а през следващата година техният брой се увеличава и достига 258 010. Причините за попадането им в групата на безработни са свързани с освобождаване от работа по различни причини (напускане, съкращаване и т.н.), приключване работа по програми, мерки и схеми за обучение и заетост или приключване на работа по програми нефинансирани от Агенцията по заетостта (АЗ), масово уволнение, приключване на обучение и напускане системата на образованието, желание за ползване на услуги от други институции, активирането им от служители на Агенцията или външни организации и др.

През декември 2023 г. се наблюдава намаляване на търсенето на работна сила. Общо в Дирекция бюро по труда са заявени 4 675 работни места. Делът на първичния пазар е 95.2% от всички заявени места, а останалите 4.8% са разпределени в местата от субсидираната заетост - схеми на Оперативна програма Развитие на човешките ресурси (ОП РЧР), мерки по ЗНЗ и програми за заетост [9].

Заявените работни места на първичния пазар през месеца са 4 452. Традиционно най-много работни места са заявени от частния сектор (62.1%).

По мерки от ЗНЗ не са заявени работни места през месец декември 2023 г., по програми за заетост са заявени 89 работни места, а по схеми на Програма Развитие на човешките ресурси (П РЧР) са заявени 134 свободни работни места.

Данните показват, че 97.9% от заявените свободни работни места в реалната икономика, са в сектор „Услуги” (73.2%) и сектор „Индустрия” (24.7%).

Най-голям дял свободни работни места са заявени в преработващата промишленост - 19,6%, държавното управление – със 17,7%, търговията – 12,9%, образованието – 12,9%, хотелиерството и ресторантьорството – с 7.5% и административните и спомагателните дейности.

От началото на 2023 г. броят на постъпилите на работа лица е 154 637, по – голямата част от които (140 754) са започнали работа на

първичния пазар на труда, а 1 316 безработни лица са устроени на работа по мерки, 4 492 по програми и 8 075 по Програма РЧР.

През декември 2024 г. подобно на предходната година търсенето на работна сила в бюрата по труда намалява. В ДБТ са заявени общо 4 811 работни места като се констатира ръст от 2.9% спрямо декември 2023 г. Делът на първичния пазар е 81.1% от всички заявени места, а останалите 18.9% са разпределени в местата от субсидираната заетост - схеми на ПРЧР, насърчителни мерки по ЗНЗ и програми за заетост.

През месец декември 2024 г. са заявени 3 903 работни места на първичен пазар. традиционно най-много места са заявени от частния сектор (66.1%), като се наблюдава ръст с 4.0 п.п. спрямо предходна година.

По мерки от ЗНЗ са заявени 2 работни места през месец декември 2024 г., по програми за заетост са заявени 42 работни места, а по схеми на Програма Развитие на човешките ресурси (П РЧР) са заявени 864 свободни работни места.

Данните показват, че 98.0% от заявените свободни работни места в реалната икономика са в сектор „Услуги” (71.9%) и сектор „Индустрия” (26.1%). Разпределението на свободните работни места по икономическите дейности показва, че с най-голям дял са: преработваща промишленост – 19.0%, държавно управление – 15.2%, образование – 13.7%, търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети – 10.9%, хотелиерство и ресторантьорство – 8.4% и административни и спомагателни дейности – 8.1%.

От началото на 2024 г. броят на постъпилите на работа лица е 165 997, по – голямата част от които (139 794) са започнали работа на първичния пазар на труда, а 2 110 безработни лица са устроени на работа по мерки, 10 409 по програми и 13 864 по Програма РЧР.

През 2023 г. броят на започналите работа лица с увреждания на първичния пазар или на субсидирани работни места е 6352, а през следващата година се увеличава с 2012 лица и достига 8364 [11, 12].

През 2023 г. са устроени на работа 6352 лица с увреждания, като устроените в субсидирана заетост по специфични за тази целева група насърчителни мерки и програми (Национална програма за заетост и обучение на хора с увреждания (НП ЗОХТУ), чл. 51, ал. 2 и чл. 52 от ЗНЗ) е 1615.

През следващата година броят на устроените на работа лица с увреждания нараства на 8364, като устроените в субсидирана заетост по специфични за тази целева група насърчителни мерки и програми (НП ЗОХТУ, чл. 36, и чл. 51, ал. 2 от ЗНЗ) е 2127 [4, 10].

Прави впечатление, че делът на устроените лица с увреждания на субсидирани работни места е нисък 25%, както през 2023 г., така и през 2024 г.

Най-търсените от бизнеса професии към декември 2024 г. са персонал, полагащ грижи за хората; преподаватели; чистачи и помощници; персонал, зает в сферата на

персоналните услуги; продавачи; машинни оператори на стационарни машини и съоръжения; водачи на МПС и подвижни съоръжения; квалифицирани работници по производството на храни, облекло, дървени изделия и сродни; персонал осигуряващ защита и сигурност; стопански и административни специалисти и др. [12].

Данни за устроените на работа безработни лица, в т.ч. хора с увреждания по насърчителни програми и мерки през периода 2023 г. - 2024 г. са систематизирани и представени в Таблица 1.

Таблица 1. Постъпили на работа безработни лица с увреждания по програми и мерки през 2023 г. и 2024 г.

Източник: Отчети на план за действие на Агенцията по заетостта през 2023 г. и 2024 г.

<i>Година</i>	<i>Програми</i>	<i>Мерки</i>
	<i>Безработни лица с увреждания (бр.)</i>	<i>Безработни лица с увреждания (бр.)</i>
2023	1198	417
2024	1759	368

От таблицата се вижда, че по - голям брой безработни лица с увреждания се реализират по специфичната за тях НП ЗОХТУ. Делът на включените лица с увреждания по програмата и през двете години е доста голям 74% през 2023 г. и 83% през 2024 г.

Наблюдава се, че през 2024 г. броят на устроените на работа лица с увреждания по програмата се е увеличил с 561, а по насърчителните мерки има незначително намаляване с 49 лица.

Прави добро впечатление, че през миналата година броят на устроените в заетост лица с увреждания по специфичните за тази целева група насърчителни мерки и програми е нараснал с 512, но като цяло много малко безработни лица с увреждания са включени в субсидирана заетост по специфичните за тях насърчителни режими.

В обобщение може да се направи извод, че е необходимо да се увеличи броят на включените лица от тази целева група в специфичните програми и мерки и да се търсят варианти за разширяване на възможностите им за устройване на работа и по другите насърчителни режими в посока приоритетно включване, тъй като те могат да участват без ограничения по насърчителните режими, ако отговарят на условията на съответния режим.

На основата на направения задълбочен анализ на данните за състоянието на пазара на труда може да се направи извод, че проблема за осигуряване на заетост на хора с увреждания е изключително актуален и трябва да се търсят варианти за неговото ефективно разрешаване.

Роля на Агенцията по заетостта при реализиране на държавната политика за насърчаване на заетостта

Агенцията по заетостта (АЗ) е администрация към министъра на труда и социалната политика за изпълнение на държавната политика по насърчаване на заетостта, защита на пазара на труда, професионалното ориентиране, обучение на възрастни, извършване на посреднически услуги по заетостта, работа с икономически неактивни лица и за проучване и анализиране на трудовите ресурси в страната [13].

В структурно отношение администрацията на Агенцията на централно ниво е организирана в 8 дирекции, които са структурирани в обща и специализирана администрация. Три от дирекциите в специализираната администрация – „Услуги по заетостта”, „Европейски фондове и международни връзки” и „Мониторинг, статистика и контрол” са със статут на главна дирекция и имат териториални звена.

Териториалните поделения към Главна дирекция „Услуги по заетостта“ (ГД УЗ) са 30 областни Дирекции „Бюро по труда“ (ДБТ). За да се улесни обслужването на търсещи работа лица и работодатели към по – голяма част от Дирекциите „Бюро по труда“ са разкрити 135 филиала и 166 изнесени услуги – изнесени работни места и мобилни бюра по труда.

Агенцията изпълнява насърчителни режими по Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ, 2023) за две основни групи потребители на пазара на труда, а именно:

1) за лица, които търсят работа и са регистрирани в Дирекция „Бюро по труда“ (ДБТ);

2) за стимулиране на работодатели да разкриват работни места за различни целеви групи.

Агенция по заетостта (АЗ), като обществен посредник на пазара на труда, изпълнява държавната политика по заетостта и защита на пазара на труда, организира професионално ориентиране, обучение на възрастни, извършва посреднически услуги по заетостта, реализира програми и насърчителни мерки по ЗНЗ и проекти по Програма за развитие на човешките ресурси 2021-2027 г. (ПРЧР). Фокусът е насочен към уязвими групи на пазара на труда, в т.ч. хората с увреждания, с активно поведение за търсене на работа.

Дейността ѝ е регламентирана със Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ) и правилника за неговото прилагане.

Съобразно Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ), всички хора са равнопоставени при ползване на услугите, предоставяни от териториалните поделения на АЗ – Дирекциите „Бюро по труда“ (ДБТ), след регистрирането им като търсещи работа лица. Безработните лица с увреждания, регистрирани като търсещи работа лица, могат да ползват услугите по заетостта, като не се допуска никаква форма на пряка или непряка дискриминация. Към всеки безработен с трайни увреждания, се прилага индивидуален подход, като се предоставят подходящи услуги за заетост, съобразени със специфичните му потребности, здравословно състояние, придобити образование и квалификация.

В Националния план за действие по заетостта (НПДЗ) всяка календарна година се включват програми/проекти и мерки за устройването на работа на безработни лица, предимно от групите в неравностойно положение на пазара на труда, една от които са хората с увреждания. Същите могат да участват без ограничения при устройване на работа на

първичния пазар на труда, във всички програми и мерки за обучение и заетост, както и по проектите по Програма „Развитие на човешките ресурси“ (ПРЧР), при условие, че отговорят на изискванията за включване в съответната програма, насърчителна мярка или проект.

По програмите и мерките, финансирани със средства от държавния бюджет за насърчаване на заетостта, насочени към хора с увреждания, на работодателите се предоставят средства от държавния бюджет за трудовото възнаграждение за наетите лица, допълнителните възнаграждения по Кодекса на труда и дължимите вноски за сметка на работодателя за социално и здравно осигуряване, за период определен в конкретната програма/проект или мярка.

В обобщение е важно да се подчертае, че Агенцията по заетостта има изключително важна роля при реализиране на активната политика на пазара на труда. Тя развива трудово посредничество и подобрява качеството на услугите чрез активни програми и мерки на пазара на труда и реализация на схеми по Програма „Развитие на човешките ресурси“.

Преглед на изпълнявани през 2023 г. – 2024 г. насърчителни програми и мерки за заетост и обучение за хора с увреждания

За насърчаване на заетостта на хората с увреждания през 2023 г. – 2024 г. се реализират следните насърчителни режими:

Национална програма за заетост и обучение на хора с трайни увреждания (НП ЗОХТУ), чиято цел е повишаване пригодността за заетост и осигуряване на заетост на регистрирани в бюрата по труда безработни лица с трайни увреждания или преминали успешно курс на лечение за зависимост към наркотични вещества лица в трудоспособна възраст, като предпоставка за преодоляване на социалната им изолация и за пълноценното им интегриране в обществото. Приоритетно се включват лица с и над 71% намалена работоспособност; военноинвалиди; лица със сензорни увреждания; лица с ментални увреждания. В целевата група на програмата влизат и безработните лица в трудоспособна възраст, преминали успешно курс на лечение за зависимост към наркотични вещества, регистрирани в бюрата по труда.

Работодателите разкриват работни места по Програмата за срок от 24 месеца, като приоритетно се включват тези от тях, които са

склучили договор за финансиране за осигуряване на достъп до работните места, както за приспособяване и/или оборудване на работни места за хора с увреждания.

През 2024 г. по Програмата е осигурена заетост на 1 759 лица, от които нововключени са 635 лица, а през 2023 г. е осигурена заетост на 1 198 лица, от които нововключени са 494 лица. [4,10].

Агенцията по заетостта реализира също **мерки за насърчаване на заетостта**, осигуряващи равни възможности на работодателите и социално-икономическа интеграция на групите в неравностойно положение за участие в пазара на труда. През календарната 2024г. успешно се изпълняват мерки за разкриване на работни места за безработни лица с увреждания (**чл. 36 и чл. 51, ал.2 от ЗНЗ**) [14, 15].

Ползването на насърчителните мерки по ЗНЗ се извършва по ред и условия, определени с Правилника по прилагането му и в рамките на определени в НПДЗ средства за календарната година. Регулярно Агенцията открива процедури за кандидатстване на работодатели, които разкриват работни места и наемат на тях регистрирани безработни лица по насърчителните мерки. Подборът и оценката на работодателите се извършва по Методика, утвърдена от министъра на труда и социалната политика. Субсидиите се предоставят след подписването на конкретен договор между работодателя и териториалното поделение на Агенцията по заетостта. Работодателите ползват конкретни насърчителни мерки от ЗНЗ, ако осигурят заетост на безработни лица, насочени от Агенцията по заетостта (АЗ) за допълнителен период, равен на периода на субсидиране. Разкриването на работни места по визираните насърчителни мерки се субсидира, ако на разкритите работни места се назначават безработни лица, които не са работили при същия работодател през последните 6 месеца [15].

През 2024 г. се реализират на пазара на труда новата обединена насърчителна мярка по чл.36 от ЗНЗ, насочена към безработни лица от групите в неравностойно положение, в т.ч. хора с увреждания.

В съответствие с **чл. 36 от ЗНЗ** работодателите се насърчават да наемат безработни лица от групите в неравностойно положение на пазара на труда. Работодателите, наели лица по мярката имат възможност да получат средства за трудови възнаграждения, социални и здравни осигуровки, средства за професионално обучение и средства за отговорно лице

(ментор), който да подпомага наетото лице в адаптацията му към работното място и трудовия процес. Заетостта на безработните лица е до 9 месеца, а за менторите до 3 месеца.

През 2024 г. по мярката е осигурена заетост на 55 лица с трайни увреждания [4].

Насърчителната мярка по чл. 51, ал. 2 от ЗНЗ е за насърчаване на работодателите да разкриват работни места за наемане на безработни лица с увреждания.

Мярката се предоставя под формата на схема за държавна помощ за наемане на безработни лица с увреждания при спазване на изискванията на Регламент (ЕС) № 651/2014 и регламентите на ЕС, които го изменят, допълват или заменят. Субсидията, която се отпуска за финансиране по чл.51, ал.2 от ЗНЗ е за не по-малко от 3 месеца и не повече от 12 месеца, като се предоставят суми в размер до 75 на сто от допустимите разходи за периода на субсидиране.

През 2024 г. е осигурена заетостта на 313 лица, в т.ч. 168 нововключени лица и 145 лица, които продължават да работят от предходната година [4].

През 2023 г. по мярката по чл. 51, ал. 2 от ЗНЗ е осигурена заетост на 389 лица с увреждания [10].

През 2023 г. се реализира мярката за насърчаване на работодателите да разкриват работни места за наемане на безработни лица с трайно намалена работоспособност на пълно или непълно работно време (чл. 52 от ЗНЗ), която подпомага заетостта на безработни лица с трайни увреждания, включително военноинвалиди.

През отчетния период на работодатели, разкрили работни места и осигурили заетост на лица от целевата група, са финансирани разходите за труд за период до 6 месеца. По мярката през 2023 г. е осигурена заетостта на 28 лица [10].

Освен целенасочените програми и мерки през периода 2023 г. - 2024 г. са изпълнявани и други насърчителни схеми за заетост и обучения по реда на НПДЗ 2023 г и НПДЗ 2024 г., които ще продължат да се реализират и през тази година с възможност за участие на безработни лица с увреждания:

Национална програма за обучение и заетост на продължително безработни лица, насочена към осигуряване на заетост на продължително безработни лица, регистрирани в бюрата по труда, както и повишаване пригодността им за заетост чрез включване в

обучения за повишаване на знанията, уменията и квалификацията им. По програмата се субсидира заетостта на лицата от целевата група на пълно или непълно работно време за срок до 12 месеца в частния сектор и публичния сектор, който обхваща и дейности по наемане на безработни лица за работа в аварийни групи. През 2024 г. са включени в заетост общо 5 542 лица, в т.ч. лицата с увреждания, а през 2023 г. включените в заетост общо 3734 безработни лица. [4, 10].

Национална програма „Помощ за пенсиониране”, насочена към осигуряване на заетост на пълно или непълно работно време, за срок не по-малко от 3 месеца и не повече от 24 месеца, на безработни лица над 60 г., регистрирани в ДБТ, което подобрява възможностите на лицата, включени в програмата да придобият право на пенсия по чл. 68, ал. 1 и 2 от Кодекса за социално осигуряване (КСО).

През 2024 г. по програмата е осигурена заетост на 1 222 лица, в т.ч. лица с увреждания, а през 2023 г. по програмата е осигурена заетост на общо 1 397 безработни лица. [4, 10].

Регионални програми за заетост

Законът за насърчаване на заетостта предвижда реализирането на една Регионална програма за всяка административна област. Целта е програмите да допринесат за повишаване на заетостта, намаляване на безработицата и повишаване качеството на работната сила в регионите и подобряване на социално-икономическата интеграция на групите в неравностойно положение на пазара, в т.ч. на безработните хора с трайни увреждания за период от 3 до 6 месеца.

През 2024 г. по регионалните програми е осигурена заетостта на общо 2 911 безработни лица [4], а през 2023 г. не се реализират регионални програми.

Мерки по ЗНЗ, насочени към насърчаването на предприемачеството на безработни лица, вкл. и с увреждания, чрез предоставяне на суми, съгласно одобрен бизнес проект, суми за квалификация и съпътстващи услуги.

През 2024 г. по мерките за предприемачество от ЗНЗ е осигурена заетостта по чл. 47, ал. 1, чл. 49, ал. 1 и ал. 4 от ЗНЗ на 608 безработни лица, в т.ч. безработни лица с увреждания, а през 2023 г. е осигурена заетост на 911 безработни лица. [4, 10].

За повишаването на пригодността за заетост на безработните лица на пазара на труда и ускоряване на прехода от безработица към устойчива заетост, чрез инвестиране в умения

за повишаване на тяхната конкурентоспособност и шанса им за трудова реализация се реализират проекти на социалните партньори (Асоциация на индустриалния капитал в България (АИКБ), Конфедерация на работодателите и индустриалците в България (КРИБ), Българска стопанска камара (БСК), Българска търговско – промишлена палата (БТПП), Конфедерация на независимите синдикати в България (КНСБ), Конфедерация на труда „Подкрепа” (КТ „Подкрепа”) и Съюз за стопанска инициатива (ССИ). Чрез тях се прилага комплекс от взаимосвързани мерки за целенасочено въздействие върху уязвимите групи на пазара на труда, вкл. лица с увреждания, което да допринесе за намаляване на неравновесията между предлагането и търсенето на работна сила. По проектите се провеждат обучения за придобиване на професионална квалификация (степен на професионална квалификация или част от професия) и на дефинирани ключови компетентности; осигуряване на субсидирана и несубсидирана заетост. Голяма част от успешно завършилите професионално обучение се наемат на първичния пазар или на субсидирани работни места, за не по-малко от 3 месеца (съобразно заложените параметри по конкретните проекти). Изборът на обучения се осъществява в съответствие с профила и индивидуалния план на безработните лица. Прилага се комплексен подход, включващ предоставяне на обучения и последващо включване в стажуване и заетост.

През 2024г. се реализираха следните проекти на социалните партньори, по които са включени в обучение 6 285 безработни лица от уязвими групи на пазара на труда, в т.ч. хора с увреждания [4].

Проект **„Достойно бъдеще” на АИКБ**, който цели възстановяване на заетостта, развитие на човешкия капитал съобразно потребностите на работодателите и бърза адаптация към промените на пазара на труда чрез включване на безработни лица в обучение и заетост.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 880 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 19 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 301 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

Проект **„Знания и умения за работа - 3” на КРИБ** с основна цел повишаване пригодността за заетост и подобряване на достъпа до

пазара на труда на безработни лица от неравнопоставените групи чрез обучения за придобиване на ключова компетентност и квалификация по търсени от работодателите професии.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 940 безработни лица и да се осигури несубсидирана заетост на 329 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

Основната цел на проект **„Ефективни мерки за заетост“ на БСК** е осигуряване на оптимално предлагане на труд за икономиката на национално и регионално ниво.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 906 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 6 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 323 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

Проект **„Утре – успешна трудова реализация“ на БТТП** си поставя за основна цел увеличаване на количеството и подобряване на качеството на предлагания труд в съответствие с нуждите на икономиката.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 887 безработни лица и да се осигури несубсидирана заетост на 321 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

Проектът **„Шанс за зелена и социална заетост“ на КНСБ** е насочен към повишаване на количеството и качеството на предлагания труд в съответствие с потребностите на икономиката чрез придобиване на нови знания, умения и компетентности.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 1050 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 10 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 582 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

По проект **„Хоризонти 9“ на КТ „Подкрепа“** се цели повишаване на квалификацията, намаляване на безработицата и осигуряване на достойни работни места и професионален хоризонт на лица от неравнопоставените групи на пазара на труда.

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 920 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 18 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 358 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

Проект **„Знаем и можем повече“ на ССИ** е насочен към осигуряване на възможност за повишаване на количеството и качеството на предлагания труд в съответствие с потребностите на икономиката

В приетия НПДЗ-2024 през месец май (РМС № 327 от 09.05.2024 г.) е планирано да бъдат обучени 705 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 26 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 222 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [14,15].

През 2023 г. се реализираха следните проекти на социалните партньори, по които са включени в обучение 6 041 безработни лица от уязвими групи на пазара на труда, в т.ч. хора с увреждания [7].

Проект **„Устремени напред“ на АИКБ**, който цели намаляване на несъответствията между търсенето и предлагането на работна сила с оглед подпомагане процеса на преодоляване на новите предизвикателства на пазара на труда, осигуряване на устойчиви работни места в реалната икономика и подобряване качеството на работната сила чрез предоставяне на възможност на безработни и неактивни лица от най-уязвимите групи на пазара на труда да придобият нови знания и умения.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 840 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 18 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 280 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

Проект **„Знания и умения за работа - 2“ на КРИБ** с основна цел подобряване на достъпа до пазара на труда на безработни лица от неравнопоставените групи, посредством повишаване на техните знания и умения и осигуряване на възможност за трудовата им реализация.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 896 безработни лица и да се

осигури несубсидирана заетост на 320 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

Основната цел на проект **„Осигуряване на качествен труд“ на БСК** е да изпълни подпомагащи дейности за осигуряване на оптимално предлагане на труд за икономиката на национално и регионално ниво, по отношение на количество и качество, чрез реализиране на дейности за насърчаване икономическата активност на населението в трудоспособна възраст.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 885 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 3 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 313 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

Проект **„Просперитет“ на БТПП** си поставя за основна цел подпомагане адаптирането на знанията и уменията на безработните лица спрямо потребностите на работодателите, за да насърчи устойчивото им включване в заетост и преодоляване на изолацията от пазара на труда.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 888 безработни лица и да се осигури несубсидирана заетост на 312 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

Проектът **„Шанс за зелена и екологична заетост“ на КНСБ** е насочен към осигуряване на бърз преход на безработните лица към заетост чрез предоставяне на обучения с цел повишаване на пригодността и адаптивността им за последваща заетост и подготовка за бъдещи промени на пазара на труда чрез придобиване на дигитални, зелени и екологични умения.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 969 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 10 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 614 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

По проект **„Хоризонти 8“ на КТ „Подкрепа“** се цели намаляване на безработицата, повишаване на квалификацията и осигуряване на достойни работни места и професионален

хоризонт на лица от неравнопоставените групи на пазара на труда.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 881 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 8 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 347 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

Проект **„Възможност за развитие“ на ССИ** е насочен към предоставяне на възможност за учене през целия живот и повишаване на нивото и качеството на знанията и уменията на безработните лица с оглед повишаване шансовете им за реализация на пазара на труда като наети или самостоятелно заети лица.

В приетия НПДЗ-2023 през месец септември (РМС №621 от 14.09.2023 г.) е планирано да бъдат обучени 887 безработни лица и да се осигури субсидирана заетост на 37 лица за период от 3 месеца и несубсидирана заетост на 288 лица за период не по – малък от 3 месеца по професиите и специалностите, по които е организирано обучението [7,15].

На базата на обобщаване и систематизиране на информацията за реализираните през периода 2023 г. – 2024 г. насърчителни програми и мерки за заетост и обучение са направени изводи за възможности за устройване на работа на безработни лица с увреждания на субсидирани работни места.

Заклучение

Резултатите от реализиране на поставената цел в настоящата разработка могат да бъдат обобщени в следните изводи:

- ✓ Направен е задълбочен анализ на пазара на труда в страната, на базата на систематизирана информация за заетостта и безработицата през 2023 г. - 2024 г.;

- ✓ Обоснована е необходимостта от ефективно разрешаване на проблема за заетостта на лицата с увреждания, с оглед успешното им интегриране на пазара, увеличаване на предлагането на труд и постигане на икономически растеж на страната;

- ✓ изяснени са ролята и значението на Агенцията по заетостта (АЗ) като изпълнителна агенция към Министерството на труда и социалната политика при провеждане на държавна политика за насърчаване на заетостта;

- ✓ направен е преглед на реализираните през 2023 г. - 2024 г. подходящи за хора с

увреждания насърчителни мерки, програми и проекти за заетост и обучение, които се финансират от държавния бюджет и са дискутирани възможностите за осигуряване на работа на безработни лица с увреждания на субсидирани работни места.

Литература

1. Dimitrova, I., (2024) Initsiativi za mladezhka zаетost na pazara na truda v Bulgariya, Mezhdunarodna nauchna konferentsiya „Образование, наука, икономика и технологии” на Университет „Проф. Асен Злата-рев”, Бургас, сп. „Управление и образование”, ISSN 13126121, стр.66 -75;
2. Kratak analiz za pazara na truda kam dekemvri 2024g. , sayt na Ministerstvoto na truda i sotsialnata politika, <https://www.mlsp.government.bg/uploads/19/zaetost/kratak-analiz-dekemvri-2024.pdf>, poseten na 10 april 2025g.;
3. Kratak analiz za pazara na truda kam dekemvri 2023g. , sayt na Ministerstvoto na truda i sotsialnata politika, <https://www.mlsp.government.bg/uploads/19/zaetost/kratak-analiz-dekemvri-2023.pdf>, poseten na 10 april 2025g.;
4. Otchet na plana za deystvie na Agentsiyata po zaetostta za 2024 g., sayt na Agentsiyata po zaetostta <https://www.az.government.bg/pages/otchet-za-deinostta-na-az/>, poseten na 10 april 2025g.;
5. Natsionalna strategiya za horata s uvrezhdaniya 2021-2030, sayt na Ministerstvoto na truda i sotsialnata politika, <https://www.mlsp.government.bg/strategicheski-dokumenti>, poseten na 10 april 2025g.;
6. Zakon za nasarchavane na zaetostta (2024), obn. DV br. 112 ot 29 dekemvri 2001g., izm. DV br.25 ot 22 mart 2024g.;
7. Natsionalen plan za deystvie po zaetostta (NPDZ) prez 2023g. (Priet s Reshenie na MS № 621 ot 14 septemvri 2023g.), sayt na Ministerstvo na truda i sotsialnata politika (<https://www.mlsp.government.bg/natsionalni-planove-za-deystvie-po-zaetostta>), poseten 10 april 2024g.;
8. Konventsia za pravata na horata s uvrezhdaniya, obn. DV br. 12 ot 10.02.2012 g., izm. DV br.37 ot 15.05.2012 g.;
9. Idvat problemi na pazara na truda. Tova shte ima seriozni posledstviya za ochakvanata dinamika na zaplatite, publikuvano 3 mart 2024g. sayt na <https://www.pariteni.bg/novini/rabota/idvat-problemi-na-pazara-na-truda-248798>, poseten na 10 april 2024g.;
10. Otchet na plana za deystvie na Agentsiyata po zaetostta za 2023 g., sayt na Agentsiyata po zaetostta <https://www.az.government.bg/pages/otchet-za-deinostta-na-az/>, poseten na 10 april 2025g.;
11. Informatsiya za bezrobotitsata, aktivnata politika po zaetostta i realizatsiyata na programa „Razvitie na choveshkite resursi” prez dekemvri 2023g., Mesechen byuletin na AZ, dekemvri 2023, sayt na, Agentsiyata po zaetostta <https://www.az.government.bg/bg/stats/view/2/445/> poseten na 10 april 2025g.;
12. Informatsiya za bezrobotitsata, aktivnata politika po zaetostta i realizatsiyata na programa „Razvitie na choveshkite resursi” prez dekemvri 2024g., Mesechen byuletin na AZ, dekemvri 2024, sayt na, Agentsiyata po zaetostta <https://www.az.government.bg/bg/stats/view/2/445/> poseten na 10 april 2025g.;
13. Ustroystven pravilnik na Agentsiyata po zaetostta (2019), obn. DV br. 56 ot 20 yuli 2016g., izm. DV br.2 ot 5 yanuari 2024g.;
14. Natsionalen plan za deystvie po zaetostta (NPDZ) prez 2024g. (Priet s Reshenie na MS № 327 ot 09 may 2024g.), sayt na Ministerstvo na truda i sotsialnata politika (<https://www.mlsp.government.bg/natsionalni-planove-za-deystvie-po-zaetostta>), poseten 10 april 2025g.;
15. Sayt na Agentsiyata po zaetostta, v Rubrika „Tarseshti rabota”, podrubriki „Programi i proekti” i „Merki za zaetost” <https://www.az.government.bg/bg/trl/>, poseten na 10 april 2025g.

д-р Ирена Димитрова
e-mail: reni_iva@abv.bg



ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ДИГИТАЛНИТЕ ИНОВАЦИИ ВЪВ ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

Мария Ташкова

APPLIED ASPECTS OF DIGITAL INNOVATIONS IN THE FINANCIAL SECTOR

Maria Tashkova

ABSTRACT: *Fintech is one of the most dynamic and relevant phenomena in today's economy and has a significant contribution to the digital transformation of financial products and services, because:*

- *the digitalization leads consumers to seek fast, convenient, and secure financial solutions. Fintech companies meet this demand through innovations such as online payments, digital wallets, automated investments, and online loans;*
- *fintech offers accessibility - fintech platforms offer alternative ways of financing and money management. The development of technologies such as artificial intelligence, blockchain, and open banking opens new horizons for automation, transparency, and transaction security.*
- *fintech creates competition for traditional financial institutions, forcing them to modernize their services. This improves the overall quality and accessibility of financial products on the market.*

All these factors make fintech not only relevant but also a strategically important sector for the future of the global economy. Despite its progress, the fintech sector faces a number of serious challenges that could hinder its sustainable development.

- *fintech companies often operate in a legal environment that is not fully adapted to innovative financial technologies. Discrepancies between local and international regulations can impede the expansion of fintech services;*
- *access to financing and capital is difficult, especially for smaller fintech startups;*
- *innovations in the sector are evolving at an extremely rapid pace, requiring constant adaptation by firms, clients, and regulators alike.*

Fintech is a key driver of digital transformation in the financial sector. It brings innovation, accessibility, and improved service quality, but also faces major challenges such as regulatory uncertainty, cyber risks, and the need for sustainable funding.

Key words: financial services; information technology; fintech; digital transformation of financial services

Въведение

Развитието на цифровите технологии и тяхното внедряване във финансовата сфера, породиха промени, неочаквани дори и за самите финансови субекти. Така например:

- финансовия продукт се превърна от уникален и елитарен, в общодостъпен и публичен. Фокусът днес е изместен към неговото масово популяризиране и бързото предлагане на клиента;
- намаляване ролята на класическия финансов субект, като посредник и гарант между две договарящи се страни, тъй като тази роля днес се поема от технологичните иновации;

- потребителската лоялност се превръща в критично място за всеки финансов субект. Съществуващите ограничения за място и време на достъп, касаещи предоставянето на финансови продукти, вече не са релевантни. Водещ в избора, вече е клиентът, а финансовият продукт го следва.

Очертаните предизвикателства налагат основния фокус при предоставяне на финансови продукти и услуги да бъде насочен към:

- предлагане на продуктите и услугите по нов начин, отговарящ на технологичната и пазарна конюнктура;
- задържане на клиента: чрез осигуряване на персонален подход при неговото обслужване; чрез увеличаване на предлаганите

финансови продукти и услуги по нов начин и от алтернативни посредници; ефективно използване на събраната клиентска информация.

Финтех – колаборация между “финанси” и “технология”

Финтех е съчетание от “финанси” и “технология”. Неговият генезис е тясно свързан, както с нуждите на финансовия пазар, така и с развитието на информационните технологии. Под термина “финтех” се разбира:

- *технологични решения*, които осигуряват нов модел на финансови услуги с добавена стойност и се доставят като процес от край до край през компютърни мрежи;

- *технологични фирми*, които създават и предоставят иновативни финансови продукти и услуги;

- според дефиницията на Съвета за финансова стабилност, под финтех се разбира „*финансови иновации*, базирани на технологии, които могат да доведат до създаване на нови бизнес модели, приложения, процеси или продукти, които оказват значително влияние върху финансовите пазари и организации, както и върху предоставянето на финансови услуги.“ (Financial Stability Board, 2017, p. 33).

В своето развитие, финансови технологии, преминават през няколко основни етапа. В специализираната литература те са диференцирани от три (Vaganova, 2020) до пет (Kamungu, 2024). Ние приемаме следните:

- *финтех 1.0*, преход от аналогови към цифрови технологии (1967–1980). През този период се появява първият в света банкомат, първата дигитална фондова борса NASDAQ, а през 1973 г. е създаден SWIFT - системата за световни междубанкови финансови телекомуникации;

- *финтех 2.0*, глобализация (1980-2008). Развитието на персоналните компютри и появата на Интернет, се превръщат в катализатор за онлайн банкирането, въвеждането на банковите карти и бизнес моделите за електронна търговия, които налагат автоматизиране на основни банкови процеси. Тези технологии са в основата на бъдещите иновации във финансовия сектор;

- *финтех 3.0*, децентрализация и криптовалута (2008 – 2018). Ключов етап, който обхваща периода след световната финансова криза. Общественото недоверие към традиционните банки е много високо, което позволи

появата на нов субект, предлагащ финансови услуги. Появата на биткойна и блокчейн технологията, поставиха началото на ерата на децентрализираните финанси, предлагайки алтернатива на традиционните валути и финансови инструменти. През този етап се появиха и първите смартфони, които добавиха още един канал за достъп и предлагане на финансови продукти и услуги;

- *финтех 4.0*, дигитална трансформация на финансовите услуги (след 2018 г.). Етапът е белязан от почти двугодишна, световна, здравна пандемия и локдаун, които промениха моделите на социален и стопански живот. Отражение имаше и върху финансовият сектор. През този етап, вниманието е насочено към изкуствения интелект и машинното обучение, които трансформират начина, по който клиентите взаимодействат с банките. Те получават персонализирани оферти и дистанционна поддръжка на използваните от тях финансови продукти. Възможността да се обработват големи данни, позволява на банките да оценяват точно финансовите рискове и да разработват дългосрочни прогнози за поведението на клиентите, както и да предвиждат нови модели за измами. Навлизането на тези технологии не би било възможно без разработването на регулационни политики отнасящи се за иновативните посредници, цифровата идентичност, отвореното банкиране, защитата на данните и киберсигурността.

Ключови технологии за дигитална трансформация на финансовия сектор

Съществен принос за дигиталната трансформация на финансовите продукти и услуги, имат Финтех 3.0 и 4.0. Към ключовите технологии, могат да бъдат отнесени:

- *блокови технологии* (блокчейн). Блокчейн е сравнително нова парадигма за децентрализирана работа в разпределена изчислителна среда. Те осигуряват прозрачност, сигурност и неизменност на данните във финансовите транзакции. Могат да се разглежда като: ниво на доверие; средство за обмен; защитен комуникационен канал; набор от децентрализирани възможности. По своята същност, блокчейн е предназначен да осигурява, сигурни транзакции в децентрализирана среда, без посредник между две договарящи се страни. При класическия начин на банково обслужване, банката винаги изпълнява две роли – на посредник и на довереник. Като довереник, тя съхранява

паричните средства и гарантира тяхната неприкосновеност. Като посредник, банката дава или не дава, съгласие за извършване на електронни разплащания и преводи.

- *криптовалута*. Криптовалута е средство за размяна, базирана на блокчейн технологиите. Всички криптовалути споделят обща философия. Тя е определена от нейният създател Сатоши Накамото в публикацията „Bitcoin: Peer-to-peer електронна парична система“, по следния начин: „Ние определяме електронната монета като верига от цифрови подписи. Всеки собственик прехвърля монетата на следващия с цифров подпис на хеш от предишната транзакция и публичния ключ на следващия собственик и ги добавя в края на монетата. Получателят може да провери подписите, за да провери веригата на собственост.“ (Nakamoto, 2008, р. 2). Основни изисквания, които следва да притежава една криптовалута са: устойчив на фалшифициране код; гарантиране на персонална сигурност чрез криптиране на транзакциите; осигуряване на участие в транзакции, без доверителни посредници; да има фиксиран обем и възможност за делене на по-малки част; да предоставя механизми, проследяващи правилното опериране с нея. Криптовалутите притежават и специфики, които към момента ги правят уязвими. Така например, те не са свързани със съществуваща фиатна (национална) валута, защото не се издават от централна банка или друга публична институция; не представляват законно платежно средство и не представляват финансови инструменти по смисъла на законовите разпоредби; приемат се като „частни“ пари или стока, които нямат обезпечение; нямат фиксирана, номинална, стойност.

- *интелигентни договори*. Интелигентните договори са технология, важна при дигитализацията на финансовите услуги. Интелигентният договор е децентрализирано приложение. Прилагането им е възможно само чрез използването на блокчейн, а програмният му код се съхранява в блок-верига. Всички аспекти на споразумението се прилагат с криптографски код. Интелигентните договори се изграждат на условната логика „Ако случи... то следва да се направи...“. Правилата се дефинират между бизнес страните, като се изключва трета – доверителна страна. Интелигентните договори са прозрачни и проследими от всички заинтересовани страни. Практическата реализация на интелигентни договори, стана с Етериум блокчейн, където се даде възможност за

изпълнение и съхранение на интелигентните договори в рамките на разпределената книга на Етериум.

- *ботове за автоматизирана търговия*. В резултат на нестабилността на пазара, ботите за автоматична търговия стават все по-популярни. В основата си криптовалути ботите са програми, които извършват автоматични транзакции, ако пазарните условия отговарят на установените параметри. Търговските роботи работят според определена стратегия. Тя може да бъде: вградена в робота и да се ръководи от общите принципи на търговия; може да бъде зададена от ползвателя на робота. Колкото по-персонализирани са параметрите за търговия, толкова повече е субективната намеса в стратегията и действията на робота. В зависимост от функционалността си, ботите за търговия с криптовалута биват:

- ботове за сключване на сделки. Те са програмирани да изпълняват сделки при определени сигнали (параметри), като цена, обем на търговия. Извършват покупко-продажбата, като избират най-изгодните цени от няколко борси или на определена платформа;

- ботове за изготвяне на прогнози. Те помагат при анализа на крипто пазара, като събират информация от специализирани сайтове, социални мрежи, форуми, блогове, канали и т.н. В резултат на получените данни се правят прогнози, които се използват при търговията;

- арбитражен бот. Това са инструменти, които изследват цените на борсите и търгуват, за да се възползват от несъответствията. Те помагат да се определи зависимостта на курсовете между няколко валути, след което разкриват моделите на промени.

Възможността за интегриране на ботите със съществуващите системи, във финансовата организация или със софтуерни решения на трети страни, позволява създаване на дигитален профил на клиента. Въз основа на този профил, чрез ботите могат да се управляват негови активни операции, напр. инициализиране на транзакции, кандидатстване за заеми, откриване на сметки, анализ на разходите и препоръки за бюджетиране, известия за движения по сметки и плащания, превенция на измами и известия за подозрителна дейност и т.н.

- *Big Data и машинно обучение*. Управлението на финансови средства винаги се свързва с обработката и съхранението на големи обеми данни, с висока честота на изменение. Алгоритмите за машинно обучение позволяват

бързо и прецизно анализиране на тези обеми данни и помагат при:

- създаване на сегментирани маркетингови стратегии;
- прогнозиране на инвестициите на клиентите, в зависимост промените на пазара;
- създаване на нови стратегии и портфейли;
- осъществяване на индивидуален потребителски подход, след проследяване и анализиране поведението на клиента;
- предотвратяване на измами (съмнителни транзакции свързани с произхода на парите);
- управление на риска и вземане на информирани решения при избор на модел за сътрудничество с потребителя.

Приложни аспекти на съвременните финансови технологии

Към момента финтех портфолиото е богато и разнообразно на технологични иновации. Те намират практическо приложение в реализирането на различни финансови продукти и услуги, като:

- *плащания и преводи.* Този сегмент е на първо място сред всички услуги на финтех фирмите и е ключов за инвестиране. Това се дължи на факта, че: не се изискват значителни финансови познания и умения; относителна лекота на предоставяне на услугите; относително ниските рискове.

Традиционните банки изпитват най-голяма конкуренция от финтех компаниите при този вид услуги. Финтех фирмите активно създават и развиват системи за трансфер, за които е характерно, ниските комисионни и краткото време на превода/плащането.

- *групово финансиране.* Банките са кредитна и инвестиционна институция. Те оперират с финансови ресурси, срещу които получават и изплащат договорирана цена (лихва). Естествената посока на развитие на финтех, е навлизането в областта на кредитирането и инвестирането. Груповото финансиране най-често се използва от стартиращи компании или развиващи се предприятия като начин за достъп до алтернативни средства. Това е иновативен начин за намиране на финансиране за нови проекти, бизнеси или идеи.

Услуги за групово финансиране са P2P/P2B модел на директно взаимодействие между доставчици и потребители на финансови услуги без посредничеството на банка. Финтех

компаниите в областта на P2P/P2B услугите, предоставят платформа, където кредитополучателите и кредиторите, както и инвеститорите на дребно, могат открито да си сътрудничат. Такова кредитиране е интересно и удобно преди всичко за малкия бизнес. Като елиминират посредници, такива платформи могат да предложат по-висока възвръщаемост на инвеститорите в сравнение с банков депозит, но в същото време по-ниска лихва за кредитополучателите от банков заем. На тези платформи потенциалните кредитополучатели, които не представляват интерес за банките (поради високи рискове, нисък размер на необходимия заем и т.н.), могат да получат достъп до заем. В тези случаи лихвеният процент по такива заеми може да бъде по-висок от банковия, но при липса на достъп до други източници на финансиране, потенциалните кредитополучатели се възползват. Основни видове за групово финансиране са:

- финансиране на проекти, позволява привличане на средства за такива, за които не се предлагат традиционни инструменти за набиране на средства. Финансирането на проекти е вид инвестиция, доближаваща се по-скоро до благотворителност. За парите, инвестирани в проекта, се получава подарък, привилегия и други подобни бонуси (напр. отстъпка от 20%, на покупките през следващия месец; място в сектор-А на концерт и т.н.). Финансирането на проекти често се прилага при творчески проекти. По този начин музиканти, художници, разработчици на приложения, събират средства за своите проекти.

- инвестиционно кредитиране с участие на физически лица. Предоставяне на кредит, за определено време, срещу определен процент, т.е. краудлендинг се придържа към философията на класическото банково кредитиране. Различават се два вида краудлендинг:

P2P, физическо лице кредитира физическо лице;

P2B, физическо лице кредитира юридическо лице.

- инвестиционно кредитиране срещу акции. Обикновено срещу предоставените средства се дават акции на които се плащат регулярни дивиденди. Ако компанията няма акции, тогава на инвеститора се предлагат други възможности за регистриране на дял в дружеството. Тук кредитирането е в размер на значителни средства.

- *отворено банкиране.* Това е модел, който се утвърждава през последните години. При

него, търговските банките позволяват достъп и контрол на личните и финансови данни на клиентите си, на външен доставчик на финансови услуги, обикновено финтех стартъп. Банковият клиент предварително трябва да даде съгласие за такъв достъп. След това тези трети страни могат да използват споделените данни на клиента и данни за финансовите контрагенти на клиента. Прилагането на отворено банкиране, обхваща различни сценарии, от идентифициране най-добрите финансови продукти и услуги за клиентите като например нов по-изгоден продукт до представяне на поточна картина за финансовото състояние на клиента преди поемане на дълг от негова страна.

Предимства: една входна точка за цялото потребителско изживяване и печелене на нови потребители; споделяне на таксите между банката и финтех субекта, предоставящ банковата услуга.

Недостатък: все още, ограничен брой банки, предлагат отворено банкиране.

Заклучение

Днес финансовия сектор не би могъл да съществува без силата и мощта на дигиталните иновации. Използването на ключови технологии, осигурява някои основи предимства, като оптимизиране на финансовата дейност; намаляване на транзакционните разходи; повишаване нивото на информационна сигурност и защита; увеличаване скоростта на обработка на финансовите транзакции; прозрачност на операциите; бързо реагиране на потребителския интерес. Какво следва занапред:

- в средно близка перспектива – предоставянето на персонализирани финансови услуги ще продължи да бъде приоритет за всяка

финансова институция; регулаторните технологии ще продължават да подпомагат финтех индустрията в практиката им на предоставяне на финансови продукти и услуги;

- в дългосрочен план – новосъздаващите се бизнес екосистеми ще налагат задължително участие на банковите институции в тях.

Литература

Financial Stability Board (FSB), 2017. Financial Stability Implications from Fintech.

<https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>
[Accessed 28.04.2025]

Kamuangu, P., 2024. A Scientometric examination of ten years of Fintech research: Key findings and implications. *World Journal of Advanced Research and Reviews*. 2024, 21(03), s. 2248–2256.

<https://doi.org/10.30574/wjarr.2024.21.3.0961>
[Accessed 28.04.2025]

Nakamoto, S., 2008. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System.

https://www.usssc.gov/sites/default/files/pdf/training/annual-national-training-seminar/2018/Emerging_Tech_Bitcoin_Crypto.pdf
[Accessed 28.04.2025]

Vaganova, O., N. Bykanova, D. Gordya, et al. 2020. The Impact of New Financial Technology on the Development of the Domestic Financial Market. *Finansovaya ekonomika*, 2020, № 6, s. 133-139.

гл. ас. д-р Мария Ташкова
СА “Д.А. Ценов“, гр. Свищов

e-mail: m.tashkova@uni-svishtov.bg



МОДЕЛИ И ПОДХОДИ ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ И УСЛУГИ

Мария Ташкова

MODELS AND APPROACHES FOR DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES

Maria Tashkova

ABSTRACT: *The digital transformation of financial services and products is not merely a technological advancement but a fundamental change in how financial institutions operate and how their clients interact with them. The need for digital transformation arises from both internal and external factors.*

On one hand, changing consumer behavior and expectations require faster, more accessible, and personalized services. On the other hand, growing competition from fintech companies forces traditional financial institutions to become more agile and innovative to maintain their market positions. Moreover, regulatory requirements and global trends toward digitalization add further pressure for change.

Digitalization brings significant advantages to financial institutions. The benefits include improved operational efficiency through automation, cost reduction, and faster decision-making enabled by big data and artificial intelligence. Additionally, digital transformation opens new opportunities to reach a broader customer base and to introduce innovative products.

From the consumer's perspective, the benefits are equally significant. Digital channels allow access to services anytime and anywhere. Services are often more affordable, with lower fees and better terms. Clients receive better and more personalized service through new technologies such as chatbots, mobile applications, and financial planning platforms.

Despite the considerable benefits, digital transformation comes with several challenges. Serious issue is the outdated IT infrastructure in many traditional banks, which makes the integration of new technologies difficult. The regulatory framework also poses challenges, as financial services are heavily regulated and new technologies must comply with legal standards. Initial investments in technology and staff training are substantial and often strain the financial capabilities of institutions.

The digital transformation of financial services and products is not only inevitable but also crucial for development of financial institutions. It brings a range of advantages related to efficiency, convenience, and innovation but also requires strategic planning, investment, and overcoming serious challenges.

Key words: financial services; information technology; fintech; digital transformation of financial services

Въведение

Технологиите и иновациите са важен елемент за развитието на човешкото общество. Тяхното влияние днес е особено осезателно. На практика ставаме очевидци как човешката мисъл, въплътена в технологичен продукт, променя не само отделен бизнес процес, но и трансформира изградени и функциониращи бизнес модели. Внедряването на дигитални иновации във финансовата сфера, трансформира модела на предоставяне на услуги.

След световната финансова криза 2007г. – 2008г., част от промените във финансовия сектор, бяха насочени към засилване на регулаторния режим и финансовата дисциплина на

банките. Отговорът на банковите институции бе – част от услугите да бъде насочен към външни изпълнители. Така банките постигнаха, намаляване на разходи си и на регулаторния риск, свързан с опитите за управление на вътрешните им системи от централните банки.

От друга страна, банките дадоха възможност на технологични фирми да осъзнаят силата на финансовото обслужване без посредник. Днес, интересни за изследване са въпроси като:

– какво се промени и какво предстои да се променя във финансовия сектор вследствие използването на съвременни информационни технологии;

– как тези промени влияят на бизнеса и обществото.

Модели на дигитална трансформация на финансови продукти и услуги

През последните години, предлагането на финансови услуги освен от инвестиционни и търговски банки, стана възможно да се извършва и от небанкови организации – основно от технологични компании.

Към момента, финансови услуги, се предоставят от три типа субекта:

– финансово-технологични компании (Fin Tech Startup) – това са нови участници на пазара. Те стартират бизнес, който е насочен към предоставяне на цифрови, финансови услуги, ориентирани към определена пазарна ниша, напр. Revolut, N26;

– големи технологични компании (BigTech FinTech) – това са утвърдени участници на пазара. Предметът им на дейност е свързан с дигиталните иновации, но имат ресурс и икономически интерес да предлагат финансови услуги. При тях, предоставянето на финансови услуги е вторична дейност, надграждаща основната, напр. Google, Apple, Amazon;

– традиционните финансови институции (Traditional FinTech) – лицензираните търговски и инвестиционни банки, застрахователни дружества и др. Те предоставят смесен модел на финансови услуги – електронен и класически.

В зависимост от субекта, предоставящ финансови продукти и услуги, биха могли да се отграничат следните модели на дигитална трансформация:

• Азиатско-американски модел (САЩ, Китай). В центъра на този модел са големите технологични компании (BigTech FinTech). Те развиват отделно система за финансови продукти и услуги, която допълва тяхната основна бизнес дейност. По този начин, големите технологични компании, стават явен и активен конкурент на финансовите субекти. Големите компании са успешни във финансовите услуги защото:

– бизнес процесите им са изцяло дигитализирани, за разлика от традиционните банки, които са в процес на дигитална трансформация;

– разполагат с огромно количество данни и съвременни технологии за тяхната

обработка и анализ на потребителското поведение;

– предлагат персонализирано обслужване на своите клиенти;

– чрез различни стимулиращи инструменти, потребителят се превръща в значим и активен участник за компанията, а това се осребрява с потребителска лоялност.

• Западноевропейски модел (страните от ЕС). В неговия център са финтех стартъпите (FinTech Startup), регулаторните технологии (RegTech) и потребителите.

Финтех стартъпите действат като посредници между финансовите субекти и техните потребители. Те стартират бизнеса си с цел предоставяне на финансови продукти и услуги. Това ги превръща в активен компонент при този модел, защото изграждат цифровата инфраструктура и среда на която се предоставят финансовите продукти.

Регулаторните технологии бяха обособени, като самостоятелни, след финансовата криза от 2008г. RegTech оперира в различни регулаторни пространства, като: управление на данни за съответствие; предотвратяване на измами; наблюдение на служителите; възможности за одитна следа.

В основата на западноевропейския модел са поставени клиентските нужди и тяхното задоволяване от финансови продукти и услуги. Това превръща финтех сектора във силно фрагментиран. Участниците в него се ориентират към конкретни пазарни ниши, определени от потребителското поведение. В резултат на регулаторните технологии, стартъпите се свързват с определени финансови структури за да предлагат нови клиентски решения на потребителя.

• Източноевропейски модел на дигитална трансформация на финансови продукти и услуги (Русия). В центъра на този модел е лицензирана финансова институция, обикновено банка (Traditional FinTech). Под неин контрол става разработването на финансови продукти и услуги. Банката реагира на възникващи алтернативи и определя, кои от тях да се разработват и предлагат. Чрез партньорство между банката и финтех компаниите, могат да се обменят данни, както и да се предлагат допълнителни възможности за подобряване на финансовите продукти и услуги.

Подходи на дигитална трансформация на финансови продукти и услуги

В теорията се разглеждат два основни подхода на дигитална трансформация на финансови услуги и продукти – платформен и екосистемен (Schmück, 2025); (Isakovich, 2021); (Lee, 2018).

- **финтех платформа.** Използването на финтех платформа, за предлагане на финансови услуги и продукти, е подходящ подход за финтех стартъпите. Тяхната бизнес дейност, е да създадат и поддържат технологична среда за дистанционно предоставяне и ползване на финансови услуги и продукти. Платформеният подход се характеризира с:

- централизация на потоците от данни. Собственикът на платформата регистрира всички транзакции, които се случват на нея. Така, той разполага с информация за по-нататъшно развитие на финансовия продукт, предоставян на неговата платформа;
- децентрализация на предлагане на финансовите продукти и услуги. Всеки финансов субект, би могъл да се възползва от дадена финтех платформа, чрез установяване на партньорски взаимоотношения със стартъпа.

В зависимост от броя на предлаганите финансови услуги и продукти на платформата, тя може да бъде: моно платформа – за една услуга или продукт (напр. застраховка гражданска отговорност за МПС) или универсална платформа, предоставяща сродни по предназначение услуги и продукти (напр. необанка Revolut).

- **финтех екосистема.** Този подход събира в едно цифрово пространство, всички страни, които участват в дигиталната трансформация на финансови услуги и продукти:

- традиционните финансови институции. В отворена API среда, банките могат да предлагат на клиентите си, достъп до услуги от други доставчици. Така, те увеличават способността

си да обслужват своите клиенти, като запазват основния контрол върху взаимоотношенията с тях;

- големи технологични компании с техните изградени и функциониращи екосистеми за електронна търговия, като Alibaba, Amazon; за управление на корпоративните финанси, като Xero, SAP;

- новостартиралите, финансово-технологични компании, чиито платформи отговарят на специфичните нужди на клиентите и са фокусирани върху нишови продукти, които не са обхванати от другите участници в екосистемата;

- агрегаторите, създателите на интегрирана технологична среда за множество услуги.

Към финтех екосистемата се предявяват изисквания за:

- гъвкавост и мащабируемост, чрез използването на облачни технологии и микросървисна архитектура;

- засилено сътрудничество с финтех стартиращи компании;

- фокус върху клиента с цел стимулиране на неговата лоялност, чрез предоставяне на персонализирани решения генерирани от анализи, машинно обучение и обработка на данни в реално време;

- партньорства между участниците в екосистемата, чрез взаимно изгодно сътрудничество посредством технологична интеграция, споделяне на данни, разширяване на пазарния обхват и продуктовото портфолио на екосистемата;

- внедряване на технологии за повишава ефективността на екосистемата, чрез използването на изкуствен интелект, блокчейн технологии, анализ на големи данни, облачни изчисления.

Таблица 1. Сравнителна характеристика на подходи за дигитална трансформация на финансови продукти и услуги

Критерий	Финтех платформа	Финтех екосистема
Определение	Технологично решение, което предлага конкретни финансови услуги или посредници при такива	Мрежа от множество платформи, компании, регулатори, потребители и технологии в сферата на финтех
Фокус	Специфична услуга или група от услуги (напр. разплащания, кредити, инвестиции).	Взаимодействие между много услуги, платформи и участници в по-голям цифров финансов свят
Примери	PayPal, Revolut, Stripe, TransferWise.	Open Banking екосистема в ЕС, DeFi екосистемата в блокчейн света.

Основни участници	Клиенти и доставчик на услугата (платформата).	Платформи, банки, финтех компании, технологични фирми, регулатори, потребители.
Технологична архитектура	Централизирана (една компания/платформа управлява услугата).	Децентрализирана или разпределена (множество системи комуникират помежду си).
Взаимодействие	Основно еднопосочно – клиент използва услугата.	Многопосочно – различни играчи обменят данни, услуги и стойност помежду си.
Иновации	Ограничени до възможностите на самата платформа.	Иновации се случват динамично между различни партньори и технологии.
Зависимост от регулации	Следи и спазва национални/международни финансови регулации.	Интегрира множество регулаторни изисквания, които влияят на различните участници едновременно.

Заклучение

За да са успешни, в новата дигитална парадигма, традиционните финансови субекти трябва да осъществят технологична трансформация на бизнес процесите и моделите на управление. Пред тях стоят редица предизвикателства за преодоляване:

- в резултат на дигиталната трансформация банките ще трябва да се конкурират не само помежду си, но и с телекомуникационните и финтех компаниите, които също търсят нови пазари и активно въвеждат нови услуги. Потребителят само ще избере най-удобния интерфейс и условия;
- ще се засилва внедряването и използването на отворени приложни интерфейси, с цел изграждане и поддържане на отворени финтех екосистеми;
- анализ на клиентското изживяване. Интуитивният интелект ще анализира активността на потребителя, а приложението ще генерира персонализирана оферта;
- предлагане на персонализирани допълнителни услуги. Чрез прогнозните анализи, ще може да се предвиждат потребителските нуждите и да се предлага решение.

Литература

- Isakovich, U., T.A.Aleksandrovna, D.M.Nikolayevna. 2021. Formirovaniye kontseptualnoy osnovy ekosistemnogo podkhoda k razvitiyu sotsialno-ekonomicheskikh system. *Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta*, 2021, № 3, s. 142 – 154.
- Lee, I., Y.J. Shin. 2018. Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, January–February 2018, Volume 61, s. 35-46.
<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>
[Accessed 28.04.2025]
- Schmück, K., M. Schückes, T. Gutmann, et al. 2025. Less trust, more truth: Implications and design choices for business models and platform ecosystems in the age of Web3. *Technological Forecasting and Social Change*, February 2025, Volume 211.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123810>
[Accessed 28.04.2025]

гл. ас. д-р Мария Ташкова
СА “Д.А. Ценов“, гр. Свищов

e-mail: m.tashkova@uni-svishtov.bg



ТЪРГОВСКИ КРЕДИТ И РИСК ОТ ФИНАНСОВ ДИСТРЕС ПРИ ПУБЛИЧНО ТЪРГУ- ВАНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19

Гая Тасева

TRADE CREDIT AND RISK OF FINANCIAL DISTRESS AT PUBLICLY TRADED COMPANIES IN BULGARIA DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Galya Taseva

ABSTRACT: *The aim of the article is to examine the relationship between supplier financing and the risk of financial distress of firms during the crisis caused by the Covid-19 pandemic. The analysis is based on data for 43 non-financial enterprises with different main activities, listed on the Bulgarian Stock Exchange during the period 2018 - 2021. It is found that in the first year of the pandemic there was a sharp decrease in the share of supplier financing in the total debt of firms. This is due to factors on both the demand side of trade credit and the supply side of trade credit. The results of the study with the Pearson correlation coefficient and the non-parametric Kruskal-Wallis analysis of variance show that despite the extraordinary economic conditions during the pandemic, firms experiencing financial difficulties (measured using the Springate model) strive to attract more supplier financing, and that financially more stable firms provide liquidity to their customers in times of crisis.*

Key words: trade credit, supplier financing, Covid-19, crisis

Въведение

Търговският кредит заема важен дял от краткосрочния дълг на повечето фирми. В условия на криза и затруднен достъп до институционално финансиране той придобива допълнително значение за осигуряване на ликвидност на фирмите. Често търговският кредит служи като източник на финансиране от последна инстанция за финансово затруднените предприятия. Но в условия на криза и висок риск от формиране на вериги от просрочени задължения доставчиците стават по-предпазливи в отпускането на кредит на клиенти със съмнително кредитно качество. При такива условия нараства потенциала търговският кредит за клиентите да се превърне в проблем за финансовата стабилност на предприятията.

Множество изследвания разкриват и значителната роля на търговското кредитиране за разпространение на негативните шокове в икономиката. Кризата, предизвикана от пандемията от вируса Covid-19 е специфична в много отношения, като едно от най-директните нейни проявления беше прекъсването на веригите за доставка, което предизвика сериозни сътресения в сферата на търговското кредитиране. Това обосновава необходимостта от

изследване на зависимостта между финансовото състояние на предприятията и търговското кредитиране през пандемията.

Целта на статията е да изследва за наличие на връзка между финансирането от доставчици и клиенти и риска от финансов дистрес на фирмите през кризата, предизвикана от пандемията от вируса Covid-19. Анализът се базира на данни за 43 нефинансови предприятия, листвани на Българска фондова борса през периода 2018 г. - 2021 г. Изследователските методи които се прилагат са анализ и синтез, преглед на литературата в областта, анализ на финансови съотношения, описателна статистика, непараметричен дисперсионен анализ с тест на Kruskal-Wallis, корелационен анализ на Pearson.

Теоретичен преглед

Рискът от фалит ограничава възможностите за финансиране на застрашените фирми, които се опитват да привличат повече финансиране от доставчиците си (Petersen and Rajan, 1997; Frank and Maksimovic, 2005; Molina and Preve, 2012; Wilner, 2000). Същевременно има и множество доказателства за трудностите на финансово затруднените предприятия да купуват

на кредит от своите доставчици, именно поради риска от неплащане (Molina and Preve, 2007; Andrade and Kaplan, 1998). Routledge (2023) изследва връзката между предлагането на търговски кредити и резултатите от финансовите затруднения, като отчита ролята, която търговският кредит играе като съществен източник на ликвидност за компаниите във финансов дистрес. Routledge (2023) констатира, че желанието на търговските кредитори да предоставят кредит се формира под влияние на техните рационални очаквания относно бъдещите перспективи на финансово затруднените клиенти.

На значението на търговския кредит като източник на финансиране за финансово затруднени фирми и рисковете за доставчиците от кредитирането на такива фирми са посветени множество изследвания (вж. Тасева-Петкова, 2015). Boissay и Gropp (2007) доказват, че доставчиците осигуряват застраховка за ликвидност на своите клиенти, като продължават да доставят ресурси и на фирми, които са били некоректни към тях като платци. Доставчиците са заинтересовани от подържане на дългосрочни взаимоотношения с клиентите си, поради което са склонни да толерират некоректно поведение от страна на фирмите длъжници (Cole, 2010). Освен това при фалит на клиентата те губят вече предоставени средства, което ги прави заинтересовани от оцеляването на клиентите и от предоговарянето на кредитите (Wilner, 2000). Mani, Astvansh и Antia (2024) подчертават, че взаимодействието между фалираща фирма купувач и нейните доставчици по време на фалита има изключително важно значение и за двете страни, но и за цялата икономика, а все още е слабо проучено. Динамиката на взаимоотношенията между фирмите в такава ситуация има огромно значение за реорганизацията и оцеляването на фирмите купувачи.

Davis, Huang, Hyndman (2023) изследват поведението на страните по търговските кредити. Според тях недостига на капитал кара фирмите по веригата за доставки да търсят финансиране и да поемат риск от фалит. Ако капитала на фирмата клиент е недостатъчен, тя купува на кредит и се разплаща с доставчика след продажбата на продукцията. Но ако търсенето се окаже твърде ниско, клиентът фалира. В допълнение фирмите купувачи значително намаляват запасите си, когато са застрашени от фалит, а доставчиците се опитват да компенсират това чрез намаление на цената.

Резултатът е, че очакваните печалби за купувача търговец на дребно, доставчика и веригата за доставки се различават значително от базовите прогнози. Според Davis, Huang, Hyndman (2023) наличието на риск от фалит води до решения, които систематично се различават в сравнение със ситуация без риск от фалит, наличието на риск от фалит на клиента води и до преки последици за печалбите на контрагентите.

Пандемията от Covid-19 рязко увеличи броя на фирмите, изпитващи силни финансови затруднения и остър недостиг на ликвидност. В тези условия на висока несигурност и риск от масови фалити ролята на търговския кредит като инструмент за финансиране на финансово затруднени предприятия бе поставена под въпрос. Емпиричните изследвания показват противоречиви резултати.

Karakoç (2024) изследва ефектите от пандемията от вируса Covid-19 върху заемането на търговски кредит сред турските публично търгувани фирми. Резултатите показват, че както сумата, така и продължителността на търговските кредити, привлечани от доставчиците са се увеличили значително по време на икономическите затруднения на фирмите през пандемията. Това важи още по-силно за фирмите, които са високо задължени и с ниски парични наличности, следователно са и по-застрашени от фалит. Изследването на Karakoç (2024) подчертава значението на търговския кредит като механизъм за финансиране за финансово затруднените фирми в условия на криза.

По данни за френски фирми през пандемията Bureau, Duquerroy, Vinas (2023) изследват как търговският кредит може да увеличи влиянието на шоковете, свързани с дейността, върху ликвидността на фирмите. Те установяват, че повишаването на нетната търговска кредитна позиция с едно стандартно отклонение увеличава вероятността фирмата да не изпълни задълженията си с 10% по време на локдауните, целящи ограничаване на разпространението на вируса. В допълнение ефектът е доста по-силен надолу по търговската верига. Изследването на Bureau, Duquerroy, Vinas (2023) хвърля допълнителна светлина върху механизма на разпространение на шоковете по доставната верига. Резултатите от изследването им противоречат на класическото разбиране за търговския кредит като антицикличен източник на финансов ресурс, използван като субститут на банковото финансиране (Bureau, Duquerroy, Vinas (2023)). Те доказват, че

фирмите нетни длъжници по търговски кредит имат по-големи ликвидни проблеми в резултат от локдаун в началото на пандемията, което значително увеличава риска от неизпълнение на дължимите плащания към доставчици. Този ефект обаче се оказва кратковременен, като бележи връх през април, след което плавно намалява и се обръща през юни 2020 г.

Макар и по-малко, има и изследвания, които разглеждат ефектите от търговското кредитиране при финансов дистрес на доставчиците. Обратно на твърденията, че клиентите са по-малко склонни да са коректни като платци към доставчици, които са във финансов дистрес (Petersen and Rajan, 1997), според изследването на Gernert, Wuttke, Heese (2023) фирмите клиенти са заинтересовани от това да подкрепят доставчиците си с финансови затруднения. Това става като продължават да купуват от тях, дори и по-големи количества и на по-високи цени, въпреки че може тези доставчици да са по-малко ефективни от конкурентите. Обяснение за това е стремежът да се поддържа бъдещата конкуренция между доставчиците. В модела на Gernert, Wuttke, Heese (2023) рискът от фалит на доставчик се приема като ендегенен риск, който може да предизвика вътрешни или външни реорганизации.

Ключовите клиенти могат да подкрепят доставчиците, с които имат дългосрочни взаимоотношения чрез ускоряване на плащанията (Petersen and Rajan, 1997, Banerjee, Dasgupta и Kim, 2004).

Gernert, Wuttke, Heese (2023) обръщат внимание и на поведението на фирмите конкуренти на доставчиците с финансови затруднения. В техния анализ се посочва, че понякога доставчик, който е в стабилно финансово положение може да повиши цените си, поради затрудненията на доставчик конкурент. Но в други случаи финансово стабилният доставчик може да използва „хищническо ценообразуване“, за да предизвика фалита на

Моделът има вида:

$$Z = 1.03 X_1 + 3.07 X_2 + 0.66 X_3 + 0.4 X_4$$

При модела на Springate (1978) се приема, че ако $Z < 0.862$ компанията е в лошо финансово здраве и изпитва силни финансови

конкурента си доставчик, който е във финансов дистрес.

Противоречивите резултати от съществуващите изследвания изискват допълнителен анализ на зависимостта между търговското кредитиране и финансовото състояние на фирмите, особено в безпрецедентните условия на кризата, която беше предизвикана от пандемията.

Емпиричен анализ

Анализът в статията се базира на данни за 43 нефинансови предприятия с различна основна дейност, в сферата на производството и на услугите, листвани на Българска фондова борса. Възприетото равнище на риск от грешка $\alpha=0,1$, което е стандартно за икономически изследвания. При анализа се обхваща периода 2018 г. – 2021 г. Това дава възможност да се проследи за наличие на зависимост между търговското кредитиране и риска от фалит в предкризисния период и по време на кризата, предизвикана от пандемията.

Индикатор за риска от финансов дистрес на фирмите в статията е модела на Springate. Този модел показва висока чувствителност към риска от финансови проблеми на фирмите през анализирания период 2018 г. – 2021 г. (Тасева, 2023). В него участват следните променливи:

X_1 – Нетен оборотен капитал / Сума на активите

X_2 – Печалба преди лихви и данъци / Сума на активите

X_3 – Счетоводна печалба / Текущи пасиви

X_4 – Нетни приходи от продажби / Сума на активите.

затруднения. В следващата таблица е показана описателна статистика за модела на Springate. Вижда се, че средната аритметична стойност на модела е най-ниска през първата година от пандемията, когато множество предприятия се оказват застрашени от фалит при внезапния шок за икономиката.

Таблица 1 Описателна статистика на модела на Springate

	2018	2019	2020	2021
Средна аритметична	0,706	0,701	0,661	0,931
Медиана	0,513	0,573	0,512	0,500
Стандартно отклонение	0,675	0,611	0,606	1,791
Размах	3,089	2,688	2,598	11,953
Минимална стойност	-0,273	-0,181	-0,143	-0,189
Максимална стойност	2,817	2,507	2,455	11,764

Източник: Изчисления на автора

Индикатор за значението на финансирането с търговски кредит за фирмите е съотношението Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга. В следващата таблица е

представена описателна статистика на съотношението. Установява се, че през 2020 г. има сериозно намаление на дела на финансирането с търговски кредит.

Таблица 2 Описателна статистика на съотношението Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга

	2018	2019	2020	2021
Средна аритметична	0,189	0,200	0,174	0,182
Медиана	0,188	0,157	0,156	0,123
Стандартно отклонение	0,183	0,202	0,167	0,180
Размах	0,845	0,909	0,588	0,638
Минимална стойност	0,000	0,000	0,005	0,005
Максимална стойност	0,845	0,909	0,593	0,643

Източник: Изчисления на автора

През първата година от пандемията намалението е с 12,91 %. Въпреки, че през 2021 г. има повишение, стойността на коефициента не

успява да достигне нивата от предкризисните години.

Таблица 3 Процентно изменение на средната аритметична стойност на съотношението Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга

	2019	2020	2021
Процентно изменение на средната аритметична стойност на съотношението Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга	5,89	-12,91	4,20

Източник: Изчисления на автора

Изменението на съотношението Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга отразява динамиката на променливите, които участват в него. През първата година от пандемията има сериозен спад (-16,52 %) на задълженията към доставчици и клиенти. Тези резултати могат да бъдат обяснени с фактори, както от страната на търсенето, така и от страната на предлагането на търговски кредит. От страна на предлагането те отразяват най-вече нежеланието на фирмите доставчици да кредитират клиентите си, поради високия риск от неплащане или забавяне на плащането през

пандемията. Но те отразяват също и сериозните проблеми с производството на редица продукти, поради недостига на ресурси за производство в следствие от нарушаването на доставните вериги. Така фирмите доставчици, които са принудени рязко да свият или дори да прекратят временно производството си нямат стимул да продават на кредит. Въпреки, че търговският кредит се използва като инструмент за стимулиране на продажбите, особено в условия на криза, тази негова роля е силно ограничена в специфичните условия на пандемията. През пандемията поради силното

свиване на икономическата активност в резултат от лакдауните, ограничителните мерки срещу разпространение на вируса и прекъсването на доставните вериги ролята на търговския кредит като механизъм за осигуряване на по-високи продажби е значително ерозирана. Освен това голямата несигурност и недостига на ликвидност също допринася за нежеланието на доставчиците да продават на кредит. От страната на търсенето на търговски кредит от

клиентите обяснението е в краткосрочния характер на този кредит и поради това неговото бързо нагаждане към свиването на икономическата активност и на търсенето на ресурси за производство. Така автоматичното свиване на задълженията към доставчици със свиването на производството на фирмите води до намаляване на дела на търговското кредитиране в общата сума на привлечения капитал.

Таблица 4 Описателна статистика на задълженията към доставчици и клиенти

	2018	2019	2020	2021
Средна аритметична	9189,47	11706,98	9772,42	11983,60
Медиана	3523,00	2353,00	2540,00	2313,00
Стандартно отклонение	16966,95	24412,12	19704,75	22528,80
Размах	83715,00	136813,00	89695,00	87541,00
Минимална стойност	0,00	14,00	35,00	55,00
Максимална стойност	83715,00	136827,00	89730,00	87596,00

Източник: Изчисления на автора

В следващата таблица са представени измененията на средната стойност на търговските задължения през изследвания период.

Таблица 5 Процентно изменение на средната аритметична стойност на задълженията към доставчици и клиенти

	2019	2020	2021
Процентно изменение на средната аритметична стойност на задълженията към доставчици и клиенти	27,40	-16,52	22,63

Източник: Изчисления на автора

Търговските задължения намаляват в началото на пандемията, но се запазва тенденцията

за повишаване на общата сума на дълга на фирмите.

Таблица 6 Описателна статистика на сумата на дълга

	2018	2019	2020	2021
Средна аритметична	49758,37	55545,23	55910,74	64438,70
Медиана	23539,00	28269,00	30120,00	28341,00
Стандартно отклонение	60295,70	67018,21	70060,71	77832,75
Размах	292301,00	315588,00	373094,00	350543,00
Минимална стойност	430,00	528,00	406,00	392,00
Максимална стойност	292731,00	316116,00	373500,00	350935,00

Източник: Изчисления на автора

Темпът на нарастване на сумата на дълга на фирмите рязко спада през 2020 г., но все пак се

запазва възходящия тренд през периода, който се анализира.

Таблица 7 Процентно изменение на средната аритметична стойност на сумата на дълга

	2019	2020	2021	2022
Процентно изменение на средната аритметична стойност на сумата на дълга	11,63	0,66	15,25	16,73

Източник: Изчисления на автора

Чрез анализ с корелационния коефициент на Pearson се установява еднопосочна, средна по сила статистически значима връзка между дела на търговските задължения в сумата на дълга на фирмите и коефициента на Springate. Фирмите, които са финансово по-стабилни

успяват да привлекат повече финансиране от доставчиците си през всички години от анализирания период, като най-силна е зависимостта през първата година от пандемията, когато шокът за фирмите е най-силен.

Таблица 8 Корелационна зависимост между модела за оценка на риска от финансов дистрес и дела на търговските задължения в сумата на дълга на фирмите

Задължения към доставчици и клиенти / Сума на дълга		2018	2019	2020	2021
Springate	Pearson Correlation	0,420	0,446	0,601	0,352
	Sig. (2-tailed)	0,005	0,003	0,000	0,021

Източник: Изчисления на автора

Наличието на зависимост между търговското кредитиране и риска от фалит се потвърждава и от резултатите от изследването с

непараметричен дисперсионен анализ на Kruskal-Wallis.

Таблица 9 Резултати от анализа с теста на Kruskal-Wallis на риска от финансов дистрес, измерен чрез модела на Springate, при фирмите нетни кредитори и нетни длъжници по търговски кредит

		Springate
2018	Chi-Square	3,658
	Sig.	0,056
2019	Chi-Square	6,885
	Sig.	0,009
2020	Chi-Square	3,023
	Sig.	0,082
2021	Chi-Square	9,521
	Sig.	0,002

Източник: Изчисления на автора

В следващата таблица са показани средните рангове за модела на Springate при фирмите нетни кредитори и нетни длъжници по търговски кредит. Анализът на средните рангове показва, че фирмите нетни кредитори имат по-нисък риск от фалит, докато фирмите нетни длъжници по търговски кредит са по-

застрашени от изпадане във финансов дистрес. Това потвърждава хипотезата, че фирмите, които изпитват финансови затруднения се стремят да привличат повече финансиране от доставчици, както и че финансово по-стабилните фирми осигуряват ликвидност на клиентите си в условия на криза.

Таблица 10 Средни рангове за модела на Springate при фирмите нетни кредитори и нетни длъжници по търговски кредит

	2021	2020	2019	2018
1 нетни кредитори	28,05	24,69	26,91	24,96
2 нетни длъжници	16,23	17,88	16,86	17,47

Източник: Изчисления на автора

Заклучение

Резултатите от анализа с корелационния коефициент на Pearson и с непараметричния дисперсионен анализ на Kruskal-Wallis показват наличие на статистически значима връзка между финансирането от доставчици и финансовите затруднения на фирмите. Въпреки безпрецедентните условия на кризата, предизвикана от пандемията от вируса Covid-19 и високия риск за доставчиците и клиентите, търговският кредит остава важен източник за финансиране на фирмите във финансов дистрес. Фирмите които са финансово по-стабилни осигуряват ликвидност на предприятията, които са застрашени от фалит и изпитват ограничения в достъпа до алтернативни източници за финансиране.

Литература

1. Andrade, G., Kaplan, S., 1998, How costly is financial (not economic) distress? Evidence from highly leveraged transactions that became distressed, *The Journal of Finance*, Vol. 53, Issue 5, pp. 1443-1493
2. Banerjee, S., Dasgupta, S. and Kim, Y., 2004, Buyer-supplier Relationships and Trade Credit, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=590482
3. Boissay, F., Gropp, R., 2007, Trade credit defaults and liquidity provision by firms, Working Paper Series, No 753/May 2007, European Central Bank, Available at: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp753.pdf>
4. Bureau, B., Duquerroy, A., Vinas, F., 2023, Activity shocks and corporate liquidity: the role of trade credit, Banque de France Working Paper No. 851, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3982197
5. Cole, R., 2010, Bank Credit, Trade Credit or No Credit: Evidence from the Surveys of Small

Business Finances, Available at: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/24689/>

6. Davis, A. M., Huang, R., Hyndman, K., 2023, Trade Credit and Bankruptcy Risk in Supply Chains: An Experimental Study, https://rihuan.me/files/trade_credit.pdf
7. Frank, M., Maksimovic, V., 2005, Trade Credit, Collateral, and Adverse Selection, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=87868
8. Gernert, A. K., Wuttke, D. A., Heese, H. S., 2023, Sourcing and pricing decisions under upstream competition with a financially distressed supplier, endogenous bankruptcy risk, and a backup supply option, *Production and Operations Management Society*, vol. 32(8), pages 2475-2490
9. Karakoç, B., 2024, Trade Credit Borrowing Amidst the COVID-19 Pandemic: Evidence From Turkish Publicly Traded Firms, *Journal of Finance Letters*, vol. 39(122), p. 110-133
10. Mani, S., Astvansh, V., Antia, K. D., 2024, Buyer-Supplier Relationship Dynamics in Buyers' Bankruptcy Survival, *Journal of Marketing*, Volume 88, Issue (3), p. 127-144
11. Molina C., Preve, L., 2012, An Empirical Analysis of the Effect of Financial Distress on Trade Credit, Available at: https://ese.cl/ese/site/artic/20201111/asocfile/20201111104037/1_molina_et_al_2012_financial_management.pdf
12. Petersen, Mitchell A. and Raghuram G. Rajan, 1997, Trade Credit: Theories and Evidence, *Review of Financial Studies*, vol. 10, issue 3, pp. 661-691
13. Routledge, J., 2023, Trade credit supply and financial distress outcomes: evidence from Australian voluntary administrations, *Journal of Accounting Literature*, 2023, vol. 46, issue 3, p. 343-367
14. Springate, G., 1978, Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm

15. Taseva, G., 2023, Applications of the Grover, Zmijewski, and Springate models for bankruptcy risk assessment of bulgarian publicly traded companies during the period 2018-2020, management and education, Volume 19, Book 1 Economics, finance, accounting, p. 33 – 40, http://www.conference-burgas.com/maevolumes/vol19_2023/b1_v19.pdf

16. Taseva-Petkova, G., Trade credit and risk of insolvency, Economic Thought, 2015, book 4, p. 101-121, ISSN 0013-2993, (<http://www.iki.bas.bg/spisanie-ikonomiceskamisal>)

17. Wilner, Benjamin S., 2000, The Exploitation of Relationship in Financial Distress:

The Case of Trade Credit, The Journal of Finance, vol. 55, No.1, pp. 153-178

Име на автора: Гл. ас. д-р Галя Тасева

Университет: Университет за национално и световно стопанство

Катедра: Финанси

Адрес: София, район „Студентски“, ул. „8-ми декември“ № 19, УНСС

e-mail: galya_taseva@abv.bg



МЕТОДИ ЗА ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ: ПРИЛОЖИМОСТ И КЛАСИФИКАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ (ЧАСТ I)

Петко Янгъзов

METHODS FOR INVESTMENT EVALUATION: APPLICABILITY AND CLASSIFICATION IN THE CONTEXT OF HUMAN CAPITAL (PART I)

Petko Yangyozov

ABSTRACT: The present article explores the issue related to evaluating the effectiveness of investments in human capital – an intangible but strategic asset that has a long-term impact on organizational competitiveness and sustainable development. Through theoretical analysis, specific challenges in applying financial evaluation methods like Return on Investment, Net Present Value, Economic Value Added, etc. to human capital investments have been identified. The importance of specific risks associated with these investments is also emphasized. Particular attention is given to the fact that the benefits of investing in human capital often manifest over the long term, are difficult to predict, and have a nonlinear nature. It is clarified that while financial investment evaluation methods are widely used for analyzing traditional assets and projects, they require adaptation to account for the unique characteristics of human capital. Each method is described in detail, along with guidelines on how it should be modified to be applicable to investments in human capital. The article proposes a classification of evaluation methods based on the timeframe of the analysis – predictive (pre-investment), retrospective (post-investment), and hybrid approaches. The distinction is made based on the type of primary data used (expected or actual), the focus of the analysis (economic efficiency vs. actual results), and the time orientation (before or after the investment). A key contribution of the study is an analysis of how conventional methods can be modified to account for variable returns, uncertainty in labor performance, and the challenges of monetizing certain benefits – such as increased motivation, organizational culture, and leadership skills.

Key words: Investment evaluation, Human capital, Financial Methods

Въведение

Човешкият капитал е един от най-важните, но и трудни за оценяване активи, което се обяснява с нематериалния му характер от една страна и с дългосрочното му въздействие върху цялостното представяне на организациите от друга. Традиционните показатели за финансов анализ на възвръщаемостта са насочени към оценяване на ефекта от инвестициите във физически активи и/или проекти и по този начин приложението им върху човешкия капитал остава недостатъчно развито въпреки десетилетията на теоретичен напредък [1]. Нарастващото значение на човешкия капитал като ключов елемент на конкурентоспособността засили необходимостта от прилагане на надеждни и точни методи за финансова оценка, чрез които може количествено да се определи връзката между инвестиционните разходи и получените ползи за организацията [2].

Всеки от съществуващите подходи за оценка на инвестициите притежава собствена методология за анализ, но за да бъдат приложени към теорията за човешкия капитал трябва да бъдат отчетени редица нейни специфики. Например, анализът по методите „Разходи – ползи“ (Cost-Benefits Analysis, CBA) и „Възвръщаемост на инвестициите“ (Return On Investment, ROI) са широко използвани във финансовите анализи, но подлежат на критика при използването им за анализ на инвестициите в човешки капитал поради опростяване на сложната динамика на работната сила [3]. По подобен начин, допусканията за предвидимост на паричните потоци, получени следствие на инвестирането в човешки капитал, използвани в техниките за капиталово бюджетиране („Нетна настояща стойност“ (Net Present Value, NPV) и „Вътрешна норма на възвръщаемост“ (Internal Rate of Return, IRR)) не отчитат изцяло динамиката, присъща на инвестициите в човешки капитал [4].

“Икономическата добавена стойност” (Economic Value Added, EVA) предлага по-комплексна оценка на тези инвестиции, като включва в изчисленията всички разходи, но въпреки това съществуват редица предизвикателства пред монетаризирането на очакваните постъпления, включени в определянето на нетната печалба [5]. Като друг пример може да се посочи способността на коефициентът „ROI“ точно да измери ефективността от проведено фирмено обучение и в същото време неспособността да измери дългосрочните ефекти при стратегическото планиране на работната сила, което от своя страна налага използването на „NPV“ [6]. По подобен начин, анализите на коефициентите „Период на откупване“ (Payback Period, PP) и „Метод на критичната точка“ (Breakeven Point, BEP) се характеризират с лесен за приложение изчислителен апарат, но при прилагането им могат да бъдат пренебрегнати нефинансовите (качествените) фактори, които влияят върху резултатите, получени вследствие на инвестициите в човешкия капитал [7].

Целта на настоящата статия е да анализира част от методите за финансова оценка на инвестициите, да посочи приложимостта им съгласно спецификите на човешкия капитал и да ги класифицира спрямо времевия отрязък на извършване на оценката.

Методи за оценка на инвестициите

Оценката на ефективността на инвестициите в човешкия капитал се основава на едноименната теория на Гари Бекер [8]. В нея той посочва, че знанията, уменията, способностите и нагласите на работещите са фактори, формиращи специфичен вид активи в компаниите – човешките активи, които имат способността да генерират бъдещи икономически ползи за организацията, подобно на традиционните активи. По-късни интерпретации на теорията твърдят, че “човешкият капитал е съставен от естествените способности на индивида и може да бъде увеличен чрез образование, опит, здраве, мобилност, емоционална стабилност и готовност за търсене на информация” [9, стр. 122]. Тази теоретична концепция позволява на организациите да разглеждат инвестициите в работна сила през призмата на останалите активи и/или инвестиционни проекти и да прилагат инструментариума за финансов анализ върху тях.

От икономическа гледна точка човешкият капитал притежава отличителни белези, чрез които се разграничава от останалите активи на предприятието:

- Първо, неразривно свързан е с индивидите, които го притежават и не може да бъде отделен от тях [10];
- Второ, амортизира се при използване (умора от работата, остаряване на знанията), но също така чрез подходящи инвестиции стойността му може да бъде възстановена и дори увеличена;
- Трето, характеризира се с променлива възвръщаемост, която зависи както от индивидуалните характеристики и усилия на работниците, така и от организационната среда [11].

Тези особености изискват модификация на конвенционалните методи за финансова оценка на инвестициите.

Широко използван метод за оценка на инвестициите е методът „Разходи – ползи“ (Cost-Benefits Analysis, CBA). При него се сравняват направените вложения с очакваните финансови приходи. Той играе ключова роля в процеса на управленско вземане на решения и намира приложение в различни бизнес сектори [12]. Калкулират се всички получени разходи и те се изваждат от сумата на извършените разходи. Когато приходите надвишават разходите инвестицията в човешки ресурси се счита за изпълнима. В противен случай се препоръчва оптимизиране на разходите и търсене на по-ефективни решения [13]. Анализът разходи – ползи може да се представи и като коефициент, при който общите ползи, получени вследствие на инвестицията се разделят на сумата на инвестиционните разходи. Ако коефициентът е по-голям от „единица“ се приема, че проектът е рентабилен и може да бъде осъществен.

Определянето на „критичната точка“ (Breakeven Point, BEP) (1), в която се изравняват приходите и разходите е също често използван в практиката инструмент за анализ на инвестициите в активи и/или инвестиционни проекти. Модифициран според спецификата на инвестициите в човешки капитал, чрез този показател може да се изчисли минималното подобрение в производителността, което е необходимо да реализират работниците, за да се покрият инвестиционни разходи в човешки капитал.

$$BEP = \frac{FC}{P - VC} \quad (1),$$

където:

FC – фиксирани (постоянни) разходи;

VC – променливи разходи за единица продукция;

P – цена на единица продукция.

Във формула за “Нетна настояща стойност” (Net Present Value, NPV) (2) нетните парични потоци NCF_t трябва да отразяват промяната (повишаване или понижаване) на трудовото представяне (производителността) на работниците, а не директното генериране на приходи. Това разграничение става особено важно при оценката на програми за фирмени обучения, при които ползите могат да се проявят чрез съкращаване на брака, по-бързо изпълнение на поставените задачи, вместо чрез незабавно увеличаване на продажбите [14].

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} \quad (2),$$

където:

NPV – нетна настояща стойност;

I_0 – сума на инвестицията;

NCF – нетен паричен поток;

r – дисконтов процент;

t – период в години.

Специфични предизвикателства при оценяването на инвестициите в човешки капитал създава времевото им измерение, т.е. инвестициите направени сега ще генерират ползи в бъдеще. От финансовата наука знаем, че при придобиването на дълготрайни активи и вложането им в производството тяхната стойност намалява посредством амортизационните отчисления, които сравнително точно могат да бъдат предвидени и изчислени. За разлика от тях, при инвестициите в човешки капитал се наблюдава нарастване на стойността на тези активи, при равни други условия, тъй като служителите прилагат новопридобитите нови знания и умения напред във времето. Когато инвестираме в хора (например чрез обучение), ние не получаваме незабавна възвръщаемост, но създаваме възможности за бъдещ растеж, когато служителите приложат новите си знания и умения. Това е в съответствие с концепцията за стойността на опциите, при която ранните инвестиции създават възможности за бъдещ растеж [14]. В контекста на инвестициите в човешки капитал тази възможност се проявява чрез: правото на работниците, но не и задължението, да се възползват от получените знания и умения в бъдеще, което ще генерира по-високи нива на техните доходи; възможността за нелинейно нарастване на

възвръщаемостта, подобно на опциите при инвестициите в традиционни активи.

„Вътрешна норма на възвръщаемост“ (Internal Rate of Return, IRR) (3) показва минималната норма на възвръщаемост, при която очакваните дисконтирани нетни парични потоци ще бъдат изравнени с инвестиционните разходи. Както посочихме по-горе инвестициите в човешки капитал имат някои сходни характеристики с опциите. При изчисляване на коефициента „IRR“ и несъобразяване с този факт, като резултат би се получила по-ниска от реалната минимална норма на възвръщаемост, което би довело до вземане на грешно управленско решение.

$$0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} \quad (3)$$

Особеностите на човешкия капитал обуславят и специфичните рискове, с които са съпроводени инвестициите в него. Основната причина е свързана с трудовото представяне и производителността на работната сила. Производителността на традиционните активи, в които компаниите инвестират може да бъде сравнително лесно прогнозирана, тъй като производствените прекъсвания на тяхната работа, породени от различни причини (техническа профилактика, повреди и др.) са относително предвидими. От това следва, че предварителната оценка за ползите, които активът генерира в процеса на работа ще бъдат сравнително точно прогнозирани. При човешкия капитал трудно може да се предвиди степента на трудовото представяне, а от там и ползите от направените инвестиции. Влияние върху динамиката на трудовото представяне оказват различни психологически фактори, както и организационни особености (микроклимат, корпоративна култура и др.) [15]. Това поставя изискването за използване на оценъчен метод, отчитащ специфичния риск. За тази цел може да се използва „Моделът за оценка на капиталовите активи“ (Capital Asset Pricing Model, CAPM) (5) след адаптация към спецификата на човешкия капитал.

$$r_i = r_f + \beta_i(r_m - r_f) \quad (5),$$

където:

r_i – очаквана възвръщаемост на актива;

r_f – безрискова възвръщаемост;

β_i – бета на актива (показва чувствителността на актива спрямо пазара);

r_m – очаквана възвръщаемост на пазара.

Прилагането на коефициента изисква β_i да описва систематичния риск на инвестициите в човешки капитал спрямо общото портфолио на активите в организацията. Емпирични изследвания сочат, че при инвестиции в човешки капитал обикновено стойностите на β_i варират между 0,7 и 1,3, в зависимост от характеристиките на индустрията и конкретната специфика на работните места [16].

Съставът и структурата на разходите за човешки капитал се различава от традиционните капиталови разходи основно според периода, в който се извършват. Така например, разходите за инвестиция в даден актив се извършват в момента на закупуването му и обикновено са сбор от цената на актива, разходите по доставка и монтаж и калибриране. Инвестиционните разходи за човешки капитал се извършват на няколко етапа: при подбора, при началното обучение, при провеждане на политиките за задържане и мотивиране на персонала, при последващи обучения [17]. Тази структура на инвестиционните разходи неминуемо оказва влияние върху избора на подходящ метод за оценка. Така например, за оценяване ефекта от инвестиционните разходи за подбор и наемане на персонал методът „Срок на откупуване“ (Payback Period, PP) е подходящ, тъй като тези разходи оказват незабавен ефект върху производителността на работната сила. Обратно, за оценяване на ефективността от провеждане на програми за дългосрочно развитие на лидерски умения „Нетна настояща стойност“ (Net Present Value, NPV) би дала по-точни резултати [18], тъй като отчита изменението на стойността на парите във времето.

За отчитане на описаните по-горе особености на инвестиционните разходи за човешки ресурси може да се „Икономическата добавена стойност“ (Economic Value Added, EVA) (6). При изчисляването на този показател човешкият капитал може да се представи като самостоятелна величина със собствени характеристики на разходите и възвръщаемостта [19].

$$EVA = NOPAT - (WACC \times Capital) \quad (6),$$

където:

NOPAT - Нетна оперативна печалба след данъци;

WACC – Среднопретеглена цена на капитала.

Показателят „Възвръщаемост на инвестициите“ (Return on Investment, ROI) предлага

по-задълбочена оценка на инвестициите, тъй като измерва „процентното съотношение между печалбата на компанията и вложения капитал“ [20, стр. 179] (7). В контекста на настоящото изследване, ROI може да бъде адаптиран така, че в числителя да се запишат преките ползи, получени от инвестициите в човешки капитал, а в знаменателя - общите инвестиционни разходи. Коефициентът осигурява по-точна представа за реалното въздействие на вложените средства върху продуктивността на служителите, а от там и върху организационното развитие.

$$ROI = \frac{EBIT}{Investment\ Capital} \quad (7),$$

където:

ЕБИТ – печалба преди лихви и данъци.

След като анализирахме методите за оценка на инвестициите и посочихме необходимостта от адаптацията им, съгласно спецификите на човешкия капитал е необходимо да ги класифицираме. За целта прилагаме три основни критерия, по които можем да разграничим оценката, която описаните методи дават, на прогнозна (предварителна) и ретроспективна (последваща).

Според критерия „Времева ориентация на анализа“, ако чрез прогнозиране се определя потенциалната ефективност преди реализиране на инвестициите, тази оценка се определя като предварителна. Обратно, при последващата оценка се използват реални данни след осъществяване на инвестициите и така се анализира ефектът от нейното извършване.

Друг критерий, който може да се използва е фокуса на анализа, т.е. съпоставяне на очакваните ползи спрямо реално получените резултати от инвестициите. Ако методът, който използваме отговаря на въпросът „Икономически изгодна ли е инвестицията?“, то той се класифицира като по-подходящ за прогнозиране на ефектите. В случай, че трябва да отговорим на въпроса „Какви са реалните резултати след инвестицията?“, то тогава оценката е ретроспективна.

В зависимост от типа на първичните данни, които се използват за изчисляване на коефициентите методите се делят на прогнозни, ако работят с прогнозни данни (например, очаквани приходи) и ретроспективни – използващи реално получени данни (например, реализирани приходи).

Всеки един от разгледаните по-горе методи може да се използва за извършване на прогнозен или последващ анализ на ефекта от инвестициите в човешки капитал. Характерно за методите „Нетна настояща стойност“ (Net Present Value, NPV), „Вътрешна норма на

възвръщаемост“ (Internal Rate of Return, IRR) и „Разходи – ползи“ (Cost-Benefits Analysis, CBA) е, че в зависимост от необходимостта и наличните данни те могат да се приложат и за двата вида оценка (виж Таблица 1).

Таблица 1. Класификация на методите за оценка на ефективността на инвестициите

Метод	Използва се за прогнозна оценка	Използва се за ретроспективна оценка	Може да се използва и за двата вида оценки
„Критична точка“ (BEP)	☑	✗	✗
„Срок на откупуване“ (PP)	☑	✗	✗
„Модел за оценка на капиталовите активи“ (CAPM)	☑	✗	✗
„Нетна настояща стойност“ (NPV)	☑	☑	☑
„Вътрешна норма на възвръщаемост“ (IRR)	☑	☑	☑
„Разходи – ползи“ (CBA)	☑	☑	☑
„Възвръщаемост на инвестициите“ (ROI)	✗	☑	✗
„Икономическа добавена стойност“ (EVA)	✗	☑	✗

Както е посочено на Таблица 1. в групата на методите за прогнозиране ефекта от инвестициите попадат: методът на „Критична точка“ (BEP), който посочва какво трябва да бъде най-малкото подобрение в трудовото представяне, за да се покрият инвестиционните разходи; методът „Срок на откупуване“ (PP) – прогнозира времето, за което извършените инвестиционни разходи ще се изплатят; „Модел за оценка на капиталовите активи“ (CAPM) – дава предварителна оценка на очакваната възвръщаемост чрез отчитане на специфичните за човешкия капитал рискове.

Методите за последваща оценка са „Възвръщаемост на инвестициите“ (ROI), чрез който се разкрива реалния процент ползи, който се получава на база единица вложени ресурси за формиране на човешки капитал и „Икономическа добавена стойност“ (EVA), посочващ получения допълнителен полезен ефект от инвестициите над минимално изискуемия от инвеститорите.

Като хибридни по отношение на вида оценка, който дават са „Нетна настояща стойност“ (NPV), „Вътрешна норма на възвръщаемост“ (IRR) и „Разходи – ползи“ (CBA). И трите метода могат да се прилагат както в

предварителен така и в последващ анализ, в зависимост от необходимостта и наличните данни.

Заклучение

Човешкият капитал все по-често се разпознава като стратегически актив, чиято стойност следва да бъде оценявана с помощта на финансови инструменти, адаптирани към неговата специфика. В настоящата статия бяха представени теоретичните постановки, свързани с анализа на инвестициите. Разгледани бяха голяма част от финансовите методи за оценка на инвестициите в активи и/или проекти. Посочени бяха базовите формули за изчислението им както и насоки за адаптирането на показателите за нуждите на инвестициите в човешки капитал. Описани и обяснени бяха източниците на специфичните за човешкия капитал рискове и методите, чрез които тези рискове да бъдат отчетени при анализа на ефективността на инвестициите. Направена бе класификация на методите спрямо времевия отрязък на извършване на инвестиционната оценка. Бяха посочени конкретните причини методите да бъдат разделени на прогнозни или

ретроспективни. Установена бе липсата на универсален подход за избор на конкретен метод за оценка. Това следва да става съобразно целта на анализа – предварителна или последваща оценка, както и с характера на наличните данни – реални или прогнозни.

Като насоки за бъдещи анализи могат да се посочат първо, описание и модифициране на формулите на методите с конкретни параметри, които точно да отразяват описаната вече специфика на инвестициите в човешки капитал и второ, необходимостта от разглеждането на комбинирани модели, които да отчитат не само количествените, но и качествените ползи от инвестициите в човешки капитал. Така оценката, която се получава ще бъде точна и ще служи за вземане на адекватни мениджърски и финансови решения.

Литература

1. Bratton, J., J. Gold. 1999. *Human resource management: Theory and practice*, (2nd ed.). London: Macmillan Press Ltd.
2. Wood, S. 1999. Human resource management and performance. *International Journal of Management Reviews*, 1(4), pp. 367–413.
3. Woodhall, M. 1987. Human capital concepts. *Economics of Education*, pp. 21–24.
4. Curtin, T. R. C. 1996. Project appraisal and human capital theory. *Project Appraisal*, 11(2), pp. 66–78.
5. Spandana, N., V. S. Ganagi, R. Benni. 2024. A cost-benefit analysis of employee layoffs versus workforce management strategies: Assessing financial impacts and organizational profitability. In *2024 IEEE Conference on Engineering Informatics (ICEI)*, pp. 1–8.
6. Dadd, D., M. Hinton. 2022. Performance measurement and evaluation: Applying return on investment (ROI) to human capital investments. *International Journal of Productivity and Performance Management*. Advance online publication. <https://pure.coventry.ac.uk/ws/portalfiles/portal/56227924/Binder1.pdf>
7. Kelly, A. 1993. Measuring payback from human resource development. *Industrial and Commercial Training*, 25(7).
8. Canibano, C., J. Potts. 2016. Toward an evolutionary theory of human capital, *SSRN*, <https://ssrn.com/abstract=2802236>
9. Георгиева, Д. 2023. Човешките ресурси и финансовата отчетност – оценяване на не-оцененото. В *Управление на човешките ресурси. Международна научно-практическа конференция*, с. 121–129.
10. Захариев, А. 2017. *Финансово управление на човешките ресурси*, 4 изд. Свищов: Академично издателство „Ценов“.
11. Grossman, M. 1999. The human capital model of the demand for health. *NBER Working Paper No. 7078*. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7078/w7078.pdf
12. Koopmans, C., N. Mouter. 2020. Cost-benefit analysis. In *Advances in Transport Policy and Planning*, Vol. 6. <https://doi.org/10.1016/bs.atpp.2020.07.005>
13. Mdhlalose, D. 2020. An evaluation of the impact of training and development on organisational performance: A case study of the Gauteng provincial department of economic development. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 8(1), pp. 48–74.
14. Jacobs, B. 2007. Real options and human capital investment. *CESifo Working Paper No. 1982*. Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo).
15. Smith, T. J., R. A. Henning, M. G. Wade, T. Fisher. 2014. *Variability in human performance*. New York: CRC Press.
16. Eiling, E. 2008. Industry-specific human capital, idiosyncratic risk, and the cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance*. <https://cbvinstitute.com/wp-content/uploads/2010/11/paperawards-NFA-conference-081.pdf>
17. Berk, J. B., R. Stanton, J. Zechner. 2007. Human capital, bankruptcy, and capital structure. *NBER Working Paper No. 13014*. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w13014/w13014.pdf
18. Phillips, J. J., P. P. Phillips. 2016. *Handbook of training evaluation and measurement methods* (4th ed.). London: Routledge.
19. Bora, B., U. Borpujari. 2020. A new model for human resource valuation using the concept of EVA. *Studies in Indian Place Names*, 40(89), pp. 111–118.
20. Михайлов, И., П. Янгъзов. 2022. *Основи на корпоративните финанси* (3 прераб. и доп. изд.). Бургас: Либра Скорп.

Asst. Prof., PhD Petko Yangyozov
University “Prof. Dr. Asen Zlatarov”- Burgas
Department of Marketing
e-mail: petkoiangiozov@abv.bg



МЕТОДИ ЗА ОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ: АДАПТАЦИЯ СПРЯМО СПЕЦИФИКАТА НА ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ (ЧАСТ II)

Петко Янгъзов

METHODS FOR INVESTMENT EVALUATION: ADAPTATION TO THE SPECIFICS OF HUMAN CAPITAL (PART II)

Petko Yangyozov

ABSTRACT: The aim of the present paper is to present financial evaluation methods for investments in human capital. Based on theoretical foundations that define human capital as being formed through corporate training, the level of national healthcare, and the development of organizational culture, the study emphasizes the necessity of adapting financial methods to the specific characteristics of this type of investment. Modified formulas of the most commonly used investment evaluation indicators (like Return on Investment, Net Present Value, Economic Value Added, etc.) in practice are presented sequentially, and sample interpretations of the resulting values are provided for some of them. The study also examines several issues related to the valuation of non-financial benefits – such as increased motivation, improved organizational climate, and employee retention – which may be realized as a result of investments in human capital. In addition, attention is given to the specific risks accompanying such investments, including employee turnover, knowledge obsolescence, the implementation of inappropriate training programs, and macroeconomic volatility. On this basis, the application of a modified Capital Asset Pricing Model (CAPM) is proposed, incorporating these risks into the determination of the discounted rate of return. Simplified techniques such as the Payback Period (PBP) and Break-Even Point (BEP) are also described, as applicable tools for rapid analysis and individual decision-making regarding training investments. Finally, a comparative table outlines the main advantages and limitations of each method reviewed, which supports more accurate selection of an appropriate method for evaluating investments in human capital.

Key words: Adaptation, Human capital specifics, Financial Methods

Въведение

Методите и техниките, чрез които се анализира възвръщаемостта от инвестициите в човешки капитал са се развили значително след основополагащите разработки на Шулц и Бекер, които за първи път концептуализират човешкия капитал като икономически актив. Ранните теоретични модели са фокусирани предимно върху образованието като ключов двигател за формирането на човешки капитал. Редица по-късни изследвания разширяват този възглед и включват също фирмените обучения, нивото на здравеопазване и организационната култура като формиращи човешкия капитал [1]. Тази по-широка перспектива е в съответствие с ресурсно-базираната концепция за фирмата, която приема, че човешкият капитал като част от организационните ресурси допринася за изграждане и поддържане на конкурентоспособността, но само когато е ценен, рядък и труден за имитиране [2].

Традиционните финансови методи за оценка на инвестициите в човешкия капитал могат да бъдат категоризирани в две групи: подходи, базирани на разходите и такива, базирани на очакваните ползи (приходи). Анализът „Разходи – ползи“ (Cost-Benefits Analysis, СВА) е една от най-ранните техники, прилагани в тази област. Чрез него се извършва съпоставка между общите инвестиционни разходи за човешки капитал и очакваните ползи от тях. Въпреки че „СВА“ предоставя ясна основа за вземане на решения, съществуват и критики, които твърдят, че при приложението му се подценяват нематериалните (нефинансовите) ползи, като удовлетвореност на служителите или подобрения в организационната култура [3].

Методите, базирани на оценка на очакваните ползи (приходи) от инвестициите – „Нетна настояща стойност“ (Net Present Value, NPV) и „Вътрешна норма на възвръщаемост“ (Internal Rate of Return, IRR) – включват

техники, чрез които се отчита и стойността на парите във времето. Върху стойността на парите влияние оказват инфлацията, рискът и пропуснатите инвестиционни възможности [4]. Тези техники са особено полезни при дългосрочно планиране на работната сила в организациите, тъй като при тях се дисконтират бъдещите парични потоци до настоящата им стойност. Въпреки това, точността на оценката, която тези техники предоставят е в пряка обратна връзка със степента на несигурност на прогнозите за очакваните ползи (приходи), които ще бъдат получени вследствие на по-доброто трудово представяне на човешкия капитал. Показателят “Икономическата добавена стойност” (Economic Value Added, EVA) може също да бъде използван за оценка на възвръщаемостта от инвестиционните разходи за персонал, тъй като измерва печалбата, която остава след отчитане на цената на капитала [5]. „EVA“ намира все по-широко приложение като средство за определяне на възвръщаемост, над изискуемата от инвеститорите, но поради неясноти в методиката за изчисляването ѝ у нас е сравнително слабо застъпена.

Всички посочени по-горе количествено измерими показатели с пряко отражение върху финансовото състояние на компанията отчитат частично или изобщо не отчитат така наречените нефинансови ползи, получени вследствие на инвестициите в човешки капитал като повишаване на мотивацията, подобряване на вътрешноорганизационния микроклимат и др. п. Балансираната система за показатели, например, интегрира изцяло финансови измерители с нефинансови такива, като перспективите на клиентите, вътрешните бизнес процеси и обучението и развитието на персонала [6]. По подобен начин, анализът на полезността определя паричната стойност на инвестициите в човешките ресурси, като оценява техния ефект върху подобрената фирмена производителност [7]. Това са на практика хибридни методи за оценка на инвестициите в човешки капитали, тъй като при изчисляването им се използва както информацията, която може лесно и точно да бъде остойностена (например, максимизиране на приходите, съкращаване на брака и др.) така и информация, за която е по-трудно монетаризирането (например, повишена мотивация, подобрен микроклимат и др.). Именно поради тази причина приложението на хибридните методи е по-сложно и ресурсоемко. Тази „бариера“ ще бъде премахната с развитието на

информационните технологии, тъй като те предоставят възможности за по-лесното остойностяване на нефинансовите ползи от инвестициите в човешки капитал.

Установено е, че досегашните изследвания по темата или се фокусират твърде тясно върху отделни методи за оценка на инвестициите в човешки капитал [8], или представят изцяло теоретични модели с ограничена практическа приложимост [9].

Целта на настоящото изследване е да представи методи за финансова оценка, адаптирани към спецификата на инвестициите в човешки капитал и да посочи основни техни предимства и недостатъци.

Финансови методи за оценка на инвестиции в човешки капитал

Оценката и анализа на инвестициите в човешки капитал изискват прилагането на комплексен подход, чрез който от една страна да се отчете необходимостта от провеждането на анализа, а от друга да се съобразят конкретните особености на инвестициите в човешки капитал. По този начин би се постигнала пълнота на анализа, точност на оценката, а от там и адекватност при вземането на управленско решение. За целта е необходимо финансовите методи за оценка на инвестициите да бъдат адаптирани към спецификите на човешкия капитал.

Методът „Разходи – ползи“ (Cost-Benefits Analysis, CBA) представлява аналитичен инструмент за оценка на инвестиционната ефективност чрез количествено сравнение между направените разходи и очакваните финансови постъпления. При неговото прилагане в контекста на човешките ресурси е необходимо детайлно идентифициране и остойностяване на всички свързани с формирането на човешкия капитал разходи – включително такива за публикуване на обяви за работа, възнаграждения на специалисти по подбор, наем на учебни пространства, хонорари за обучители и други. Паралелно с това се прогнозира очакваните ползи от инвестицията, които могат да се изразят в повишаване на производителността, увеличение на продажбите, намаляване на технологичните загуби и други положителни резултати. За целите на анализа на инвестициите в човешки капитал е по-добре коефициентът „CBA“ да се изчислява като коефициент, съгласно формула (1).

$$CBA_{HC} = \frac{B_{HC}}{C_{HC}} \quad (1),$$

където:

B_{HC} – стойността на общите ползи от инвестицията в човешки капитал;

C_{HC} – стойността на инвестиционните разходи за човешки капитал.

Така се извършва съпоставка между общия обем на ползите и натрупаните разходи, което позволява да се прецени дали вложените средства водят до реална възвращаемост. Когато коефициентът е по-голям от „единица“ то можем да заключим, че ползите надвишават разходите и инвестицията се счита за оправдана. В обратния случай се препоръчва преразглеждане на разходите и търсене на възможности за оптимизация [10]. При коефициент равен на „единица“ се наблюдава изравняване между получените ползи и инвестиционните разходи. При липса на по-ефективна алтернатива и по решение на мениджмънта въпросната инвестицията в човешки капитал може да бъде осъществена.

Методът „Нетна настояща стойност“ (Net Present Value, NPV) е широко използван при оценка на инвестициите в активи и/или инвестиционни проекти, тъй като разкрива разликата между настоящата стойност на очакваните парични потоци и първоначалните инвестиционни разходи. Приложението му за оценка на инвестициите в човешки капитал изисква адаптирането му към спецификите на този вид инвестиции. В числителя се записва разликата между общите ползи, генерирани от инвестициите (например, максимизираните приходи, увеличените продажби, повишената мотивация и др.) и общата стойност на инвестиционните разходи (2). Необходимо е да се отчете и дългосрочния ефект, който тези инвестиции оказват, който ще се отрази и на избора на нормата на дисконтиране. Модифицирания коефициент позволява да се измери реалната стойност на обучението, квалификацията и развитието на кадрите за компаниите и икономиката като цяло.

$$NPV_{HC} = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad (2),$$

където:

NPV_{HC} – нетна настояща стойност на инвестициите в човешки капитал;

I_0 – сума на инвестицията в човешки капитал;

B_t – стойност на общите ползи;

C_t – стойност на инвестиционните разходи;

r – дисконтов процент;

t – период в години.

Подобно на „NPV“, „Вътрешна норма на възвръщаемост“ (Internal Rate of Return, IRR) също търпи модификации (3), за да бъде използвана за определяне на минималната възвръщаемост, която инвестициите в човешки капитал трябва да генерират, за да се изравнят дисконтираните очаквани ползи с извършените инвестиционни разходи.

$$0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad (3)$$

Инвестициите в работници са съпроводени и със специфични по своята природа рискове: финансов риск, който произтича от възможността вложените разходи да не се възвърнат в очакваните размери [11]; текучество – риск от напускане на работници, в които са инвестирани средства за обучение, квалификация и др. [12]; технологичен риск – изразява се в остаряване на знанията и уменията, получени вследствие на обучения, поради бързото развитие на технологията [13]; неподходящо обучение – инвестиции в програми, които не отговарят на нуждите на организацията и/или икономиката в настоящия период [14]; икономически (системен) риск – характеризира се с динамиката на икономическата среда, възникване на спадове и кризи, които намаляват очакваната възвръщаемост от инвестициите [15]. Тези рискове оказват силно влияние върху определянето на изискуемата норма на възвръщаемост. Отчитането на тези специфични за инвестициите в човешки капитал рискове и формирането на ориентир за определяне на изискуемата норма на възвръщаемост може да се получи чрез използването на „Модел за оценка на капиталовите активи“ (Capital Asset Pricing Model, CAPM) (4) след съответни изменения.

$$r_{HC} = r_f + \beta_{HC}(r_m - r_f) \quad (4),$$

където:

r_{HC} – очаквана възвръщаемост на инвестицията в човешки капитал;

r_f – безрискова възвръщаемост (например, средна възвръщаемост в образование);

β_{HC} – специфични рискове при инвестиции в човешки капитал;

r_m – средна възвръщаемост на човешкия капитал в икономиката;

Основните изменения са:

- Безрискова възвръщаемост r_f – вместо доходността по държавни ценни книжа, може да се използва средната възвръщаемост от инвестиции в образование, например средния ръст на заплатите спрямо квалификацията на персонала [16].

- Коефициентът β_{HC} може да бъде представен чрез специфичните рискове от инвестициите в човешки капитал [17].

- Очакваната възвръщаемост на пазара r_m – може да се представи като средната възвръщаемост на човешкия капитал в икономически и да се измери посредством brutния вътрешен продукт на глава от населението.

Чрез прилагането на „CAPM“ при инвестициите в човешки ресурси компаниите могат да: прогнозираят реалната възвръщаемост на разходите за обучение; използват модела при анализ на текучеството (напускане на квалифицирани кадри след инвестиции в тяхното развитие); вземат управленски решения относно съобразността на определени инвестиции в персонал.

Адаптирането на “Икономическата добавена стойност” (Economic Value Added, EVA) за анализиране на инвестиционните разходи за човешки капитал изисква внимателно разглеждане на два ключови компонента: нетна оперативна печалба след данъци (NOPAT) и инвестирания капитал. Коефициентът „EVA“ се изчислява по формулата:

$$EVA_{HC} = NOPAT_{HC} - (IC_{HC} \times WACC_{HC}) \quad (5),$$

където:

EVA_{HC} – икономическа добавена стойност от инвестиции в човешки капитал;

$NOPAT_{HC}$ – нетна печалба след данъци;

IC_{HC} – инвестирания човешки капитал;

$WACC_{HC}$ – среднопретеглена цена на капитала.

В случая NOPAT за човешкия капитал се изчислява по формула 6.

$$NOPAT_{HC} = \Delta EBIT_{HC} \times (1 - T) \quad (6),$$

където:

$NOPAT_{HC}$ – нетна печалба след данъци;

$\Delta EBIT_{HC}$ – изменението на печалбата преди лихви и данъци, следствие на промяната в трудовото представяне на работниците;

T – данъчната ставка по корпоративен данък.

Инвестирания капитал (IC_{HC}) обхваща не само преките разходи за обучение (T_r), но и тези за подбор, оценка и назначаване (R), развитие и мотивация (D) и алтернативните разходи, свързани с участието на служителите (OC) (7).

$$IC_{HC} = \sum(R + T_r + D + OC) \quad (7)$$

Тази цялостна формулировка адресира обичайното подценяване на инвестициите в човешки капитал в традиционните счетоводни системи [35].

Използването на „EVA“ предоставя измерител на размера на остатъчния доход и по този начин се показва връзката между инвестициите в човешки капитал и създаването на стойност за акционерите. Специфичната за човешкия капитал среднопретеглена цена на капитала $WACC_{HC}$ обикновено надвишава фирмения показател $WACC$ поради по-високите нива на специфичните рискове. В тази област има емпирични изследвания, които сочат премии от 1,5 до 3,0 процентни пункта при инвестиции в човешки капитал [18].

В рамките на настоящото изследване коефициентът „Възвръщаемост на инвестициите“ (Return on Investment, ROI), който е сред най-често използваните в практиката, трябва също да бъде адаптиран. Отчитайки особеностите на инвестициите в човешки капитал в числителя трябва се запише стойността на пряко реализираните ползи, а в знаменателя – общият размер на инвестиционните разходи, свързани с човешкия капитал (8).

$$ROI_{HC} = \frac{B_{HC} - C_{HC}}{C_{HC}} \times 100 \quad (8)$$

Изчислението на коефициента се базира на предположението, че пряко реализираните ползи се изразяват в разликата между реализираната печалба преди и след осъществяването на инвестиционните разходи, изчислени по формула 9. При изчисляването на B_{HC} могат да се използват различните разновидности на печалбата – печалба преди лихви, данъци и амортизации, печалба преди лихви и данъци, печалба преди данъци или чиста печалба, в

зависимост от нуждите на анализа. Обикновено се използва печалбата във вида печалба преди лихви и данъци.

$$B_{HC} = EBIT_{t_0} - EBIT_{t_1} \quad (9),$$

където:

$EBIT_{t_0}$ – печалбата преди инвестициите;

$EBIT_{t_1}$ – печалба след инвестициите.

Например, при определяне на възвръщаемостта на инвестициите от новоназначени служители в даден отдел, в числителя се записва разликата между печалбата на организацията преди извършване на процесите по подбор и оценка и печалбата след тяхното приключване. В знаменателя се отразяват всички разходи, направени за осъществяването на съответните процедури. Получената стойност на коефициента представя пряката полза, която е реализирана срещу всеки един вложен в човешки капитал лев, изразена в проценти. На практика съществуват трудности при остойностяването на ползите от инвестицията (B_{HC}), тъй като трудно могат да се изолират ефектите от подобренията представяне на човешкия капитал върху печалбата на компанията. Това може да се преодолее чрез извършване на допълнителни симулационни анализи или регресионен анализ [19].

В практиката широко се използват и две допълнителни техники, чрез които може да се извърши оценка на предвидените инвестиционни решения.

Методът „Срок на откупуване“ (Payback Period, PP) предлага улеснена изчислителна процедура за определяне на срока за изплащане на инвестицията в години и месеци. Често се използва от работниците тъй като е интуитивен и дава сравнително точна оценка за периода на възстановяване на разходите за квалификация. Този опростен подход улеснява бързите сравнения между алтернативни възможности за обучение и развитие на

работниците, но при него често се пренебрегват дългосрочните кумулативни ефекти от инвестициите в човешки капитал [20].

Методът на „критичната точка“ (Breakeven Point, BEP) разкрива минималното ниво на ползите, което е необходимо, за да се възвърнат направените инвестиционни разходи без да е налична печалба или загуба. В контекста на човешкия капитал коефициентът определя минималното необходимо увеличение на производителността на работниците, за да се оправдаят вложените инвестиции в тях. Изчислението на BEP за човешки капитал се извършва чрез формулата:

$$BEP_{HC} = \frac{FC_{HC}}{R_{HC} - VC_{HC}} \quad (10),$$

където FC_{HC} е сумата на фиксирания разход за човешки капитал (например, разходи за заплати на обучители, разходи за обучение и др.), R_{HC} отразява приходите на служител (например, разликата в трудовото представяне преди и след инвестицията), а VC_{HC} представя стойността на променливите разходи, пряко свързани с производителността (например, допълнителни разходи, възникнали по време на обучението) [21]. Използването на тази техника помага на организациите да установят минималния брой служители, преминали обучение, които трябва да подобрят трудовото си представяне, за да се покрият инвестиционните разходи.

Сложните логически взаимовръзки, които стоят зад изчисляването на част от описаните вече коефициенти, както и логическите връзки между някои от тях могат да доведат до обърквания и грешки. Поради тази причина в таблица 1 са представени основните предимства и недостатъци на описаните вече методи на оценка на инвестициите. Представеното сравнение улеснява вземането на информирано решение според конкретната цел на анализа и наличната първична информация.

Таблица 1. Предимства и недостатъци на методите за оценка на инвестициите в човешки капитал.

Метод	Предимства	Недостатъци
„Разходи – ползи“ (CBA)	- Лесен за приложение; - Подходящ при сравняване на алтернативни инвестиции.	- Не отчита стойността на парите във времето; - Не отчита нематериалните ползи.
„Нетна настояща стойност“ (NPV)	- Отчита стойността на парите във времето; - Позволява вземане на икономически аргументирани решения.	- Изисква точно прогнозиране на очакваните ползи и разходи; - Чувствителен към избора на дисконтов процент.
„Вътрешна норма на възвръщаемост“ (IRR)	- Позволява сравнение между реалната с изискуемата възвръщаемост; - Подходящ при несигурност, относно очакваните ползи.	- Не отчита мащаба на инвестицията; - Труден за прилагане в малки организации.
„Модел за оценка на капиталовите активи“ (CAPM)	- Позволява корекция на възвръщаемостта спрямо риска; - Адаптивен към специфични условия при човешки капитал.	- Труден за прилагане; - Изисква точна оценка на специфичните рискове, свързани с човешкия капитал.
„Икономическа добавена стойност“ (EVA)	- Отразява реално добавените ползи над очакваните; - Подходящ за стратегически инвестиции.	- Труден за използване в малки фирми; - Изисква сложни изчисления.
„Възвръщаемост на инвестициите“ (ROI)	- Интуитивен; - Лесен за изчисление; - С широко приложение.	- Не отчита стойността на парите във времето; - Трудно се отчитат ползите от инвестициите в човешки капитал.
„Период на откупване“ (PBP)	- Лесен за използване; - Полезен за работниците; - Не изисква сложни изчисления.	- Не отчита дългосрочните ползи; - Не отчита риска.
„Критична точка“ (BEP)	- Определя минималния размер на ползите за покриване на инвестиционните разходи; - Подходящ за предварителен анализ.	Изисква точна оценка на променливите разходи и ползите при инвестиции в човешки капитал.

Заклучение

В настоящото изследване бяха представени, адаптираните към спецификата на човешкия капитал, финансови методи за оценка на инвестициите. Подробно описани са всички особености на инвестициите в човешки капитал и как те оказват влияние и модифицират познатите методи за финансов анализ. Разгледан е коефициентът „BEP“ като е обърнато внимание, че за нуждите на този анализ той трябва да се изчислява като коефициент, а не като разлика. По този начин по-лесно може да се установи наличието на реална възвръщаемост. На следващо място подробно са очертани смисълът и са посочени самите изменения при изчисляване на показателите „NPV“ и „IRR“. Идентифициран и обяснен е на рисковете, присъщи на инвестиционните разходи в човешки капитал, както и възможността те да бъдат изчислени чрез специална адаптация на модела „CAPM“. Специално внимание е

обърнато на спецификите при изчисляването на коефициентите „ROI“ и „EVA“, както и на логиката, която стои зад предложената модификация. Накрая са описани и същността и начините за изчисления и интерпретация на коефициентите „PP“ и „BEP“.

Всичко това позволява по-точно и балансирано да се оценява въздействието от инвестициите в човешки капитал не само върху финансовите резултати, но и върху устойчивото развитие на организацията. Необходимо е да се обърне по-сериозно внимание на техниките за остойностяване на т.н. нефинансови ползи от инвестициите в човешки капитал, тъй като те допринасят в голяма степен за просперитета на организацията, но често остават извън икономическите анализи.

Литература

1. Grossman, M. 1999. The human capital model of the demand for health. *NBER Working*

Paper No. 7078. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7078/w7078.pdf

2. Kraaijenbrink, J. 2011. Human capital in the resource-based view. In *The Oxford Handbook of Human Capital* (Chapter 8). Oxford University Press.

3. Peneder, M. 2003. Intangible investment and human resources. In *Change, Transformation and Development* (WIFO Working Papers No. 114). Austrian Institute of Economic Research.

4. Михайлов, И., Янгъозов, П. 2022. *Основи на корпоративните финанси* (3 прераб. и доп. изд.). Бургас: Либра Скорп.

5. Spandana, N., Ganagi, V. S., Benni, R. 2024. A cost-benefit analysis of employee layoffs versus workforce management strategies: Assessing financial impacts and organizational profitability. In *2024 IEEE Conference on Engineering Informatics (ICEI)* (pp. 1–8).

6. Dahou, K., Hacini, I. 2018. Effect of human capital management on firm performance via balanced scorecard. *Management and Economics Review*, 3(1), 1–13.

7. Boudreau, J. W. 1988. Utility analysis for decisions in human resource management. Retrieved from file:///D:/Petko/work/statii/konf_2025/88_21Utility_analysis_for_decisions%20(1).pdf

8. Phillips, J. J. 2003. *Return on investment in training and performance improvement programs* (2nd ed.). London: Routledge.

9. Mdhlalose, D. 2020. An evaluation of the impact of training and development on organisational performance: A case study of the Gauteng provincial department of economic development. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 8(1), 48–74.

10. Becker, G. S. 1993. *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3rd ed.). Chicago: University of Chicago Press.

11. Hatch, N. W., & Dyer, J. H. (2004). Human capital and learning as a source of sustainable

competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 25(12), 1155–1178.

12. Autor, D. H. 2015. Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 3–30.

13. Noe, R. A. 2017. *Employee training and development* (7th ed.). New York, NY: McGraw-Hill Education.

14. Heckman, J. J., Humphries, J. E., Veramendi, G. 2018. The nonmarket benefits of education and ability. *Journal of Human Capital*, 12(2), 282–304.

15. Psacharopoulos, G., Patrinos, H. A. 2018. Returns to investment in education: A decennial review of the global literature. *Education Economics*, 26(5), 445–458.

16. Benzoni, L., Chyruk, O. 2015. The value and risk of human capital. *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper No. 2015-06*.

17. Robinson, D. G., Robinson, J. 1989. Training for impact. *Training & Development Journal*, 43(8).

18. Haley, W. J. 1973. Human capital: the choice between investment and income. *The American Economic Review*, 63(5), 929–944.

19. Wingard, D. 2019. Data-driven automated decision-making in assessing employee performance and productivity: Designing and implementing workforce metrics and analytics. *Psychosociological Issues in Human Resource Management*, 7(2), 13–18.

Asst. Prof., PhD Petko Yangyozov
University “Prof. Dr. Asen Zlatarov”- Burgas
Department of Marketing
e-mail: petkoiangiozov@abv.bg



ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО И ДИНАМИКАТА НА УПРАВЛЕНСКИТЕ РЕШЕНИЯ ВЪВ ФИ- НАНСОВИЯ АНАЛИЗ

Надежда Копринкова-Нончева

AN EMPIRICAL ANALYSIS OF THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE QUALITY AND DYNAMICS OF MANAGERIAL DECISION – MAKING IN FINANCIAL ANALYSIS

Nadezhda Koprinkova-Noncheva

ABSTRACT: *The present study explores the impact of artificial intelligence (AI) on the quality and dynamics of managerial decision-making based on financial analysis in Bulgarian companies. Using a structured quantitative methodology and data collected from 70 organizations across various sectors, the research confirms that AI technologies significantly enhance both the quality and speed of financial decision-making processes. The results empirically validate three core hypotheses, emphasizing AI's transformative role in improving managerial performance, while also identifying the most critical barriers to its adoption—namely, high implementation costs and lack of qualified personnel.*

The study contributes to the theoretical understanding of AI as a strategic asset rather than a purely operational tool and highlights its potential to reshape the financial and organizational landscape. From a practical standpoint, it provides specific recommendations for corporate leaders, emphasizing the importance of organizational readiness, cross-functional collaboration, and strategic investments in digital capabilities.

The findings offer new insights into the digital maturity of Bulgarian enterprises and provide a basis for future research focused on AI adoption levels and challenges in small and medium-sized enterprises (SMEs), with particular attention to local economic conditions

Key words: artificial intelligence, financial analysis, managerial decision-making, digital transformation, Bulgaria, SMEs.

Въведение

В контекста на ускорената дигитализация и непрекъснато усложняващата се глобална икономическа среда, съвременните организации са изправени пред необходимостта от прилагане на по-гъвкави, точни и навременни управленски решения. При тези условия финансовият анализ заема централно място в процеса на стратегическо и оперативно управление, като осигурява необходимата основа за оценка на състоянието, прогнозиране на тенденции и минимизиране на различните рискове, включително и финансов. В последното десетилетие, обаче, традиционните подходи в аналитичния процес се оказват все по-недостатъчни за справяне с нарастващия обем, сложност и динамика на данните. Именно тук се откроява ролята на изкуствения интелект (AI), като трансформиращ фактор, който променя начина, по който се генерират, обработват и

използват финансовите данни при вземането на управленски решения.

AI предоставя възможности за автоматизиране на рутинни аналитични задачи, откриване на скрити зависимости, изграждане на предиктивни модели и изготвяне на препоръки, базирани на обективна и динамична информация. Чрез интеграцията на AI технологии във финансовите функции, компаниите могат да повишат точността на своите прогнози, да реагират по-бързо на промени в средата и да намалят зависимостта от човешкия фактор при вземането на ключови решения. Въпреки това, практическото прилагане на AI във финансовите анализи не е лишено от предизвикателства – организационни, технологични, културни и ресурсни. Наличието на обективни емпирични данни, които отразяват реалните ползи и бариери при внедряването на AI в управленската практика, е от съществено значение, както за теоретичния напредък в

тази област, така и за информираното вземане на решения на ниво политика и практика.

Настоящата статия има за цел да изследва въздействието на AI-базирани финансови анализи върху качеството и скоростта на управленските решения в българския бизнес контекст. Използвайки данни от анкетно проучване, проведено сред 70 компании от различни сектори и с разнообразен профил по отношение на размер, опит и териториален обхват, изследването проследява, както степента на възприемане на AI технологии, така и възприеманите ефекти върху управленската ефективност. Анализират се, не само положителните аспекти от прилагането на AI (подобряване на точността на прогнозите, оптимизиране на времето за вземане на решения), но и ключовите предизвикателства, които организациите срещат по пътя към дигиталната трансформация – включително липса на квалифициран персонал, високи начални разходи за дигитализация и технологични ограничения.

Събраните емпирични данни допринасят за по-задълбоченото разбиране на ролята на AI във финансовото управление, като предоставят конкретни насоки за ефективното интегриране на тези технологии в реалната бизнес среда. На тази основа се очертават перспективи за бъдещи изследвания, свързани с организационната готовност за иновации, промяната в управленската култура и въздействието на дигитализацията върху вземането на решения в различни индустрии.

Цел и методика на изследването

Основната цел на настоящото изследване е да се оцени въздействието на AI върху качеството и динамиката на управленските решения, вземани на база провеждането на финансови анализи с различна цел в български компании. Интерес представлява и установяването в каква степен внедряването на AI технологии подпомага подобряването на точността на прогнозите, оптимизирането на времето за вземане на решения и повишаването на конкурентоспособността. В хода на научния труд се анализират ползите, ограниченията и предизвикателствата, пред които са изправени организациите в процеса на дигитална трансформация на финансовата функция.

Фокусът е поставен върху реални бизнес практики, като чрез събраните данни се търси отговор на следните изследователски въпроси:

1. До каква степен компаниите използват AI инструменти в процесите на финансовия анализ?

2. Какво е въздействието на AI върху качеството и времето за вземане на управленски решения?

3. Кои са основните цели и очаквани резултати от прилагането на AI във финансовите функции?

4. Какви бариери и предизвикателства съпътстват процеса на внедряване?

5. Какви препоръки формулират самите компании за други организации, които в бъдеще предстои да интегрират подобни решения?

В съответствие с поставените цели и въпроси, изследването формулира следните хипотези, които подлежат на емпирична проверка:

1. **H1:** Компаниите, които използват AI във финансовите си анализи, отчитат значително по-високо качество на управленските решения в сравнение с тези, които не използват такива технологии.

2. **H2:** Интегрирането на AI във финансово-аналитичния процес води до съществено ускоряване на процеса на вземане на управленски решения.

3. **H3:** Основните бариери пред ефективното внедряване на AI в сферата на финансовите анализи са свързани с ресурсни ограничения и недостиг на квалифициран персонал.

Тези хипотези са логическо следствие от актуалния научен дискурс в областта и ще бъдат изследвани чрез количествени методи на база емпирични данни от анкетно проучване сред български бизнес организации от различни сектори.

Изследването е реализирано чрез количествен метод – онлайн анкетно проучване, проведено през 2024 г. сред представители на български компании от различни сектори и с различен мащаб на дейността. Основната цел на анкетата е да се събере емпирична информация, относно степента на използване на AI технологии във финансовия анализ, конкретните инструменти и платформи, въздействието им върху управленските процеси, както и съществуващите пречки пред внедряването. Статистическите методи, използвани за обработка и анализ на данните, включват:

- Дескриптивна статистика – за описване на основните характеристики на извадката и разпределението на отговорите;

- Кръстосани таблици (Cross-tabulation) – за анализ на връзки между

категориални променливи (например използване на AI и възприемано качество на решенията);

- Тест χ^2 (Test for Independence) – за проверка на статистическата значимост на асоциации между използването на AI и качеството и скоростта на управленските решения;

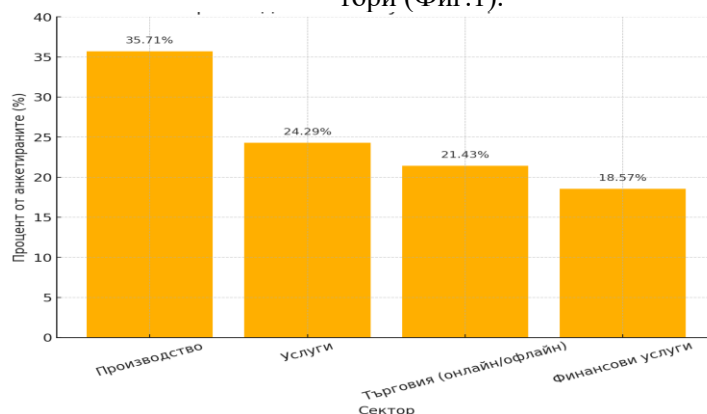
- Корелационен анализ (Spearman's rho) – за изследване на връзката между

честотата на използване на AI и възприеманата скорост на вземане на решения;

- Графично представяне - за визуализация на разпределението на ключовите показатели и зависимости.

Обща характеристика на извадката:

Броят на участниците в извадката е 70 български МСП, разпределени в следните сектори (Фиг.1).



Фиг.1. Сектори на дейност

На фигура 2 са представени събраните данни по отношение на размера на анкетираните компании и местоположението, на което развиват дейност. Впечатление прави, че най-голям дял заемат компаниите с численост на

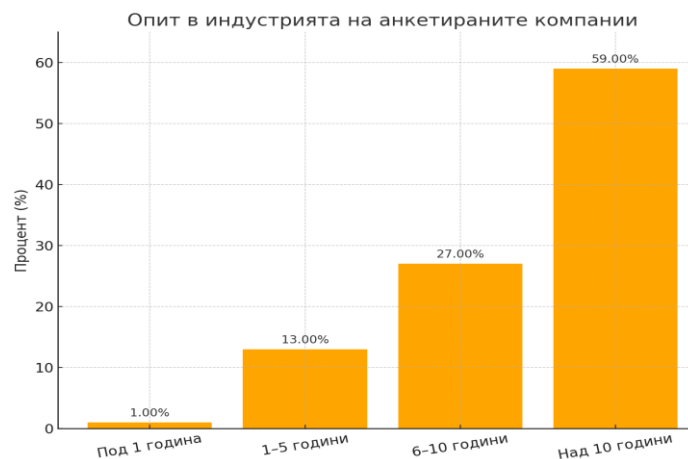
персонала под 50 служители (44.29%). Равен е дела на МСП, които оперират в столицата – град София и компаниите с международен обхват на дейността (30%).



Фиг. 2. Размер на компаниите по брой служители и местоположение на дейността

Що се отнася до опита в индустрията, най-голямата част от представителите в извадката е отреден за МСП с над 10-годишен опит –

59%, следвани от компаниите с опит между 6 и 10 години – 27% (Фиг.3).



Фиг. 3. Опит в индустрията

Анкетната форма включва пет основни секции: Общ профил на организацията; Степен и начин на използване на AI във финансовите анализи; Влияние върху управленските решения; Предизвикателства при внедряването на AI; Перспективи и препоръки за бъдещето развитие.

Получените резултати са обработени с помощта на математико-статистическия пакет SPSS 19 и онагледени графично чрез продуктите на Microsoft Office.

Обект на изследването са управленските процеси, свързани с вземането на решения на база финансов анализ в съвременните бизнес организации, с особен акцент върху начина, по който тези процеси се трансформират чрез използването на технологии, базирани на AI.

По-конкретно, изследването се фокусира върху онези аспекти на управленската дейност, при които финансовата информация и анализите, генерирани от AI системи, играят пряка роля във формирането на стратегически или оперативни управленски решения. Обърнато е внимание, както на качеството на вземаните решения (точност, обоснованост, прогнозна стойност), така и на динамиката на процеса (време за реакция, автоматизация, навременност), като и двете се разглеждат в контекста на внедряване на дигитални технологии в корпоративното управление.

Все по-често управленските решения в организациите се влияят от оценката на индикаторите, отразяващи устойчивото развитие на компаниите (Koprinkova-Noncheva, Dimitrov, 2022). Темата за иновациите в МСП в ерата на дигиталната икономика е особено релевантна във връзка с опростяването на търговските процеси, а с повишаващата се пенетрация на интернет, електронната търговия и дигиталния маркетинг в традиционните вериги за

доставки, се наблюдава нарастващ интерес сред предприятията за използване на по-съвременни бизнес модели, основани на съвременните, непрестанно развиващи се технологии (Koprinkova-Noncheva, Dimitrov, 2021, Dimitrov, Koprinkova-Noncheva, 2020). В българския контекст технологичният прогрес започва да се проявява най-ярко по отношение на важното място на блокчейн технологиите във всеки сектор на икономиката. България е класифицирана, като финтех столица на Балканите, което осигурява сравнително предимство на компаниите (Dimitrov, Gigov, 2022).

При вземането на решения, относно въвеждането на нови технологии, особено такива с висок иновационен потенциал, е необходимо задълбочено разбиране на техните стратегически въздействия върху дейността на организацията (Gigov, Dimitrov, 2022).

В контекста на тези тенденции, AI се утвърждава, като ключов фактор за трансформация на финансовите анализи и управленската практика през последното десетилетие. Нарастващият обем от научни изследвания в областта свидетелства за мултидисциплинарния характер на AI и неговата приложимост в различни икономически и управленски контекст, а именно:

- Моделиране на икономическо-финансови системи – използване на алгоритми за симулиране на взаимодействия в сложни пазарни структури;
- Финансов пазарен анализ и прогнозиране – прилагане на машинно обучение и невронни мрежи за предсказване на динамиката на пазарни индикатори;
- Интелигентни инвестиционни решения и оптимизация – изграждане на системи за автоматизирана търговия и оптимизация на портфейли;

- Управление на кредитния процес и управление на различните видове рискове - анализ на кредитоспособността, оценка на риска и автоматизирано вземане на решения в банковия и застрахователния сектор;

- Маркетинг и клиентски анализ – прилагане на AI за поведенчески анализ, персонализирани препоръки и автоматизирано обслужване.

Според редица автори тези приложения не само подпомагат оперативната ефективност, но и позволяват стратегическо предвиждане, основано на големи и разнообразни масиви от данни (Green , Pearson, 1995, Ponsich et al.2013, Albashrawi, 2016, Cao, 2018, Hilpisch. 2020).

Библиографският преглед показва съответствието между конкретни бизнес проблеми и използвани AI методи, като особено често се срещат невронни мрежи, дърво на решенията (decision trees), машини на опорни вектори (support vector machines) и задълбочено учене (deep learning) архитектури.

В теоретичната литература съществуват разнообразни подходи за класификация на методите и сферите на приложение на AI във финансовата сфера. Част от авторите се обединяват около схващането за функционалната роля на AI в анализа на пазарните механизми и вземането на решения (например, прогнозиране, оптимизация, оценка на риска), докато други подреждат приложенията, според използваните алгоритми или типовете данни (структурирани или неструктурирани). В този контекст, в настоящото изследване се възприема обобщена рамка, базирана на типологично разграничение между аналитични направления, финансови области на приложение, типични аналитични предизвикателства и съответните AI методологии.

Таблица 1 представя систематизирана класификация на основните направления и методи за прилагане на AI във финансовата сфера. Структурата е адаптирана на основата на концептуалната рамка, предложена в обзорното изследване “Finance: A Review”, публикувано от Технологичния университет в Сидни (Longbing Cao, 2018), и е модифицирана с оглед на целите и фокуса на настоящото проучване. Адаптацията акцентира върху интеграцията на AI в процесите на финансов анализ и управленско вземане на решения в организационен контекст, като предоставя теоретична основа за емпиричния анализ.

От представените данни е видно, че прилагането на AI във финансите не се ограничава до класическите функции, като прогнозиране и оценка на риска, а обхваща и стратегически компоненти, като автоматизирано инвестиране, интелигентно управление на клиентски бази данни и анализ на идентифицирани аномалии в данните. Това многообразие от приложения подчертава трансформиращата роля на AI не само, като инструмент за ефективност, но и като фактор за организационна адаптация към условията на цифрова икономика (Табл.1).

Традиционните аналитични методи често се оказват недостатъчни при работа с големи и комплексни масиви от информация. За разлика от тях, AI предлага възможности за разпознаване на скрити зависимости, модели и тенденции, което подпомага преминаването от интуитивно към доказателствено базирано управление. Освен това, чрез автоматизация на рутинни аналитични и административни задачи, AI освобождава ресурси за стратегическо планиране и креативност, което е особено ценно в контекста на бързо променяща се пазарна среда.

Адаптацията на съвременните мениджъри към реалност, в която AI е неизменна част от бизнес процесите, изисква развитие на нови компетентности – от разбиране на функционалността на интелигентните системи до интегрирането им в стратегическото управление. От тази перспектива, изследването на въздействието на AI върху управленските решения придобива критично значение за повишаване на ефективността и устойчивостта на организациите при условия на несигурност и динамични промени.

В подкрепа на представените различни направления на AI във финансовата сфера, редица автори акцентират в своите изследвания и върху многопластовите аспекти на интеграцията на AI в управленските и финансови процеси (Grinchak , Gorobetsy 2024, Gudzy, Gaditsykiy, Chernyavskyiy, 2024, Krivov, 2022, Shevchuk, 2024, Sklyaruk, Vovk,2024). По-специализиран фокус върху моделирането на процесите на вземане на решения с участието на AI се открива в трудовете на Basyurkina и Lizogub, които дефинират основите на интеграция на AI в иновационните управленски модели. Verbivska подчертава ролята на AI в адаптацията на предприятията към пазарни промени в условия на висока конкуренция.

Таблица 1. Основни направления на изкуствения интелект във финансовата сфера

Направление за прилагане на изкуствен интелект	Финансова област на приложение	Типични аналитични проблеми и предизвикателства	Доминиращи AI методологии и подходи
Моделиране на икономико-финансови механизми	Разбиране на финансовите системи	Моделиране на пазарна екосистема, цени, хипотези, отношения, взаимодействия, търговия, маркетинг механизми, процеси и ефекти и др.	Математическо моделиране, статистическо моделиране, количествен анализ, теория на игрите, теории на сложни системи, симулации, машинно обучение и др.
Изкуствени финансови пазари	Изкуствени финансови пазари	Симулации и тестове на пазарни механизми, модели, политики, нови продукти и услуги, правила за търговия, регулации, отношения и взаимодействия на заинтересовани страни и др.	Компютърна симулация, моделиране с агенти, теория на игрите, теории на сложни системи, взаимодействие човек-машина, оптимизационни методи, обучение чрез примери от практиката и др.
Анализ и прогнозиране на финансови пазари	Пазарни сложности и динамика	Моделиране на характеристики на финансовите системи; макро и микро индикатори и променливи; взаимодействия, разпространение на информация; влияние и ефекти и др.	Количествено и качествено моделиране, теории на сложни системи, информационна теория, теории на мрежи, анализ на данни, машинно обучение и др.
Анализ на финансови времеви редове	Финансов анализ на времеви редове	Моделиране и прогнозиране на пазарните движения, трендове, динамика на волатилност, изключения, събития и др.	Анализ на времеви редове, анализ на последователности, извличане на шаблони, динамични процеси и програмиране, машинно обучение, задълбочени модели и др.
Дизайн и търговска оптимизация	Търговски дизайн и оптимизация	Идентифициране и оптимизация на стратегии, сигнали и движения за ценообразуване, търговия, портфейл и управление на риск и др.	Количествен анализ, извличане на данни, машинно обучение, поведенчески анализ, анализ на риска, оптимизационни методи и др.
Финансови взаимоотношения и взаимодействия	Финансови взаимоотношения и взаимодействия	Характеризиране и анализ на разнородни, йерархични и многомерни отношения и взаимодействия във финансови променливи и участници и др.	Математическо моделиране, статистическо моделиране, обучение на връзки, обучение на взаимодействия, теории на мрежи, графични теории и др.
Анализ на пазарни аномалии	Анализ на пазарни аномалии	Разпознаване и прогнозиране на аномални движения, трендове, поведения, събития вътре/извън пазарите и на участници и др.	Откриване на отклонения, откриване на новост/изключения/промени, поведенчески анализ, извличане на шаблони, моделиране на събития, вероятностно моделиране, клъстериране и класификация и др.
Икономика и финанси, базирани на AI агенти	Моделиране, базирано на AI агенти	Моделиране и симулации на пазари, търсене и предлагане, поведения и взаимоотношения на участници, механизми, политики, стратегии, възникване и ефекти и др.	Мултиагентни системи, теории на симулация, взаимодействие човек-компютър, моделиране на потребители, моделиране на поведение, визуализация и др.
Икономика, базирана на AI агенти	Икономика, базирана на AI агенти	Симулации на макро/микроикономически хипотези, политики, протоколи, механизми и техните ефекти в мултиагентни системи и др.	Мултиагентни системи, компютърна икономика и финанси, компютърни експерименти и др.
Интелигентно инвестиране, оптимизация и управление	Автоматизирано и интелигентно инвестиране	Разработка и оптимизация на интелигентни инвестиционни модели, алгоритми, платформи и услуги с прогнозиране на пазара и управление на риска и др.	Представяне на пазара, прогнозиране, оптимизация на портфейли, обучение за ранжиране, обучение с подкрепление, препоръчителни системи, поведенчески анализ, дълбоки модели, теория на игрите, оптимизационни методи и др.
Онлайн и офлайн оптимизация на портфейли	Онлайн и офлайн оптимизация на портфейли	Избор, оптимизация и управление на онлайн или офлайн диверсифицирани форми и продукти от портфейл с прогнозиране на пазара и управление на риска и др.	Представяне на пазара, прогнозиране, обучение за ранжиране, теория на игрите, обучение чрез практика, поведенчески анализ, задълбочени модели, оптимизация на портфейли, оптимизационни методи и др.
Интелигентно управление на кредитния процес и кредитния риск	Управление на кредитния процес	Оценка, прогнозиране и оптимизация на кредитен рейтинг, лимити, размер, график и управление на риска, извличане на тенденции на база практика, дефолт, възстановяване, рефинансиране и управление на риск и измами; Моделиране, прогнозиране и управление на рискови фактори, ефекти и тяхната сериозност, измами, престъпления, събития, свързани със сигурност и пране на пари, свързани с диверсифицирани финансови продукти, механизми, пазари и участници и др.	Профилиране, прогнозиране, предсказване, последователно моделиране, обучение чрез практика, поведенчески анализ, анализ на риска, оптимизация; Анализ на риск, вероятностно моделиране, класификация, клъстериране, полунаблюдавано обучение, моделиране на поведение, моделиране на последователности, анализ на събития, дълбоки невронни модели и обучение с подкрепление и др.
Интелигентен маркетинг	Анализ на маркетинг и кампании	Анализ на маркетинг ефективност, конкурентоспособност на продукт/компания, ефекти от кампании, предимства на конкуренти, пазарен дял, препоръки и оптимизация на стратегии, действия и цели за кампании и др.	Числено моделиране, иконометрия, прогнозиране, предсказване, анализ на събития, поведенчески анализ, анализ на взаимодействия, теория на игрите, обучение с подкрепление, препоръчителни системи, оптимизационни методи и др.
Управление на клиенти	Управление на клиенти	Разбиране и прогнозиране на клиентски нужди, нагласи, удовлетвореност, оплаквания, промяна в обстоятелства, нови изисквания, потенциален отлив, стратегии за задържане и др.	Профилиране, предсказване, моделиране на взаимодействия, поведенчески анализ, анализ на промени, анализ на социални медии, анализ на текст, препоръчителни системи и др.

Изследователският екип под ръководството на Arzyantseva анализира степента на участие на мениджърите във вземането на решения при използване на AI технологии. Принос в областта на публичното управление правят Gonyukova и Surzhik, разглеждайки модели за подобряване на административното вземане на решения чрез интелигентни системи.

Проблемите на прогнозиране и контрол на разходите с помощта на AI в условия на несигурност се разглеждат от Pervozova и

съавтори, докато Shimanovs'ka-Dianich и Lozova акцентират върху ролята на цифровата зрялост и трансформацията на бизнес процесите в икономиката (Grynko, T. et al. 2023, Ahmed, 2023).

В настоящия научен труд, тази типология служи като теоретична основа, която ще бъде използвана за тълкуване на събраните данни и за категоризация на установените практики по отношение на AI във финансовия анализ в българските компании.

Независимо от богатството на литературата, в българския контекст липсват достатъчно емпирични изследвания, които да идентифицират реалното въздействие на AI върху управленските решения, особено във финансовата функция.

Резултати и дискусия

В отговор на идентифицираната емпирична празнина, в настоящата част се представят резултатите от проведеното количествено изследване, целящо да провери формулираните хипотези, относно ефектите от използването на AI в управленските процеси, базирани на финансов анализ. Данните са структурирани и анализирани с оглед на това да се оцени статистически значимото въздействие върху качеството и динамиката на управленските решения в МСП.

Хипотеза (H1) гласи, че компаниите, използващи AI във финансовите си анализи, отчитат по-високо качество на управленските

решения. Данните от анкетата потвърждават това предположение. В Таблица 2 е представена честотата и процентното разпределение на респондентите, отговорили на въпроса, относно ефекта на AI върху качеството на решенията.

От резултатите е видно, че 81.8% от валидно отговорилите компании отчитат положително въздействие на AI върху качеството на управленските решения. Това е значим индикатор, който ни дава основание да твърдим, че внедряването на интелигентни аналитични технологии подобрява обосноваността и точността на управленската преценка.

Използваният χ^2 тест за независимост установява статистически значима зависимост между използването на AI и възприеманото подобрение на качеството на решенията ($\chi^2(2, N=70) = 18.34, p < 0.001$). Данните потвърждават хипотеза H1, от което следва, че интегрирането на AI във финансовите анализи повишава качеството на управленските решения.

Таблица 2. Честотно разпределение: Влияние на AI върху качеството на управленските решения

Категория на отговор	Честота	Процент	Валиден процент	Кумулативен процент
Значително подобрение	21	30.0%	47.7%	47.7%
Умерено подобрение	15	21.4%	34.1%	81.8%
Без забележима промяна	8	11.4%	18.2%	100.0%
Общо (валидни отговори)	44	62.9%	100.0%	
Липсващи отговори (не използват AI)	26	37.1%		
Общо	70	100.0%		

Втората хипотеза (H2) допуска, че използването на AI ускорява процеса на вземане на решения. Таблица 3 представя обработените данни, относно въздействието на AI върху скоростта на управленските реакции. Повече от 70% от валидно отговорилите респонденти посочват, че използването на AI води до

ускоряване на процеса на вземане на решения, което може да бъде разглеждано, като обективно доказателство в подкрепа на H2. Това е особено значимо в условията на съвременната конкурентна среда, в която времето за реакция е критичен фактор за ефективността на управлението.

Таблица 3. Честотно разпределение: Влияние на AI върху времето за вземане на решения

Категория на отговор	Честота	Процент	Валиден процент	Кумулативен процент
Значително ускорява	35	50.0%	63.6%	63.6%
Ускорява в ниска степен	5	7.1%	9.1%	72.7%
Без влияние	3	4.3%	5.5%	78.2%
Забавя процеса	1	1.4%	1.8%	80.0%
Общо (валидни отговори)	44	62.9%	100.0%	
Липсващи отговори (не използват AI)	26	37.1%		
Общо	70	100.0%		

В подкрепа на хипотеза H2 са представени и целите на внедряване на AI, които са ключов показател за организационната стратегия по отношение на цифровата трансформация. От Таблица 4 става ясно, че най-често дефинираните цели са повишаване на конкурентоспособността (18.57%), управление на рискове (15.71%), повишаване на точността на

прогнозите (12.86%) и оптимизация на ресурси (11.43%).

Резултатите от проведения корелационен анализ (Spearman's rho) разкриват значителна положителна връзка между степента на използване на AI и възприеманата скорост на вземане на решения ($\rho = 0.511$, $p < 0.01$).

Таблица 4. Честотно разпределение: Основни цели при използване на AI

Цел	Честота	Процент	Валиден процент	Кумулативен процент
Подобряване на конкурентоспособността	13	18.6%	29.5%	29.5%
Управление на рискове	11	15.7%	25.0%	54.5%
Повишаване на точността на прогнозите	9	12.9%	20.5%	75.0%
Оптимизация на време/ресурси	8	11.4%	18.2%	93.2%
Друго	3	4.3%	6.8%	100.0%
Общо (валидни отговори)	44	62.9%	100.0%	
Липсващи отговори (не използват AI)	26	37.1%		
Общо	70	100.0%		

Можем да твърдим, че основните цели не са ограничени до оперативни ползи, а включват стратегически ефекти, като засилване на пазарните позиции и подобряване на дългосрочните прогнози. Това потвърждава тенденцията за възприемане на AI не само, като

технологичен инструмент, а като носител на организационна трансформация.

Хипотеза H3 се фокусира върху бариерите, които възпрепятстват ефективното внедряване на AI. Данните от Таблица 5 потвърждават, че основните предизвикателства са от ресурсен и кадрови характер.

Таблица 5. Честотно разпределение: Предизвикателства при внедряване на AI

Предизвикателство	Честота	Процент	Валиден процент	Кумулативен процент
Високи разходи за внедряване	17	24.3%	38.6%	38.6%
Липса на квалифициран персонал	12	17.1%	27.3%	65.9%
Технически ограничения	7	10.0%	15.9%	81.8%
Съпротива от страна на персонала	4	5.7%	9.1%	90.9%
Липса на регулации	4	5.7%	9.1%	100.0%
Общо (валидни отговори)	44	62.9%	100.0%	
Липсващи отговори (не използват AI)	26	37.1%		
Общо	70	100.0%		

Видно е, че въпреки доказаните ползи от AI, съществуват системни ограничения, които изискват прецизно адресиране от страна на мениджърските екипи и институционалната среда. Високите разходи и липсата на квалифицирани кадри могат да блокират дигиталната еволюция на редица организации, особено в сектора на МСП.

Заклучение

Резултатите от проведеното емпирично изследване предоставят основа за изводи,

относно значимостта и реалното въздействие на AI-базираните финансови анализи върху процесите на управленско вземане на решения в българските компании. Доказани са трите основни изследователски хипотези, като анализът подчерта съществени положителни ефекти в две основни посоки: повишаване на качеството на управленските решения и съкращаване на времето за тяхното вземане. Това свидетелства за способността на AI да трансформира не само финансовия анализ, но и цялостната управленска култура в организациите.

Подчертава се двойният характер на AI във финансовото управление – едновременно, като възможност и като предизвикателство. Качеството и скоростта на управленските решения се подобряват значително чрез внедряване на AI технологии. В същото време необходимостта от инвестиране на значителни ресурси и наличието на структурни бариери възпрепятстват по-масовото навлизане на тези технологии, особено при организациите с ограничен капацитет. За устойчиво прилагане на AI в управленската практика е необходимо стратегическо планиране, организационна готовност и институционална подкрепа.

Същевременно, изследването откри важни предизвикателства, които продължават да ограничават пълния потенциал на технологиите – най-вече високите разходи за внедряване и недостигът на квалифициран персонал. Тези бариери са трудно преодолими за МСП и поставят въпроса за необходимостта от по-активна подкрепа чрез политики за дигитализация, стимули за технологични инвестиции и развитие на човешкия капитал.

В теоретичен план, настоящото изследване потвърждава, че AI може да бъде разглеждан не само, като оперативен инструмент, но и като стратегически актив за организационно развитие. То допринася за научната литература чрез предоставяне на емпирично валидирани данни за българския контекст – регион, който остава недостатъчно изследван в международната академична среда.

От практическа гледна точка, резултатите очертават конкретни насоки за ръководителите в организациите: необходимост от интегрирано мислене между технологичните и финансовите звена, системен подход към промяната и дългосрочна визия за изграждане на дигитално зрели структури.

В заключение, въздействието на AI върху управленските решения не може да бъде пренебрегнато – то вече е осезаемо и трансформиращо. Преодоляването на съществуващите бариери и последователното внедряване на AI в управленската практика са необходими предпоставки за постигане на устойчива конкурентоспособност в условията на дигитална икономика.

Литература

1. Ahmed, S. 2023. *The Role of Artificial Intelligence in Management Decision-Making: A*

Critical Appraisal. The Journal of Research Review. Vol.1. Issue 2. pp.77–85.

2. Albashrawi, M. 2016. *Detecting Financial Fraud Using Data Mining Techniques: A Decade Review from 2004 to 2015*. Journal of Data Science 14, pp. 553–570.

3. Arzyantseva D., Zakharkevich N., Izhevskiy P., Krushinskaya A. 2024. *Vikorishtannya shchuchnogo intelektu v protsesi ukhvalennya upravlin'skikh rishen' na pidpriemstvi*. Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnologii, No6(34).

4. Basyurkina, N., Lizogub, A. 2024. *Model' priynyattya innovatsiyno-investitsiynikh rishen' shchodo rozvitku suchasnikh pidpriemstv*. Uspikhi i dosyagnennya u nautsi, No4(4).

5. Cao, L. 2018. *AI in Finance: A Review*. ACM Comput. Surv. 9, 4, Article 39.

6. Dimitrov, I., Gigov, R. 2022. *Increasing the Supply Chain Competitiveness of Bulgarian Companies by Applying Blockchain Technology*. V International Conference on High Technology for Sustainable Development (HiTech), Sofia, Bulgaria, pp. 1–4.

7. Dimitrov, I., Koprinkova-Noncheva, N. 2020. *E-commerce, as a Modulating Possibility for Application of the Drop-shipping Model*. III International Conference on High Technology for Sustainable Development (HiTech), pp. 1–3.

8. Gigov, R., Dimitrov, I. 2022. *Razrabotvane na SWOT analiz, prilozhim pri identifikatsiране na vuzmozhnostite za satrudnichestvo v oblastta na verigite za dostavka na balgarskite predpriyatiya chrez blokchein*. Management and Education, Vol.18, Issue 1, p.64.

9. Gonyukova, L. V., Surzhik, M. V. 2022. *Modeli ta metodi priynyattya publichno-upravlin'skikh rishen'*. Public Administration and Regional Development, No18, pp. 1266–1280.

10. Green, H., Pearson, M. 1995. *Artificial Intelligence in Financial Markets*. In ICNN'95, pp. 839–844.

11. Grinchak, A., Gorobetsy, O. 2024. *Vpliv tsifrovizatsii na protses priynyattya upravlin'skikh risheniy u mizhnarodnomu biznesi*. Statistika Ukraini, No2.

12. Grynko, T. et al. 2023. *Evolution of Business Activity: Changes and Trends*. Actual Problems of Economics, Vol.1, No269, pp. 40–48.

13. Gudzy, E., Gaditskiy, G., Chernyavskiy, Yu. 2024. *Strategichni stsenarii rozvitku tsifrovoi transformatsii upravlinnya*

pidpriemstv v novih ekonomichnih realiyah. Ekonomika. Menedzhment. Biznes, No2(45).

14. Hilpisch, Y. 2020. *Artificial Intelligence in Finance.* O'Reilly.

15. Koprinkova-Noncheva, N., Dimitrov, I. 2021. *Increasing the Innovative and Technological Representation of Bulgarian Small and Medium Sized Enterprises Through the Application of Key Characteristics with the Drop-Shipping Model.* IV International Conference on High Technology for Sustainable Development (HiTech), Sofia, Bulgaria, pp. 01–04.

16. Koprinkova-Noncheva, N., Dimitrov, I. 2022. *Increasing the Investment Attractiveness of SMEs by Applying the Drop-Shipping Supply Chain Model in Context of Environmental, Social and Corporate Governance.* V International Conference on High Technology for Sustainable Development (HiTech), Sofia, Bulgaria, pp. 1–5.

17. Krivov, I. 2022. *Determinanti zabezpechennya yefektivnosti upravlins'kikh innovatsiy v biznesi.* Naukovi trendi postindustrial'nogo suspil'stva: Materiali konferentsiy MTSND, Dnipro, Ukraïna.

18. Perevozova, I. V., Dalyak, N. A., Lozins'ka, L. D., Kulik, T. P., Nemish, Yu. V. 2023. *Rozrobka strategii upravlinnya marketingovimi vitratami pidpriemstva ta osoblivosti ikh kontrolyu v umovakh neviznachenosti.* Akademichni viziï, Vip.16.

19. Ponsich, A., Jaimes, A., Coello, C. 2013. *A Survey on Multiobjective Evolutionary*

Algorithms for the Solution of the Portfolio Optimization Problem and Other Finance and Economics Applications. IEEE Transactions on Evolutionary Computation, 17(3), pp. 321–344.

20. Shevchuk, A. 2024. *Strategichni al'ternativi v sistemi upravlinnya biznes protsesami: shtuchniy intelekt ta uryadova strategiya 2027.* Naukovi perspektivi, No5(47).

21. Shimanovs'ka-Dianich, L. M., Lozova, O. V. 2024. *Vpliv tsifrovoi zrilosti na transformatsiyu biznes-protsesiv pidpriemstv v umovakh zmin yekonomiki Ukraïni.* ECONOMICS: Time Realities, No2(72).

22. Sklyaruk, I., Vovk, N. 2024. *Upravlins'kiy oblik biznes-protsesiv v umovakh didzhitalizatsii.* YEkonomika ta suspil'stvo, No59.

23. Verbivs'ka, V. 2023. *Zastosuvannya instrumentiv shtuchnogo intelektu pri upravlinni konkurentospromozhnistyu pidpriemstva.* Problemi Suchasnikh Transformatsiy. Seriya: YEkonomika ta Upravlinnya, No10.

д-р Надежда Копринкова - Нончева
Бургаски Държавен Университет „Проф. д-р
Асен Златаров“

e-mail: nadia.noncheva@gmail.com



АВТОМАТИЗИРАНА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ И ВЪТРЕШНА КОМУНИКАЦИЯ В МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: СИНТЕТИЧЕН АНАЛИЗ НА СИНЕРГИЯТА МЕЖДУ ТЕХНОЛОГИИ И УПРАВЛЕНИЕ

Надежда Копринкова-Нончева

AUTOMATED FINANCIAL REPORTING AND INTERNAL COMMUNICATION IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: A SYNTHETIC ANALYSIS OF THE SYNERGY BETWEEN TECHNOLOGY AND MANAGEMENT

Nadezhda Koprinkova-Noncheva

ABSTRACT: The integration of Automated Financial Reporting (AFR) systems into the operational structures of small and medium-sized enterprises (SMEs) presents significant opportunities for enhancing internal organizational communication. This study provides a synthetic analysis of the synergy between financial technologies and managerial processes within Bulgarian SMEs. A structured survey was conducted among 80 enterprises, stratified according to the degree of AFR implementation. Key communication indicators—transparency, timeliness, and trust—were measured using 5-point Likert scales. The results reveal statistically significant correlations between the level of automation and the quality of internal communication. Cronbach's alpha coefficients ($\alpha = 0.84\text{--}0.87$) and Pearson's correlation analysis confirmed the instrument's reliability and construct validity. Furthermore, a χ^2 test demonstrated a significant association between AFR implementation and higher levels of managerial trust in financial data ($\chi^2(2, N = 80) = 19.22, p < 0.001$). These findings support the hypothesis that AFR enhances not only financial precision, but also strengthens intra-organizational information flow and cross-functional collaboration. The paper concludes with strategic recommendations for improving technological readiness and leveraging AFR to optimize communication efficiency and decision-making quality in SMEs.

Key words: automated financial reporting, internal communication, SMEs, transparency, timeliness, trust, reliability, χ^2 test, correlation analysis.

Въведение

С ускореното навлизане на дигиталните технологии в бизнес средата, автоматизираната финансова отчетност (AFR) заема все по-централно място в трансформацията на управленските и финансовите процеси. Малките и средните предприятия (МСП), въпреки че често се сблъскват с ресурсни ограничения, проявяват все по-голяма активност в интегрирането на съвременни софтуерни решения с цел повишаване на своята ефективност, прецизност и адаптивност. Наред с това, висококачествената вътрешна комуникация остава критичен фактор за устойчиво организационно управление, особено при вземането на стратегически и оперативни решения.

Международни изследвания в областта (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2023; World Bank, 2022) сочат, че внедряването на автоматизирани финансово-

счетоводни и аналитични системи води не само до подобряване на финансовия контрол, но и до засилване на координацията между отделите и повишаване на доверието в предоставяната информация. В контекста на България, въпреки, че темповете на дигитализация при МСП изостават, спрямо по-развитите икономики в Европейския съюз, се отчита устойчива тенденция към внедряване на AFR системи, особено след 2020 г., под влияние на пандемичните и икономически предизвикателства (Асоциация за информационните технологии, България, 2023).

Литературен преглед

Темата за AFR и нейното въздействие върху вътрешната комуникация в организациите привлича засилен научен интерес в последното десетилетие.

Нарастващата дигитализация на отчетните процеси трансформира не само техническите

финансово-счетоводни аспекти, но и цялостната управленска логика и координация между отделите.

Hilpisch (2020) подчертава, че автоматизацията във финансовата отчетност не следва да се разглежда, като просто технологично нововъведение, а като стратегически инструмент, който може да променя бизнес моделите. Според Cao (2018), интеграцията на автоматизирани технологии, включително изкуствен интелект, поставя основата за по-информирано и своевременно управленско вземане на решения.

Международни доклади също подкрепят тези твърдения. Според анализите на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (Organisation for Economic Co-operation and Development OECD (2023) и World Bank (2022), автоматизираните решения за отчетност в МСП водят до редуциране на административната тежест, по-добра координация на звената и засилено доверие от страна на заинтересованите страни. Ahmed (2023) допълва, че автоматизацията съдейства за намаляване на слабостите във вътрешния контрол и подобрява надеждността на управленската информация.

Тези изводи намират емпирично потвърждение и в анализа на Ashraf (2022), според когото автоматизацията на отчетните процеси намалява рисковете от човешка грешка и подобрява вътрешния контрол, особено в ситуации на недостатъчно обучение или налични конфликти на интереси. Авторът излага твърдението, че именно хората, а не системите, са основен източник на слабости в контролната среда – поради несъответствие с процедурите, умишлени нарушения или липса на компетентност. В този смисъл, автоматизацията предлага потенциал за структурна дисциплина и съответствие с политиките на организацията (Ashraf, 2022).

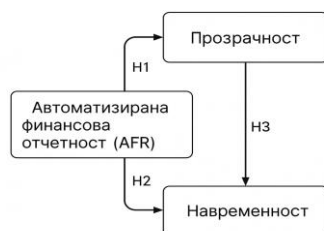
Практическият фокус върху автоматизацията във финансовата отчетност е отразен и в редица доклади, изготвени за различни сектори. Deloitte (2018a) посочва, че счетоводството е „зряло за автоматизация“, а според Pricewaterhouse Coopers (2021) автоматизираната отчетност е „бъдещето на професията“. Американският институт за дипломирани експерт-счетоводители подчертава нейната особена значимост за професионалистите във

финансовата сфера (American Institute of Certified Public Accountants AICPA, 2020). От своя страна, регулаторни органи, като Съвета за надзор на счетоводството на публичните компании (Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB 2020, 2021) поставят въпроса за адаптиране на стандартите, спрямо въздействието на автоматизацията върху отчетността и одита на компаниите.

В български контекст, академичните изследвания по темата са по-ограничени, но все по-значими. Koprinkova-Noncheva и Dimitrov (2021) анализират възможностите за повишаване на технологичната зрялост на МСП чрез дигитални модели, като дропшипинг, а в свое по-късно изследване (2022) подчертават и ролята на ESG принципите и автоматизацията, като ключови фактори за повишаване на инвестиционната привлекателност. Gigov и Dimitrov (2022) допълват тази линия чрез предлагането на SWOT модел за внедряване на дигитални технологии във веригите за доставка. Освен това, Koprinkova-Noncheva и Dimitrov (2020) детайлно разглеждат комуникационните предизвикателства в електронната търговия – тема, която има пряко отношение към вътрешната координация в дигитализиращите се организации.

В този контекст, настоящото изследване цели да надгради съществуващата научна рамка, като приложи синтетичен аналитичен подход за оценка на връзките между автоматизираната отчетност и вътрешната комуникация в МСП. Чрез емпирично валидиране на хипотези и използване на статистически анализи се прави опит да се запълни празнината в изследванията по темата на регионално ниво.

След анализа на съществуващата литература, бе разработен концептуален модел (фиг.1), който представя логическите зависимости между степента на автоматизация на AFR системите и три измерения на вътрешната комуникация: прозрачност, навременност и доверие. Моделът обобщава трите изследователски хипотези, представени по-долу в изложението в секция цел и методика на изследването, като представя автоматизацията, като независима променлива и трите индикатора, като зависими променливи, които взаимно придават по-голяма тежест помежду си.



Фиг. 1. Концептуален модел на взаимодействие между AFR и вътрешната комуникация в МСП

Цел и методика на изследването

Целта на настоящото изследване е да се оцени въздействието на AFR върху вътрешно-организационната комуникация в българските МСП и да се анализира синергията между технологиите и управленските процеси.

Поставени са следните изследователски задачи:

1. Да се идентифицира степента на внедряване на AFR в българските МСП;
2. Да се изследва влиянието на AFR върху ключови аспекти на вътрешната комуникация – прозрачност, навременност и доверие;
3. Да се формулират и проверят хипотези, относно връзките между автоматизацията и комуникационната ефективност;
4. Да се направи проверка на валидността и надеждността на използваните скали и да се приложи корелационен и χ^2 анализ за установяване на значими зависимости;
5. Да се изведат препоръки за оптимално интегриране на AFR в управленските практики на МСП.

Използван е количествен подход чрез структурирана анкета с 5-степенна ликертова скала. Анкетирани са 80 МСП от различни сектори. Извадката е стратифицирана, според нивото на AFR, а именно:

- Ниско (28%);
- Средно (36%);
- Високо (36%).

Изборът на анкетен инструмент е продиктуван от необходимостта за стандартизирано измерване и статистическо валидиране на хипотезите. Скалите са адаптирани след пилотно изследване с 10 предприятия. Достоверността е осигурена чрез прилагане на Кронбах α и проверка на конструктивната валидност чрез корелационен анализ.

Обект на изследването са МСП в България, които използват или се намират в процес на интегриране на автоматизирани системи за финансова отчетност. Изследването се

фокусира върху организационното поведение и управленските процеси в рамките на тези предприятия, свързани с цифровизацията на финансовата функция.

Предмет на изследването е взаимовръзката между степента на автоматизация на финансовата отчетност и ефективността на вътрешната комуникация в организационен контекст. По-конкретно, предметът включва влиянието на автоматизираните технологии върху прозрачността, навременността и доверието в обмена на управленска информация между различни нива и отдели в МСП.

В съответствие с поставените изследователски цели, бяха формулирани три изследователски хипотези, чрез които се търси емпирично потвърждение на взаимовръзките между степента на автоматизация на финансовата отчетност и основни аспекти на вътрешната комуникация в МСП, както следва:

- **H₀:** Няма статистически значима връзка между нивото на автоматизация на финансовата отчетност и степента на прозрачност във вътрешната комуникация.
- **H₁:** По-високото ниво на AFR корелира положително със степента на прозрачност във вътрешната комуникация.
- **H₂:** AFR допринася за по-висока скорост и навременност в обмена на управленска информация.
- **H₃:** Внедряването на AFR системи повишава доверието към финансовата информация сред мениджърите и служителите.

Тези хипотези са проверени чрез прилагане на дескриптивна статистика, χ^2 тест на Пирсън и корелационен анализ, за да се установят статистически значими зависимости между анализиранияте променливи.

За събиране на необходимата информация са използвани разнообразни методи:

- Социологически метод- анкетно проучване. Анкетирани са 80 МСП на територията на цялата страна, представители на различни сфери на дейност, като не е извършвана

предварителна селекция на секторите. Използвана е 5-степенна Ликерт скала за оценка на три комуникационни индикатора, а именно: прозрачност, навременност, доверие. Компаниите отговарят на европейските критерии за МСП и са подбрани на случаен принцип.

- Статистически методи- използвани са широк кръг описателни и аналитични статистически методи (коефициент на Кронбах α , корелационен анализ, тест χ^2 на Pearson).

Резултати и дискусия

С цел емпирично валидиране на връзките между AFR и вътрешната комуникация в МСП, настоящото изследване анализира

събраните количествени данни чрез комбинация от дескриптивна статистика, корелационен анализ и χ^2 тест на Пирсън. Респондентите са класифицирани в три групи, според степента на внедряване на AFR: ниска (група А), средна (група В) и висока (група С) автоматизация.

Преди обработването на данните бе извършен анализ на вътрешната консистентност на скалите, използвани за измерване на трите основни индикатора на вътрешна комуникация – прозрачност, навременност и доверие, за да бъдат проверени валидността и надеждността на използвания инструментариум. Получените резултати са представени в таблица 1.

Таблица 1. Оценка на надеждността и конструктивната валидност на скалите за измерване на вътрешната комуникация

Индикатор	Коефициент на Кронбах α	Скали	Корелационен коефициент (r)	Ниво на значимост (p)
Прозрачност	0.84	Прозрачност и Навременност	0.64	< 0.001
Навременност	0.79	Прозрачност и Доверие	0.71	< 0.001
Доверие	0.87	Навременност и Доверие	0.76	< 0.001

Резултатите, представени в таблицата за надеждност и валидност, показват висока методологическа устойчивост на използвания инструментариум. Всички стойности на Кронбах α надвишават приетия праг от 0.70, което показва висока вътрешна консистентност на скалите за трите измерени индикатора – прозрачност ($\alpha = 0.84$), навременност ($\alpha = 0.79$) и доверие ($\alpha = 0.87$). Това е надежден индикатор, потвърждаващ, че въпросите в анкетната скала измерват еднородни конструкти, свързани с вътрешната комуникация в МСП.

От друга страна, резултатите от корелационния анализ между скалите ($r = 0.64$ до 0.76 , $p < 0.001$) потвърждават конструктивната валидност на инструмента. Високите положителни коефициенти на корелация между трите комуникационни индикатора потвърждават тяхната взаимосвързаност и едновременна релевантност към общото измерение на ефективна вътрешна комуникация.

Така представените доказателства, относно валидността и надеждността на анкетната скала потвърждават, че инструментът е достатъчно прецизен и статистически обоснован, за да се използва при анализ на влиянието на AFR върху вътрешната комуникация в МСП.

За по-задълбочено разбиране на въздействието на AFR върху вътрешната комуникация в МСП е проведен дескриптивен анализ на трите основни комуникационни индикатора – прозрачност, навременност и доверие. Всеки от тях е измерен чрез 5-степенна Ликерт скала, а резултатите са обобщени в три групи според степента на внедряване на AFR:

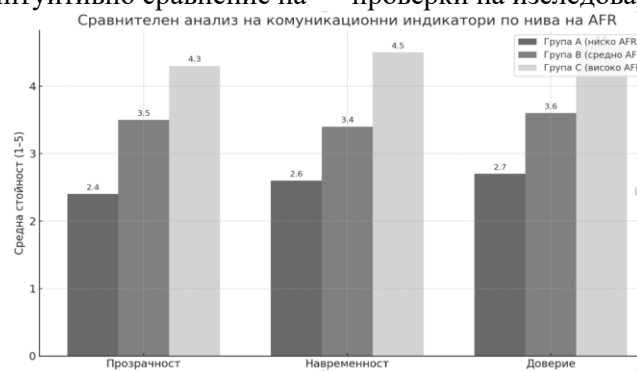
- Група А (ниско ниво на автоматизация) – 28% от извадката;
- Група В (средно ниво) – 36% от извадката;
- Група С (високо ниво) – 36% от извадката.

Таблица 2. Средни стойности по комуникационните индикатори и ниво на автоматизация (AFR)

Индикатор	Група А (ниско AFR)	Група В (средно AFR)	Група С (високо AFR)
Прозрачност	2,4	3,5	4,3
Навременност	2,6	3,4	4,5
Доверие	2,7	3,6	4,6

За да се илюстрира по-ясно наблюдаваната зависимост между степента на автоматизация и възприеманата ефективност на вътрешната комуникация, към таблично представените средни стойности е изготвена графична визуализация (Фиг. 1). Графиката не само потвърждава числовите тенденции, отчетени в Таблица 2, но и позволява по-интуитивно сравнение на

трите комуникационни индикатора между изследваните групи. Тази визуална интерпретация допълва статистическия анализ, като подчертава особено ясно възходящия тренд при индикаторите доверие и навременност с нарастване на нивото на AFR, и служи, като предварителна емпирична опора за последващите проверки на изследователските хипотези.

**Фиг. 1.** Сравнителен анализ на комуникационни индикатори по нива на AFR

Резултатите ясно показват прогресивно увеличение на средните стойности на всички индикатори с повишаване на нивото на автоматизация. Най-съществен е ръстът между групи А и С. При индикатора доверие, например, се наблюдава увеличение с 1.9 пункта, което е значителна разлика в състава на 5-степенна скала.

Графичното представяне потвърждава визуално тази тенденция. Най-ярко изразени са разликите при индикаторите доверие и навременност, което подкрепя валидността на хипотезите Н2 и Н3.

Заедно със средните стойности, бяха изчислени и стандартни отклонения, които показаха по-голяма консистентност на отговорите в група С (с високо AFR), спрямо групите А и В (с ниско и средно AFR). Това свидетелства за по-добро възприемане на вътрешната комуникация и за по-висока степен на съгласуваност във възприятията сред служителите.

С цел допълнително потвърждение на хипотеза Н3 – че степента на автоматизация на AFR системите е свързана със степента на доверие във вътрешната финансова информация – бе приложен χ^2 тест на Пирсън за независимост между категориалните променливи.

Контингентната таблица е структурирана по нивото на AFR (ниско, средно, високо) и честотата на отговорите, относно възприеманото доверие („високо“ или „не“).

Разпределение на реалните стойности

- Група А (ниско AFR) – 5 респонденти с високо доверие, при 17 респонденти отсъства;
- Група В (средно AFR) – 12 респонденти с високо доверие, при 17 респонденти отсъства;
- Група С (високо AFR) – 22 респонденти с високо доверие, при 7 респонденти отсъства.

За да бъде оценена независимостта между променливите, бяха изчислени очакваните стойности (E_{ij}), използвайки стандартната формула за двупосочни таблици в χ^2 анализа (Field, 2013; Agresti, 2018).

$$E_{ij} = \frac{R_i \cdot C_j}{N}$$

където:

- E_{ij} – очакваната честота в клетка (i,j) ;
- R_i – общ брой за съответната група по AFR;
- C_j – общ брой за типа отговор – доверие/недоверие;
- N – общият обем на извадката ($n=80$).

На база на изчислените очаквани стойности е приложена формулата за χ^2 статистика (Field, 2013; Agresti, 2018):

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

където:

- O_{ij} – наблюдаваната (емпирична) честота в клетка (i,j) ;

Таблица 3. Очаквани стойности при χ^2 анализ (AFR × Високо доверие)

Група	Високо доверие (брой)	Без високо доверие (брой)	Общо	Високо доверие (%)	Без високо доверие (%)
Група А (ниско AFR)	5	17	22	22,7	77,3
Група В (средно AFR)	12	17	29	41,4	58,6
Група С (високо AFR)	22	7	29	75,9	24,1

Можем да заключим, че наблюдаваните стойности се отклоняват значимо от очакваните при H_0 . Най-ярко изразено е това в група С, където нивото на доверие значително надхвърля очакванията. Това допълнително валидира хипотезата H_3 и подчертава ролята на AFR за изграждане на доверие във вътрешната комуникация.

На основата на получените резултати, може да се направи обоснованият извод, че степента на автоматизация на AFR системите е в положителна и статистически значима взаимовръзка с доверието към вътрешната финансова информация. Това потвърждава валидността на хипотезата H_3 и подчертава ключовата роля на AFR като фактор за повишаване на вътрешната комуникационна ефективност в МСП. В този контекст следва да бъдат изведени основните заключения и научни приноси на изследването.

Заключение

Настоящото изследване представя емпирично обоснован и статистически валидиран анализ на влиянието на AFR върху вътрешната комуникация в МСП в България. Получените резултати разкриват, че по-високото ниво на автоматизация е положително свързано с трите ключови измерения на ефективната

- E_{ij} – очакваната честота при валидна нулева хипотеза;
- r и c – брой редове и колони;

Резултатите показваха:

- $\chi^2=15.13$
- степени на свобода (df) = 2,
- p -стойност = 0.0005.

Тъй като $p < 0.05$, нулевата хипотеза (H_0) – че не съществува зависимост между нивото на AFR и възприемането на доверие – се отхвърля с висока статистическа значимост.

По-долу е представена Таблица 3, която обобщава реалните и очакваните стойности, изчислени, съгласно горепосочените формули. Това позволява нагледно сравнение между теоретичните и емпиричните разпределения и потвърждава установената зависимост.

комуникация – прозрачност, навременност и доверие. Тези зависимости бяха статистически потвърдени чрез прилагането на дескриптивен анализ, корелационни методи и χ^2 тест на Пирсън, което придава висока степен на достоверност на изведените изводи.

Установено бе, че автоматизацията улеснява достъпа до точна и навременна финансова информация, подобрява координацията между отделите и създава по-висока степен на доверие между различните управленски нива. Най-силен ефект бе отчетен при индикатора „доверие“, което подчертава значението на AFR, като инструмент за организационна кохезия и вземане на информирани управленски решения.

Изследването допринася към развитието на научната литература и управленската практика в следните три направления:

- Формулиран и емпирично валидиран е концептуален модел, който представя взаимодействието между степента на автоматизация на AFR системите и ефективността на вътрешната комуникация в МСП.
- Използваният комплекс от количествени методи – включително Кронбах α , корелационен анализ и χ^2 тест – предоставя надеждна рамка за статистическа оценка на

управленските зависимости и може да бъде използвана за основа в бъдещи изследвания.

- Изведени са конкретни препоръки за мениджърите на МСП, относно стратегическото прилагане на AFR не само, като средство за отчетност, но и като фактор за организационно усъвършенстване чрез подобрена комуникация и контролна среда.

Основно ограничение на настоящото изследване е неговият фокус върху българските МСП, което поставя ограничения пред възможността за по-широка интернационализация на резултатите. Липсата на достатъчна изследователска база по този проблем в България, обаче, митигира тази слабост.

Препоръчително е бъдещи изследвания по проблематиката да комбинират количествени и качествени подходи (интервюта, казусни анализи, наблюдения), както и да се приложат в различни икономически и секторни области, с оглед повишаване на възможностите за извеждане на конкретни секторни тенденции и валидност на получените резултати.

Литература

1. American Institute of Certified Public Accountants, AICPA. 2020. *The Future of the Finance Function 2020: Technology and Talent Transformation*.
2. Ahmed, S. 2023. *The Role of Artificial Intelligence in Management Decision-Making: A Critical Appraisal*. *The Journal of Research Review*, Vol.1, Issue 2, pp. 77–85.
3. Ashraf, M. 2022. *The Role of Peer Events in Corporate Governance: Evidence from Data Breaches*. *The Accounting Review*, 97(2), pp. 1–24.
4. Cao, L. 2018. *AI in Finance: A Review*. *ACM Computing Surveys*, 9(4), Article 39.
5. Deloitte. 2018a. *Internal Controls Over Financial Reporting Considerations for Developing and Implementing Bots*.
6. Field, A. (2013). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (4th ed.). Sage Publications; Agresti, A. (2018). *Statistical Methods for the Social Sciences* (5th ed.). Pearson.
7. Gigov, R., Dimitrov, I. 2022. SWOT анализ за сътрудничество чрез блокчейн технологии. *Management and Education*, 18(1), p. 64.
8. Hilpisch, Y. 2020. *Artificial Intelligence in Finance*. O'Reilly Media.
9. ICT Bulgaria. (2023). *Annual Report on the Development of Information and Communication Technologies in Bulgaria*. Sofia
10. Koprinkova-Noncheva, N., Dimitrov, I. 2020. *E-commerce, as a Modulating Possibility for Application of the Drop-shipping Model*. HiTech Conference Proceedings, pp. 1–3.
11. Koprinkova-Noncheva, N., Dimitrov, I. 2021. *Increasing the Innovative and Technological Representation of Bulgarian SMEs*. HiTech Conference Proceedings, pp. 1–4.
12. Koprinkova-Noncheva, N., Dimitrov, I. 2022. *Increasing the Investment Attractiveness of SMEs by Applying the Drop-Shipping Model in ESG Context*. HiTech Conference Proceedings, pp. 1–5.
13. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD. 2023. *Digital Transformation for SMEs*.
14. Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB. 2020. *Spotlight: Data and Technology Research Project Update*. Public Company Accounting Oversight Board.
15. Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB. 2021. *PCAOB Strategic Plan 2021–2025*. Public Company Accounting Oversight Board.
16. Pricewaterhouse Coopers (PwC). 2021. *The Future of Finance: Leveraging Automation to Deliver Undiscovered Value*.
17. World Bank. 2022. *Digital Tools and SME Resilience Report*.

д-р Надежда Копринкова - Нончева
Бургаски Държавен Университет „Проф. д-р
Асен Златаров“

e-mail: nadia.noncheva@gmail.com



АСПЕКТИ НА ФИНАНСИРАНЕ НА СИНЯТА ИКОНОМИКА В ЕС ПРИ ПРЕХОДА КЪМ СИНЬО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Велика Бинева

FINANCING ASPECTS OF THE EU BLUE ECONOMY IN THE TRANSITION TO BLUE ECONOMIC DEVELOPMENT

Velika Bineva

ABSTRACT: *The concept of a blue economy is gradually becoming an important part of the economic development of the European Union (EU)'s member states. Blue economy refers to the sustainable use of ocean and marine resources to achieve economic growth, improve livelihoods and employment, and ensure the continued health of ocean and marine ecosystems.*

The research thesis is that financial instruments and the regulatory framework of the sustainable development finance market need to be aligned for the blue economy to function effectively. The lack of such compliance will significantly hamper the development of blue economy projects. The methodology of this study is based on the fact that at the core of the functioning of the financial support system is the availability of appropriate instruments and approaches to regulate their use.

The paper provides a retrospective of the blue economy concept and EU policies. Funding policies should carefully consider opportunities to increase the value of blue economy assets through approaches and measures that ensure these policies are consistent in supporting sustainable blue space development. In this regard, various initiatives to finance the blue economy are examined, with particular attention to several financial instruments. The ability of businesses to mobilise financial resources to implement blue economy initiatives could only be hampered by weak capacity to define profitable sectoral investments, with parallel benefits for the economy, the environment and coastal communities.

Keywords: blue economy, accounting framework, financial instruments, sustainable development, ecology, ocean economy.

Въведение

С нарастване на загрижеността за околната среда и борбата с изменението на климата терминът "синя икономика" се разпространява в световен мащаб изключително бързо. По същество е интегриран подход, основан на устойчивото използване на водните и морските ресурси, като целта е справяне с деградацията на околната среда и изчерпването на световните природни ресурси, изпълняващи ключова роля в ежедневните бизнес операции на редица индустрии (Bertazzo, 2018; Biuksane 2022; Evdokimova, Kononov, Baturova, 2024). Без съмнение, съществуват множество предизвикателства при постигането на тази взаимовръзка, която засяга множество сектори на икономиката: от бизнеса до научноизследователската и развойната дейност и публичната политика.

В тази връзка е необходимо да се отбележи, че Европейският съюз има важна роля в морската индустрия, като заема силни позиции в много специализирани икономически дейности. За да може Европейският съюз да постигне целта си за запазване и евентуално засилване на конкурентоспособността си в бъдеще е необходимо да реализира синята икономика. В тази връзка, са разработени редица документи за определяне на стратегията, концепцията за синята икономика и синия растеж, насоките на политиката и националните стратегии за развитие на страните членки и други. Много от тези документи се основават на вече съществуващи декларации, уреждащи морските отношения, и на голяма база от международни инструменти за устойчиво развитие.

Изследователската теза е, че за да е налице ефективно функциониране на синята икономика е необходимо финансовите инструменти и регулаторната рамка на пазара на финанси-

ране на устойчивото развитие да бъдат съгласувани. Липсата на такова съответствие значително затруднява развитието на проектите в областта на синята икономика.

Глобалното разпространение на идеята за синя икономика дава ново стремление за пресмисляне на политиките в Европейския съюз както и пътищата за развитие на крайбрежното и морското пространство и за предвиждане на политики и инвестиции в подкрепа на устойчивото развитие във всички държави-членки.

Теоретична рамка

В литературата са представени различни виждания за перспективите на синята икономика. Например, в основата на възможностите за развитие е формирането на взаимовръзки между всички контрагенти от морските и океанските дейности (Shiiba, Wu, Huang, Tanaka, 2022; Sarangi, 2023), тъй като една от основните пречки пред финансирането на синята икономика е липсата на информираност сред участниците на пазара, както и липсата на регулация сама по себе си (Matthew, Robertson, 2021). Предполага се, че за да се съобразят възможностите на всички заинтересовани страни, най-рационалното решение е многофакторна структура, при която има възможност за обединяване на средства от различни инвеститори, които да се използват в проекти с участието на правителствата на държавите или в проекти с участието на частни инвеститори (Tirumala, Tiwari, 2022).

Растежът на синята икономика се дължи на инвестиции за намаляване на въглеродните емисии и замърсяването, подобряване на енергийната ефективност, използване на природния капитал на океаните, спиране на намаляването на биологичното разнообразие и ползите, които екосистемите осигуряват (World Bank and United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2017). От особена важност в това отношение е създаването на стимули и условия за пренасочване на капиталовите потоци към финансиране на устойчиво екологично, социално и икономическо развитие, както и адаптиране на участниците на финансовите пазари към новите видове рискове при прехода към икономика на устойчиво развитие. Финансовият сектор, респективно институционалните инвеститори са основните участници в изграждането на устойчива синя икономика. Необходимо е да се отбележи, че спецификата на създаването на модели за финансиране на

тази икономика все още е не достатъчно проучена.

Методологията на настоящото изследване се основава на факта, че в основата на функционирането на системата за финансова подкрепа е наличието на подходящи инструменти и подходи за регулиране на тяхното използване.

Анализ на историческата динамика на концепцията за синя икономика и политиките на Европейския съюз

Концепцията за синя икономика насърчава по-доброто управление на световните океани или на сините ресурси и подчертава тясната връзка между океаните, моретата, глобалния климат и благосъстоянието на хората (UNEP, Blue economy concept paper). В тази връзка, преходът към синя икономика се разглежда от Европейския съюз като осигуряване на устойчиво развитие на морските икономически дейности.

Синята икономика се приема като общ термин за развитието на икономически дейности, свързани с морската и океанската среда, по интегриран и устойчив начин. „Концепцията ...се стреми да насърчава икономически растеж, социално приобщаване и запазване или подобряване на поминъка, като същевременно осигурява екологична устойчивост на океаните и крайбрежните райони“ (World Bank, 2017). Подчертава се, че развитието на синя икономика зависи не само от правителствата, но и от активното и трайно участие на всички заинтересовани страни, включително национални, регионални, многостранни и международни организации, публичния и частния сектор, гражданското общество и други относими участници, както и от ефективното управление на знанията.

Необходимо е да се отбележи, че схващането за синя икономика надхвърля разглеждането на океаните като лост за икономически растеж. То обхваща икономическите дейности, свързани с океаните, моретата и бреговете. В нея развиват дейност различни предприятия: от такива с дейност в морската среда до предприятия на сушата, които произвеждат продукти или предлагат услуги, свързани с морската икономика. От друга страна, много държави насърчават морската си икономика чрез експлоатация на речните и морските ресурси (корабоплаване, риболов, нефт, газ, минерали и др.) (Blue Growth, 2012). Включват се и множество предприятия на ранен етап на

развитие. Те обикновено са създадени с подкрепата на финансирани от Европейския съюз програми за научноизследователска и развойна дейност. Тези предприятия разработват решения в областта на възобновяемата енергия, устойчивите морски дарове, сините биотехнологии, морските информационни технологии и други.

Многобройните аспекти на проявление на синята икономика произтичат от стремежа за осигуряване на стабилност и устойчивост, каквито например са запазване на традиционния начин на живот на хората или поглъщане на въглерод и устойчивост на бреговата линия. Това предлага възможности за ускоряване на финансовия растеж на държавите, а не само за справяне със социалните и икономическите предизвикателства.

За да преодолее очертаващите се негативни тенденции Европейската комисия стартира Европейската интегрирана морска политика (ИМП). Основните идеи на ИМП са изложени в поредица от документи, а именно: Зелена книга „Към бъдеща морска политика на Съюза: европейска визия за океаните и моретата“ (2006 г.), Лисабонската програма (2007 г.), Синя книга - Съобщение за морската политика на ЕС (2007 г.).

През 2007 г. Европейската комисия публикува „Integrated Maritime Policy for the European Union“, по-известно като „Синята книга“. Този документ е придружен от „План за действие“, чиято цел да конкретизира дейностите на Европейския съюз в рамките на целите, изложени в Синята книга „Оценка на въздействието“ (резултатите от проекта) и „Заклучения от консултациите относно европейската морска политика“.

Интегрираната морска политика (Integrated maritime policy of the European union, 2024) се основава на замисъла за взаимосвързаност между икономическите дейности, съсредоточени върху морето. Тя насърчава холистичен подход към всички свързани с морето политики, с оглед подпомагане на устойчивото развитие на моретата и океаните и за установяване на координирани и прозрачни процеси на вземане на решения в секторните политики на Европейския съюз по отношение на моретата и морските дейности, включително чрез стратегии на ниво морски басейн и макрорегион.

През 2010 г. Европейската комисия стартира пилотния проект „Син пояс“, чиято цел е да се облекчат административните пречки пред корабоплаването и да се премине от ав-

томобилно към крайбрежно плаване. Същата година, както и през 2012 г. Европейската комисия изготвя доклади за определяне на областите на растеж за европейския морски сектор. Въз основа на тях е изготвен документът „Blue Growth: opportunities for marine and maritime sustainable growth“. Целта на тази стратегия е да подкрепи устойчивия икономически растеж на морската икономика в съответствие с Европейската стратегия 2020. В стратегията са очертани пет бъдещи насоки за морската индустрия: възобновяема енергия, аквакултури, крайбрежен и морски туризъм, биотехнологии и добив от морското дъно, в които съществуват възможности за експлоатация чрез разширяване на тези отрасли по устойчив начин.

Морската политика обхваща и други аспекти, като например Знания 2020 (2010), която има за цел да събере морски данни от различни източници, за да осигури на морския сектор, както и на публичните органи и изследователите по-лесен достъп до данните и да им позволи да ги използват по-ефективно. От 2010 г. насам ЕС разработва Обща среда за обмен на информация (CISE), която ще интегрира съществуващите системи за наблюдение.

През 2014 г. Европейският парламент приема законодателство за създаване на обща рамка за морско пространствено планиране в Европа с идея за създаване на по-добро пространствено управление, по-тясно трансгранично сътрудничество, както и по-добра защита на околната среда, съпроводени с по-голяма простота и по-ниски разходи, като същевременно се създават възможности за бизнес.

През 2019 г., Европейската комисия приема нова стратегия за растеж, основана на идеята за декарбонизация и устойчивост, като оповестява Европейския зелен пакт (ЕЗП) за Европейския съюз и неговите граждани (European commission, 2021). Пакетът от мерки на ЕЗП предлага успешен „преход към цифрова, базирана на знания, декарбонизирана и по-кръгова промишленост в Европа“ (European Parliament, Industrial Policy, 2019), като целта е Европа да се превърне в първия климатично неутрален континент до 2050 г. и да се подобри здравето на планетата, икономиката и хората. Като илюстрация: морските индустрии, които работят на база интензивна употреба на изкопаеми, следва да се декарбонизират, ако искат да запазят своите лицензи и възможности за растеж. От друга страна, синята икономика се възприема като критична предпоставка за

постигането на целите на ЕЗП, включително за смекчаване на ефектите и адаптиране към климатичните промени. Например, нарастващият потенциал на възобновяемата енергия от инсталации в морето и по-устойчивото управление на морското пространство се считат за важен фактор в зеления преход на Европа.

Очертани са ключовите направления за бъдещи действия. Различните пътища към синята икономика зависят от националните и местните приоритети. Въпреки това, съществуват общи стъпки, изискуеми от всички страни. Някои по-важни от тях включват следните конкретизации:

- Необходимо е държавите точно да оценят приноса от естествен океански капитал за благосъстоянието, за да се вземат правилните политически решения, включително и с компромиси между различните сектори на синята икономика;

- Всяка държава трябва да прецени относителното значение от всеки сектор на своята синя икономика и да реши, въз основа на собствените си приоритети и обстоятелства, кои от тях ще се развиват приоритетно;

- Предвиждане и адаптиране към въздействието на климата, като промяната е основен компонент на синия икономически подход;

- Осигуряване „здравето на океаните“, за което се предполага, че ще са необходими нови инвестиции, целеви финансови инструменти, включително сини облигации, застраховки и дълг за адаптация, суапове и други;

- Ефективно изпълнение на Конвенцията на Организацията на обединените нации по морско право, която е необходим аспект на насърчаване на сините икономики по света. Тази конвенция определя правната рамка, в която всички дейности функционират, включително опазването и устойчивото използване на океаните и техните ресурси;

- Разработване на крайбрежни и морски пространствени планове като съществена стъпка за ръководене на вземането на решения за синята икономика и за решаване конфликти в океаното пространство;

- Частният сектор може и е необходимо да изпълнява ключова роля в синята икономика, тъй като бизнесът е двигател на търговията и откриването на нови работни места, които са важни за намаляване на бедността;

- Партньорствата трябва да се разглеждат като потенциален нов начин за подобряване на синия капацитет. Такива партньорства вече съществуват в по-утвърдени сектори, като

риболов, морски транспорт и туризъм, но те са по-малко осезателни в по-новите и нововъзникващите сини отрасли.

Финансиране на синята икономика

Съществуват различни международни начинания, в подкрепа на бизнеса и финансовия сектор при прехода към синя икономика. Една тях е Инициативата за устойчиво финансиране на синята икономика - международна общност, сформирана под егидата на ООН (Финансова инициатива на Програмата на ООН за околната среда), която се фокусира върху въпроси, свързани с частното финансиране и екологичното благосъстояние на океана, и подкрепя прилагането на Принципите за устойчиво финансиране на синята икономика. Тя работи с финансовата общност за предоставяне на насоки и стандарти, за да се гарантира, че инвестиционните, застрахователните и кредитните дейности са в съответствие с Цел за устойчиво развитие 14 (ЦУР 14): „Опазване и устойчиво използване на океаните, моретата и морските ресурси за устойчиво развитие“, като по този начин помага на финансовите институции да възстановят биологичното разнообразие и екологичното благосъстояние на световния океан. Повече от петдесет организации са се присъединили към инициативата като членове или подписали тринципите за устойчиво синьо финансиране. (UNEP FI, Sustainable Blue Finance)

Принципите за финансиране на устойчива синя икономика са одобрени през 2018 г. с прякото участие на Европейската комисия. Те на практика са първите в света международни ръководни стандарти за банки, застрахователни институции и инвеститори за финансиране на устойчива синя икономика. Уверено може да се каже, че те допринасят за изпълнението на ЦУР 14 „Опазване и устойчиво използване на океаните, моретата и морските ресурси за устойчиво развитие“ и установяват стандарти, свързани с моретата и океаните, като дават възможност на финансовия сектор да се съсредоточи върху екологичната отговорност на свързаните с океаните индустрии. Включват четиринадесет ръководни начала: защитни, съвместими, осъзнаващи риска, системни, приобщаващи, сътрудничество, прозрачност, целенасоченост, ефективност, предпазливост, разнообразен, ориентиран към решения, партньорски, научен (UNEP FI, The Principles).

Принципите на Глобалния договор на ООН за устойчиви океани (UN Global Compact, 5 Tipping Points for a Healthy and Productive Ocean By 2030), одобрени през 2019 г., предоставят насоки за устойчиви бизнес дейности, свързани със световния океан. Те се основават на и допълват Десетте принципа на Глобалния договор на ООН (насърчаване на корпоративната отговорност на бизнеса чрез привеждане на дейността му в съответствие с принципите на правата на човека, труда, опазване на околната среда и борбата с корупцията), като обхващат три области: екологично благосъстояние и продуктивност на световните океани и морета, управление и участие океани, управление и участие и данни и прозрачност. Принципиите са доброволни и са достъпни за предприятия от всякакъв мащаб и отрасъл, при условие че се ангажират да работят по начин, който гарантира екологичното благосъстояние на световните океани.

В областта на екологичното благосъстояние и продуктивност на океаните, например се препоръчва краткосрочните и дългосрочните ефекти от дейността на предприятията върху екологичното благосъстояние на океаните да бъдат оценявани и включвани в техните стратегии и корпоративни политики. Препоръчва се също да се предприемат мерки за предотвратяване на замърсяването на океаните, намаляване на емисиите на парникови газове от дейността и работа за постигане на кръгова икономика. В областта на управлението и участието е препоръчително дружествата да се ангажират със съответните регулаторни или правоприлагащи органи по отношение на законодателството, свързано с океаните. В областта на данните и прозрачността е препоръчително да се споделят съответните научни данни в подкрепа на свързаните с океаните изследвания, ако е необходимо, и да се предоставя информация за свързаните с океаните дейности на дружеството в съответствие със съществуващата отчетност. Принципиите за устойчивост на океаните показват как дадено предприятие следва да взема предвид въпросите, свързани с океаните, при определянето на собствените си стандарти, управлението на риска и оповестяването на отчети и операции по отношение на устойчивостта на океаните. Тези принципи могат да послужат при определянето на ключови показатели за ефективност, като: премахване на принудителния труд във веригата на стойността, прекомерната употреба на антибиотици в аквакултурите,

отпадъците, които влизат в Глобален договор на ООН, Принципи за устойчив океан (UN Global Compact, The Sustainable Ocean Principles Principles).

Принципиите за финансиране на устойчива синя икономика са предназначени за дейностите на банките, застрахователните дружества и инвеститорите. Принципиите за устойчиви океани са предназначени за бизнес общността. Въпреки различния им целеви обхват и двата комплекта принципи се характеризират с идентична крайна цел, а именно: да допринесат за осъществяването на ЦУР 14 „Опазване и устойчиво използване на океаните, моретата и морските ресурси за устойчиво развитие“ и за развитието на концепцията за синя икономика.

По отношение на съдържанието се наблюдава припокриване на описанията в принципите, например: необходимостта от оценка на въздействието на дейностите; съсредоточаването на дейностите върху възстановяването и поддържането на екологичното благосъстояние на океана и морските екосистеми и на местните общности, които зависят от тях, спазването на съществуващото законодателство и приетите стандарти; консултациите и участието на заинтересованите страни; прилагането на предпазни мерки в районите, в които се извършват дейности; и необходимостта да се гарантира, че дейностите се извършват по начин, който е в съответствие със съществуващото законодателство и приетите стандарти. (Evdokimova, Konovalov, Baturova, 2024). В изследване върху перспективите за използването на нисковъглеродни технологии в зависимост от новите икономически реалности е направено заключение, че съвременния поглед върху въглеводородните технологии, води до диаметрално противоположно отношение и оценки в изменението на икономиките на държавите по света към все по-голяма ефективност, съхраняване и опазване на околната среда, както на сушата, така и на моретата и океаните. (Ivanova, 2023)

Разгледано от друга перспектива:

- Принципиите за финансиране на устойчива синя икономика поставят акцент върху съсредоточаването върху разработването на иновативни търговски решения на морските проблеми, широк спектър от малки и мащабни проекти в традиционни и нововъзникващи сектори на синята икономика и подходи за крайбрежно и морско пространствено планиране, докато

- Принципите за устойчиви океани наблягат върху зачитането на правата на човека, трудовите права и правата на коренното население в дейностите, свързани с устойчивото развитие на морската среда.

Финансови инструменти преход и последващо развитие на синята икономика

Въпреки наличието на различни източници за финансиране, които могат да бъдат използвани за сини инвестиции, като държавни бюджети, фондове на Европейския съюз, търговски заеми, финансиране от капиталовите пазари и други, преходът и последващото развитие на синята икономика налагат значителни финансови разходи, които се характеризират с дългосрочен период на възвръщаемост. Тези обстоятелства безсъмнено изискват разработването както на нови финансови инструменти, така и на стандарти и бизнес принципи, свързани с тях. В основата си финансовите инструменти за развитие могат да се сведат до няколко вида.

Основаният от Световната банка през 2018 г. доверителен фонд PROBLUE за подкрепа на устойчивото и интегрирано развитие на морските и крайбрежните ресурси в устойчиви морета и океани се фокусира върху четири ключови теми: управление на рибарството и аквакултурите, заплахи за здравето на океаните (породени от замърсяването на моретата), включително отпадъци и пластмаси, устойчиво развитие на ключови сектори, свързани с океаните, като туризъм, морски транспорт и морска възобновяема енергия, както и гарантиране, че държавите управляват своите морски и крайбрежни ресурси по интегриран начин, насочен към постигане на по-големи и по-дългосрочни ползи за държавите, включително използване на природозащитни подходи за адаптиране към изменението на климата (World Bank. PROBLUE).

Друг финансов инструмент BlueInvest е съвместен проект на Европейския инвестиционен фонд и Европейската комисия за насърчаване на инвестициите и иновациите в устойчиви технологии за синята икономика. (European Commission, 2019) Основната идея на инициативата BlueInvest е стимулирането и подпомагането на готовността за инвестиции и достъпа до финансиране на сини стартиращи предприятия, малки и средни предприятия и предприятия с мащабно развитие и популяризира възможностите сред инвеститорите (EU Investor report: An ocean of opportunities, 2023).

През последната година се установява увеличаване на броя и разнообразието на финансовите инструменти, свързани със синята икономика, и е от съществено значение да се обмисли как и защо са настъпили тези промени. Предпочитанията на инвеститорите са се променили и това съответно е довело до диверсификация и разширяване на финансирането (EU Investor report: An ocean of opportunities, 2024).

За подкрепа на финансирането на устойчива синя икономика са създадени и инструменти като сини облигации и суапове „дълг срещу природа“.

Към финансовите инструменти за финансиране на устойчива синя икономика се отнася отчитането на дълг срещу околна среда. Финансовият инструмент „замяна на дълг срещу природа“, съчетава два механизма: опрощаване на дълга и опазване на околната среда. Световната банка го определя като мобилизиране на ресурси от инвеститори в проекти със социална и екологична значимост за замяна на високодоходен публичен дълг срещу публични ангажименти за опазване на природата и адаптиране към изменението на климата. Този инструмент позволява на дадена държава да пренасочи част от текущите си плащания по дълга за финансиране на екологични решения за адаптиране към изменението на климата, включително морско пространствено планиране и създаване на мрежа от морски защитени територии (World Bank, 2017).

През 2020 г., под егидата на Глобалния договор на ООН, е публикувано Практическо ръководство за сини облигации за проекти, свързани с морето, и за предприятия, които допринасят за постигане на целите за устойчиво развитие. Сините облигации се определят като облигации за целеви и ключови резултати, които могат да бъдат издавани от предприятия, финансови институции, правителства и местни власти за океански активи и проекти за постигане на целите за устойчиво развитие. Те са инструмент, използван за подобряване на екологичното благосъстояние на световния океан и се предполага, че предоставят нови бизнес възможности. (UN Global Compact. Practical Guidance to Issue a Blue Bond, 2020)

През 2023 г. (ICMA Bonds to finance the sustainable blue economy, 2023) Международната асоциация на капиталовите пазари (ICMA), съвместно с Международната финансова корпорация (IFC), Глобалния договор на ООН (UN Global Compact), Финансовата инициатива на Програмата на ООН за околната

среда (UNEP FI) и Азиатската банка за развитие (ADB), публикува международно практическо ръководство за облигации за финансиране на устойчива синя икономика. Според Международната асоциация на капиталовите пазари сините облигации са зелени облигации, насочени към финансиране на сини проекти, респективно устойчиво използване на морските ресурси и насърчаване на свързаните с тях устойчиви икономически дейности. Ръководството предоставя на пазарните участници ясни критерии, методи и примери за отпускане на заеми и емитиране на сини облигации, информация за това как да се оценява въздействието на сините проекти върху околната среда, а също така курсът на действие, необходим за улесняване на трансакции, запазващи целостта на пазара.

Международното практическо ръководство се оповава на съществуващи пазарни стандарти, които са в основата на световните пазари на устойчиви облигации, каквито са: Принципите за зелени облигации, както и на издадени преди това специфични насоки за синята икономика, включително Принципите за финансиране на устойчива синя икономика на Финансовата инициатива на Програмата на ООН за околната среда, Практическото ръководство за на Глобалния договор на ООН за облигации със синя тематика (ICMA, *New Guidance on Blue-Themed Bonds*).

Управлението на разновидности от източници на финансиране може да създаде сини икономически възможности за изграждане на по-добра и по-екологична икономика. Възприемането на цялостен, интегрален подход към устойчивото развитие на синята икономика чрез интегрирано планиране на океанските, морските и крайбрежните ресурси ще улесни програмирането на финансови ресурси, ще разкрие възможности за достъп на предприятия и заинтересовани трети страни до финансиране, а също ще подпомогне формулирането на съгласувани стъпки на страните членки на Европейския съюз за преодоляване на трансгранични и регионални предизвикателства.

Заклучение

Необходимо е внимателно да се обмислят и формулират политиките за финансиране, както и възможностите за увеличаване на стойността на активите на синята икономика чрез подходи и мерки, гарантиращи съгласуваност. Бъдещето ще покаже дали уверението на

Европейския съюз, че ще подкрепи финансово декарбонизацията на икономиките на държавите-членки ще бъде реализирано на практика. Безспорно за постигането на тази критична цел е необходимо да се засилят интеграцията на системите за икономическо развитие и пространствено планиране и да се стимулира разработването на подходящи проекти, които да привлекат финансиране. Само по този начин ще се получат действителни, веществени и измерими икономически, екологични и обществени изгоди.

Финансовите инструменти и регулациите за осигуряване на синята икономика все още не са в завършен формат. Въпреки това идеите за разработването им стават все по-популярни в инвестиционната и финансовата сфера: появяват се международни стандарти за бизнес дейности, принципи на синята икономика, които отчитат особеностите на морската икономика и живота на крайбрежните територии.

Способността на предприятията да мобилизират финансов ресурс за реализиране на инициативи в синята икономика би могла да бъде възпрепятствана от скромнен капацитет за дефиниране на печеливши секторни инвестиции, с успоредни изгоди за икономиката, околната среда и крайбрежните общности.

Изводът, който може да бъде направен е, че: цялостното развитие на потенциала на синята икономика е възможно само въз основа, както на компетентното разработване, така и на коректното прилагане на съществуващите принципи, политики, правила и инструменти за нейното финансиране.

Литература

1. Bertazzo, S. (2018). What on earth is the 'blue economy'? – Human nature – conservation. Human nature. Conservation International Blog, 20, 3-28.
2. Blue Growth. (2012). Scenarios and drivers for Sustainable Growth from the Oceans, Seas and Coasts. Third Interim Report. Call for tenders No. MARE/2010/01. Client: European Commission, DG MARE. Rotterdam/Brussels, 13 March 2012.
3. Biuksane, I. (2022). Blue Economy in the EU-27. *Journal of Economics Studies and Research*, Vol. 2022, Article ID 943474, <http://ibimapublishing.com/articles/JESR/2022/943474/> [accessed 25 April 2025].
4. EU Investor report: (2023). An ocean of opportunities. Published 09 March 2023 <https://blueinvest-community.converve.io/upload/fck/file/Blueinvest-Investor-report-An-ocean-of-opportunities.pdf> [accessed 25 April 2025].

5. EU Investor report: (2024). Unlocking the potential of the blue economy. Published 07 March 2024 https://blueinvest-community.converve.io/upload/fck/file/Report_Blue_Invest_FINAL_7march-compressed.pdf [accessed 25 April 2025].
6. European Commission. (2021). The EU Blue Economy Report. Publications Office of the European Union. Luxembourg.
7. European Commission. (2019) BlueInvest. <https://webgate.ec.europa.eu/maritimeforum/en/frontpage/1451> [accessed 25 April 2025].
8. European Parliament. Industrial Policy. Briefing (Brussels: European Union, 2019), [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/630309/EPRS_BRI_\(2018\)630309_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/630309/EPRS_BRI_(2018)630309_EN.pdf) [accessed 25 April 2025].
9. Evdokimova, A. A., A. M. Konovalov, G. V. Baturova. (2024). Financing “blue” economy: World and Russian practice. *Journal of Oceanological Research*, 52 (2), 22–39, [https://doi.org/10.29006/1564-2291.JOR2024.52\(2\).2](https://doi.org/10.29006/1564-2291.JOR2024.52(2).2). [accessed 25 April 2025].
10. ICMA (2023). Bonds to finance the sustainable blue economy. A practitioner’s guide. <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Sustainable-finance/Bonds-to-Finance-the-Sustainable-Blue-Economy-a-Practitioners-Guide-September-2023.pdf> [accessed 25 April 2025].
11. ICMA, New Guidance on Blue-Themed Bonds to Help Unlock Finance for a Sustainable Ocean Economy. <https://www.icmagroup.org/News/news-in-brief/new-guidance-on-blue-themed-bonds-to-help-unlock-finance-for-a-sustainable-ocean-economy/> [accessed 25 April 2025].
12. Integrated Maritime Policy of the European Union. Fact Sheets on the European Union. 2024. https://www.europarl.europa.eu/erpl-app-public/factsheets/pdf/en/FTU_3.3.8.pdf [accessed 25 April 2025].
13. Ivanova, V. (2023). Perspectives for development of low carbon economy. Proceedings "The human - a brand for all things? The Challenges of Post-Industrial Society", Technical University - Sofia, pp.218-226.
14. Matthew J., Robertson C. (2021). Shades of blue in financing: transforming the ocean economy with blue bonds. *Journal of Investment Compliance*. Vol. 22 No. 3. P. 243–247.
15. Shiiba, N., H. H. Wu, M. C. Huang, H. Tanaka. (2022). How blue financing can sustain ocean conservation and development: A proposed conceptual framework for blue financing mechanism // *Marine Policy*. Vol. 139. 104575. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2021.104575>. [accessed 25 April 2025].
16. Sarangi U. (2023). Blue economy, blue finance and ocean governance for achieving sustainable development goals. *Natural Resources Forum*. Vol. 47. Iss. 1, pp. 3–21.
17. Tirumala, R. D., P. Tiwari (2022). Innovative financing mechanism for blue economy projects // *Marine Policy*. Vol. 139. 104194. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104194>. [accessed 25 April 2025].
18. UN Global Compact (2019). 5 Tipping Points for a Healthy and Productive Ocean By 2030. <https://www.unglobalcompact.org/library/5726/> [accessed 25 April 2025].
19. UN Global Compact (2020). Practical Guidance to Issue a Blue Bond. <https://un-gccommunications-assets.s3.amazonaws.com/docs/publications/Practical-Guidance-to-Issue-a-Blue-Bond.pdf> [accessed 25 April 2025].
20. UN Global Compact. The Sustainable Ocean Principles. <https://unglobalcompact.org/takeaction/ocean/communication/sustainable-ocean-principles/> [accessed 25 April 2025].
21. UNEP FI. Sustainable Blue Finance. <https://www.unepfi.org/blue-finance/> [accessed 25 April 2025].
22. UNEP FI. The Principles. <https://www.unepfi.org/blue-finance/the-principles/> [accessed 25 April 2025].
23. UNEP. Blue economy concept paper. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2978BEconcept.pdf> [accessed 25 April 2025].
24. World Bank and United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2017). The Potential of the Blue Economy: Increasing Long-term Benefits of the Sustainable Use of Marine Resources for Small Island Developing States and Coastal Least Developed Countries. World Bank, Washington DC.
25. World Bank, PROBLUE: Healthy Oceans, Healthy Economies, Healthy Communities. <https://www.worldbank.org/en/programs/problue/overview> / [accessed 25 April 2025].
26. World Bank, What is the Blue economy? 6 June, 2017.

Доц. д-р Велика Бинева
Бургаски държавен университет
„Проф. д-р Асен Златаров“
Факултет по обществени науки
8010 Бургас, бул. Проф. Якимов 1



ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ И ИНФРАСТРУКТУРА НА ПАЗАРА ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА СИНЬО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

Велика Бинева

FINANCIAL INSTRUMENTS AND MARKET INFRASTRUCTURE FOR THE FINANCING OF BLUE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Velika Bineva

ABSTRACT: *The concept of blue sustainable development encompasses the conservation and judicious utilisation of oceans, seas, and water resources for the promotion of economic prosperity, social advancement, and environmental sustainability. In order to support these goals, new financial instruments are being developed and the infrastructure of financial markets is being modernised, which is the main perspective of this paper.*

Among the most notable of these are blue bonds, which have been instrumental in mobilising capital for initiatives such as marine ecosystem restoration, sustainable fisheries, and marine energy. The utilisation of blue growth funds and sustainable investment platforms is also gaining popularity, as these mechanisms effectively pool resources from both the private and public sectors in order to support projects that have the potential for long-term environmental impact.

The infrastructure of financial markets is also adapting. In this context, novel frameworks for environmental risk assessment, standards for blue investments and dedicated blue securities exchanges are being established. It is evident that enhancing transparency, digitising financial processes and incorporating environmental indicators within investment risk assessments are pivotal in attracting additional capital.

The conclusion drawn is that the development of blue financial markets requires collaboration between governments, international organisations and the private sector to create a regulatory environment that encourages innovation, minimises risks and ensures the long-term sustainability of investments.

Keywords: blue investments, blue bonds, blue growth, sustainable investment platforms, financial instruments.

Въведение

Като елемент от икономиката за климата синята икономика се свързва с насърчаване на икономическото и социалното развитие чрез запазване и подобряване на икономическите дейности и като се гарантира екологична и климатична устойчивост на крайбрежните райони и на океаните. (Bobeва, 2023) В тази връзка, инвеститорите проявяват все по-голям интерес към възможностите, които предлагат отраслите на синята икономика, не само за постигане на силна финансова възвръщаемост, но и за допринасяне за значимо екологично и социално въздействие върху икономиката (Matthew, Robertson, 2021), макар и те да изискват значителни финансови разходи, които имат дългосрочен период на възвръщаемост. Тази ситуация налага разработването на нови видове финансови инструменти, както и на

иновативни стандарти и бизнес принципи за тяхното управление.

Познаването на предизвикателствата и предимствата на крайбрежните и национални икономики (Kildow, McIlgorm 2010), би подпомогнало финансирането и развитието на иновации при борбата с изменението на климата (Westphal, Canfin, Ballesteros, Morgan, 2015), като в същото време публичните органи и глобални банки за развитие, могат да имат съществена роля в разработването на нови канали за справяне с бъдещите въздействия и изисквания, които природата и човека поставят (Buebe, Meiher, Wittmer, 2015).

Актуалността на изследваната тема произлиза и от мащабността и дълбочината на екологичните проблеми, които водят до това, че опазването на околната среда е особено важен аспект на политиката както в рамките на отделните държави, така и на глобално равнище. Това е и причината проблемите на екологията

да се третира като едни от най-важните приоритети на политическите програми. Европейският съюз не прави изключение в това отношение.

Що се отнася до финансовите инструменти, заслужава да се отбележи доверителният фонд PROBLUE, основан през 2018 г. от Световната банка, който подкрепя устойчивото и интегрирано развитие на морските и крайбрежните ресурси в устойчиви морета и океани. Фондът се фокусира върху четири ключови теми:

- управление на рибарството и аквакултурите;

- заплахи за здравето на океаните, породени от замърсяването на моретата, включително отпадъци и пластмаси;

- устойчиво развитие на ключови сектори, свързани с океаните, като туризъм, морски транспорт и морска възобновяема енергия; и

- гарантиране, че държавите управляват своите морски и крайбрежни ресурси по интегриран начин, насочени към постигане на по-големи и по-дългосрочни ползи за страните и общностите, включително използване на природозащитни подходи за адаптиране към изменението на климата (World Bank, PROBLUE).

Не може да бъде пропусната и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ), която започва своето функциониране през 2020 г. е и ангажирана с финансиране на проекти в областта на синята икономика от самото си създаване, а също стимулира разширяването на нейните нововъзникващи сектори (European Commission, 2021). BlueInvest, стартиран през 2020 г. от Европейския инвестиционен фонд съвместно с Европейската комисия, също заслужава внимание, тъй като е насочен към финансира фондове за дялово участие, които се фокусират върху и подкрепят развитието на иновативна синя икономика.

Новите видове финансови инструменти в подкрепа на финансирането на устойчива синя икономика могат най-общо да се сведат до сини облигации и отчитане на дълг за околна среда („дълг за природа“).

Замяна на дълг срещу природа

Замяната на дълг срещу природа по същество е финансов инструмент, който позволява на страните да освободят фискални ресурси, за да изградят устойчивост срещу климатичните промени и да предприемат действия за защита на природата, като същевременно е възможно

да се съсредоточат върху други приоритети за развитие, без да предизвикат фискална криза.

В същото време финансов инструмент като отчитането на суап сделки „дълг срещу околната среда“ или „замяна на дълг срещу природа“, които съчетават два механизма: опрощаване на дълга и опазване на околната среда, заслужава специално внимание. Световната банка го определя като мобилизиране на ресурси от инвеститори в проекти със социална и екологична значимост за замяна на високодоходен публичен дълг срещу публични ангажменти за опазване на природата и адаптиране към изменението на климата. Този инструмент позволява на дадена държава да пренасочи част от текущите си плащания по дълга за финансиране на екологични решения за адаптиране към изменението на климата, включително морско пространствено планиране и създаване на мрежа от морски защитени територии (World Bank and United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2017).

Приема се становището, че със съгласието на кредиторите замаяната и/или промяната на условията по изплащане дългове може да помогне на държавите с ниски доходи да избегнат фалит и да им се позволи да преразпределят част от погашенията да се инвестират в мерки за справяне с изменението на климата, опазване на природата, здравеопазване или образование. За кредиторите замаяната на дългове може да намали риска чрез допълнителни гаранции и да бъде предпоставка за това че поне част от съответния кредит ще бъде изплатен.

През 2023 г. правителството на Еквадор подписа сделка „дълг срещу природа“ (debt-for-nature swap), за да намали дълговата си тежест и да освободи милиони долари за финансиране на опазването на морската среда около островите Галапагос. Използването на този инструмент, който е подобен на ипотечно рефинансиране само за държавни облигации, се предполага, че ще помогне на Еквадор да се справи със съществуващите си дългове и с последиците от политическите сътресения. Банка „Кредит Сюис“ (Credit Suisse) преобразува държавните облигации на Еквадор, които са загубили голяма част от стойността си на пазара, в сини облигации на Галапагос на стойност 656 млн. долара, за да осигури заем, чрез който Еквадор да финансира опазването на околната среда. С подобни сделки са сключени и за създаването на морски защитени

зони, както и финансирани други мерки за опазване на околната среда във водите на Белиз, Барбадос и Сейшелските острови (The New York Times, Ecuador Strikes a Landmark Deal).

Понастоящем големите световни банки все по-често обмислят облекчаване на дълга на най-уязвимите държави в световен мащаб в замяна на предприемането от тях на определени действия в областта на околната среда. Използването на финансови инструменти „дълг срещу природа“ дава възможност за диференциране на размяната дълга срещу опазването на околната среда. Използването на финансовия инструмент „дълг срещу природа“ позволява на развиващите се държави да избегнат фалит и да намалят дълговото си бреме, ако са готови да използват парите за възстановяване на дълготраен биологичен актив като: спасяване на коралов риф, опазване на гора или изграждане на вятърен парк. Базираната в САЩ организация с нестопанска цел The Nature Conservancy, която изпълнява водеща роля в подобни сделки, изчислява, че дългът на развиващите се страни достига до два трилиона долара. (Bloomberg Línea, How Wall Street's New ESG Money-Maker).

Инициативите „Дълг срещу природа“ са създадени за справяне с бързата загуба на ресурси и биоразнообразие в развиващите се държави, които в същото време са силно задължени към чуждестранни кредитори. Натискът за изплащане на външни дългове във валута води до повишени равнища на износ на природни ресурси, дървен материал, едър рогат добитък, селскостопански продукти и други за сметка на околната среда. В много случаи задължените държави изпитват затруднения в изпълнението на своите дългови задължения. Счита се за допустимо, че намаляването на външния дълг и разрешаването на определени части от него да бъдат изплатени в местна валута, като същевременно се увеличават средствата за опазване на околната среда, би довело до подобряването на екологичните условия в тези държави. Предполага се, че тази инициатива ще облекчава трудностите на държавата-дължник при снабдяването с достатъчно валута, за изплащане на дълговете (Thomas. Lovejoy III, 1984).

Чрез генерираните трансакции на дълг срещу природа, през десетилетията на прилагането им, са използвани за финансиране на различни проекти, вариращи от защита на националния парк в Коста Рика до подкрепа на

екотуризма в Гана и опазване тропически гори в Бангладеш. През последните години обаче се наблюдава тенденция към намаляване на публичните и частни средства в тази насока. Причините за спада вероятно са в извършването на промени, изискващи нови бюджетни кредити за подпомагане на трансакции с публичен дълг в страни кредитори като например САЩ, както и по-висока цена на търговския дълг на вторичните пазари.

Сини облигации

Според Глобалния договор на ООН пазарът на сини облигации (blue bonds) днес е в същото състояние, в което е бил пазарът на зелени облигации преди десетилетие (UN Global Compact, Blue bonds: Accelerating Sustainable Ocean Business). Съобразно доклад на Световната банка сините облигации са адаптирана форма на финансов инструмент като зелените облигации, използвани за проекти на сушата, за финансиране на синята икономика с цел набиране на капитал и инвестиции в съществуващи и нови проекти с екологични ползи (World Bank and United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2017). Те са „механизъм за финансиране, който представлява подмножество от зелени облигации и осигурява финансиране за проекти, насочени към устойчиво използване на океана и неговите ресурси, както и към крайбрежния и морския туризъм. Използват се и за финансиране на по-широк набор от проекти за справяне с въздействието на изменението на климата.“ (Bobeva, 2023). Използват се за финансиране на инициативи като: устойчив риболов, защита на коралови рифове и намаляване на замърсяването. С други думи, средствата, набрани от тези облигации, се използват за извършване на дейности, които спомагат за опазването и по-доброто използване на морските и крайбрежните ресурси и за развитие на крайбрежните икономики (Assenova, 2022). В този контекст, Република Сейшели, подкрепена от Световната банка, първа в света емитира суверенни сини облигации за финансиране на устойчиви проекти в областта на морското дело и рибарството през октомври 2018 г. (UN Global Compact. Practical Guidance to Issue a Blue Bond, 2020).

Сините облигации на Сейшелските острови заеха водещо място в световната сцена на устойчивото финансиране, като показаха как този вид облигации може да насочва капитал

към проекти за устойчиво развитие, свързани с морски и океански ресурси. В същото време оценката посочва и ключови области за усъвършенстване, особено що се отнася до разширяване на приобщаването и подобряването на достъпността на тези финансови инструменти за по-широк кръг участници в синята икономика. (Shiiba, Wu, Huang, Tanaka, 2022; March et al. 2024)

В синтезиран вид, под сини облигации се имат предвид финансови инструменти с достатъчно широк обхват на приложение (Kuzmina, 2024). За постигането на единомислие между контрагентите на пазара относно същността на сините облигации, тяхното използване като форма на финансиране на устойчивото развитие, налага разработването на споделяно разбиране за финансовите инструменти със синя маркировка. Понастоящем международните организации издават доброволни практически насоки за сините облигации с цел разработване на инструменти и инфраструктура за пазара на финансиране на устойчивото развитие. Например, такова е публикуваното през 2020 г., под егидата на Глобалния договор на ООН, Практическо ръководство за сини облигации за проекти, свързани с морето, и за предприятия, допринасящи за постигането на целите за устойчиво развитие. Сините облигации функционират като инструмент за подобряване на екологичното благосъстояние на световния океан и предоставят нови бизнес възможности.

В Практическото ръководство, сините облигации се определят като облигации за целеви и ключови резултати, които могат да бъдат издавани от предприятия, финансови институции, правителства и местни власти за океански активи и проекти. „Сините“ облигации са вид „зелени“ или „устойчиви“ облигации, които предвиждат използването на постъпленията от предлагането за проекти или стратегии, които водят до екологично чист и продуктивен океан. Техният общ интерес е да допринесат за постигането на една или повече от седемнадесетте цели за устойчиво развитие чрез финансиране на решения, свързани с океаните.

Вече съществува своеобразен пазар на сини облигации в рамките на съществуващите принципи и стандарти за устойчиви облигации. (Tirumala, Tiwari, 2022) Международната рейтингова компания Sustainalytics например е издала няколко стотин становища за устойчиви облигации, като в приблизително 25 % от

тях морската среда е посочена като източник на приходи.

Основната цел на всеки един инвеститор е постигането на максимизирана дългосрочна възвръщаемост. С все по-усиленото тиражиране на идеята за борба с климатичните промени се появи и нова категория, т. нар. отговорни инвеститори, чиято гледна точка е, че процесът на генериране на печалба е неделим от устойчивото икономическо, екологично и социално развитие.

Възниква въпросът какъв би трябвало да е препоръчителният алгоритъм за емитиране на сини облигации. Емитентите на сини облигации могат да отговорят на изискванията на отговорните инвеститори, при спазването на няколко условия, а именно:

(а) спазване на съществуващите глобални стандарти, включително принципите на Международната асоциация на капиталовите пазари (ICMA), принципите за зелени облигации (Green Bond Principles – GBP) и принципите за облигации, свързани с устойчивото развитие (Sustainability-Linked Bond Principles – SLBP);

(б) разработване на рамкова програма за емитиране на сини облигации, която включва: разработване на сини бизнес модели и стратегии за емитиране на сини облигации в съответствие с целите за устойчиво развитие; ангажимент за спазване на принципите на Глобалния договор на ООН за устойчив океан; разработване на ясни, измерими цели или ключови показатели за постигане на ефективност; редовно оповестяване на съответните показатели за устойчива производителност;

(в) получаване на „второ мнение“ като независима оценка на процедурата за издаване на облигации.

Необходимо е да се подчертае отделно значението на разработването на ключови показатели за ефективност, тъй като надеждността на емисията облигации на „сините чипове“ ще зависи от избора на един или няколко ясни показателя за ефективността им. Те имат следните характеристики:

- имат определена цел, която допринася за постигането на една или повече целите за устойчиво развитие;

- да са съществени, измерими и проверими;

- да имат „сини“ критерии, както са определени от Глобалния договор на ООН. в Петте критични фактора за екологично чист и продуктивен океан до 2030 г., а именно: напълно проследима устойчива морска храна; въглеродна неутралност на морския транспорт;

използване на електроенергия, получавана от океана; картографиране на океана; спиране на навлизането на боклук в океана (UN Global Compact, 5 Tipping Points for a Healthy and Productive Ocean By 2030, 2019) и са свързани с основните цели, очертани в доклада „Управление на океаните до 2030 г.

Сините облигации могат да бъдат емитирани не само от устойчиви предприятия, но и от такива, които тепърва въвеждат икономическата си дейност в рамките на концепцията. За тази цел на пазара са въведени т.нар. преходни облигации, които позволяват емитирането на облигации от предприятия, които в конкретния момент не могат да емитират традиционни устойчиви облигации. По този начин се дава възможност на тези предприятия постепенно да преминат към по-устойчиви бизнес модели.

Разпространението на устойчиви практики за финансиране на „сини чипове“ може да бъде подпомогнато от наличието на син рейтинг или характеристики на облигациите „сини чипове“, по които потенциалните инвеститори да ги оценяват. Различават се три варианти на синия цвят, а именно:

- светлосини (налице са подобрения, но няма дългосрочна годност) – емитенти в преход. Това може да включва сектори, които в дадения период не са намерили решение за пълен преход към устойчив бизнес, но имат възможност да докажат, че се движат в правилната посока;

- умерено синьо (налице са подобрения и признаци за дългосрочно съответствие) – емитенти, които са започнали да прилагат дългосрочни решения за преход към устойчив бизнес, но все още не са успели да трансформират изцяло дейността си;

- тъмно синьо (съответствие с принципите на „зелените“ облигации на Международната асоциация на капиталовите пазари, принципите на устойчивото развитие на океаните и Принципи за зелени облигации на Асоциацията на капиталовите пазари, Принципи за устойчив океан на Глобалния договор на ООН и седемнадесетте цели за устойчиво развитие) – най-добрият емитент на пазара (UN Global Compact. Practical Guidance to Issue a Blue Bond, 2020).

През септември 2023 г. Международната асоциация на капиталовите пазари (ICMA), съвместно с Международната финансова корпорация (IFC), Глобалния договор на ООН (UN Global Compact), Финансовата инициа-

тива на Програмата на ООН за околната среда (UNEP FI) и Азиатската банка за развитие (ADB), публикува ново „Практическо ръководство за облигации за финансиране на устойчива синя икономика“. Според Международната асоциация на капиталовите пазари сините облигации са зелени облигации, насочени към финансиране на сини проекти, т.е. устойчиво използване на морските ресурси и насърчаване на свързаните с тях устойчиви икономически дейности. Това ръководство осигурява на пазарните участници критерии, методи и примери за отпускане на заеми и за емитиране на сини облигации, информация за това как да се оценява въздействието на сините проекти върху околната среда, както и алгоритъм на действията, необходими за улесняване на сделките, опазващи околната среда, както и набор от действия, необходими за улесняване на транзакциите, които запазват целостта на пазара. Това глобално ръководство помага за: създаване на типология на синята икономика и критерии за допустимост; определяне на ключови показатели за ефективно изпълнение; представяне на актуални казуси от практиката; подчертаване на необходимостта от увеличаване на финансирането за постигане на целите за устойчиво развитие.

Развитието на устойчива синя икономика, включително предотвратяването на стагнацията на морския риболов, разширяването на нисковъглеродните аквакултури, увеличаването на морските възобновяеми енергийни източници и декарбонизацията на морския транспорт, се възприема като неразделна част от справянето с проблемите породени от бързо променящия се климат, природната деградация и замърсяването.

Насоките се основават на съществуващи пазарни стандарти, които са в основата на световните пазари на устойчиви облигации, като например „Принципите за зелени облигации“, както и на издадените специфични насоки за синята икономика, включително „Принципите за финансиране на устойчива синя икономика“, на Финансовата инициатива на Програмата на ООН за околната среда, „Практическото ръководство за издаване на сини облигации“ от Глобалния договор на ООН (ICMA, New Guidance on Blue-Themed Bonds to Help Unlock Finance for a Sustainable Ocean Economy). Съобразно тях, устойчивите облигации включват целеви облигации (зелени, социални и за устойчиво развитие), както и общи

корпоративни облигации (свързани с целите за устойчиво развитие).

През 2022 г. глобалното емитиране на облигации възлиза на 862 млрд. щ.д., което е спад спрямо рекордния 1 трилион щатски долари през 2021 г. Изследванията показват, че 98 % от общия брой устойчиви облигации, емитирани в световен мащаб, отговарят на принципите на Международната асоциация на капиталовите пазари. Понастоящем зелените облигации представляват най-голям дял от този пазар, като се наблюдава нарастване на относителния дял на социалните облигации, облигациите за устойчивост и облигациите, свързани с целите за устойчиво развитие, като последните са най-новият сегмент на пазара (ICMA, Bonds to finance the sustainable blue economy, 2023).

Инфраструктура и инструменти на пазара за финансиране на устойчиво развитие в България

По отношение на това каква инфраструктура за развитие на устойчив пазар за финансиране на синя икономика съществува в България е необходимо да се отбележи, че българското законодателство в областта на устойчивото развитие е в процес на изоставащо развитие.

През 2020 г. е издаден доклад на Световната банка със заглавие: „България: към развитие на синя икономика“ (World Bank. Bulgaria Blue Economy Policy Note, 2020). От него става ясно, че в държавата се създават базови условия за развитие на пазара за финансиране на устойчиво развитие без да се споменават новите инструменти на пазара за финансиране на синьо устойчиво развитие. Уточнява се, че „изоставащата хоризонтална интеграция в морските сектори и липсата на приобщаващо планиране, които са в основата на интегрирането на политиките и вземането на решения, могат да подкопаят бъдещите икономически възможности за страната. Политиките за синя икономика са крайгълният камък на преобразователната рамка, която е необходима, за да се постигне координация между дейностите на национални и местни заинтересовани страни и обществени организации, с цел ограничаване на въздействията от производството и потреблението върху крайбрежната и морската среда.“

Все повече предприятия в страната се стремят да преминат към най-добрите и перс-

пективни технологии. Бизнесът стига до разбирането, че модернизацията е не само инвестиция, но и намаляване на разходите в средносрочен план. Въпреки това, приносът на българската синя икономика към националната икономика е почти изцяло от туристическия сектор. В доклада се посочва, че крайбрежният туризъм генерира 80 % от всички работни места в синята икономика.

Липсва конкретизация по отношение на сините и адаптационните таксономии с цел развитие на инвестиционни дейности и привличане на извънбюджетни средства за проекти, насочени към изпълнение на националните цели за развитие на държавата в областта на „синьо“ финансиране и устойчивото развитие. В доклада се споменава за насърчаване на частните инвестиции като се изброява следното: (а) Идентифициране на потенциални възможности за инвеститорите. (б) Класиране на секторите въз основа на техния потенциал за инвестиция. (в) Приемане на сини принципи за инвестиране. (г) Определяне на нови източници на частен капитал.

Не се разглежда никаква последователност при насърчаване на дневния ред за финансиране на устойчиво развитие, основано на меко регулиране, като публикува различни видове препоръки към финансовите институции в тази област.

Що се отнася до нормативната база в България, то между правителствата на Швейцария и на България по силата на суапово споразумение „Дълг срещу околна среда“ между България и Швейцария е създаден националният доверителен ЕкоФонд. Съгласно чл. 66, ал.1 на Закона за опазване на околната среда, целта на Фонда е управление на средства, предоставени по силата на суапови сделки за замяна на „Дълг срещу околна среда“ и „Дълг срещу природа“, от международна търговия с предписани емисионни единици на парникови газове, от продажба на квоти за емисии на парникови газове за авиационни дейности, както и на средства, предоставени на база на други видове споразумения с международни, чуждестранни или български източници на финансиране, предназначени за опазване на околната среда в България.

Съгласно чл. 56 ал. 1 от Закона за ограничаване изменението на климата тези средства могат да се използват за финансиране на определени, изрично изброени по вид дейности по ограничаване изменението на климата, а именно: дейности, водещи до намаляване на

емисиите на парникови газове; адаптиране към въздействието от изменението на климата; финансиране на научни изследвания и разработване на начини за адаптиране; образователни информационни кампании, свързани с изменението на климата.

Целевото предназначение на тези средства е предвидено, както от разпоредбите на Закона за ограничаване изменението на климата, така и от чл. 3г на Директива 2008/101 /ЕО на Европейския парламент и на Съвета от ноември 2008 година за изменение на Директива 2003/87/ЕО с цел включване на авиационните дейности в схемата за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността.

Заклучение

Финансовите инструменти и регулациите за осигуряване на синята икономика са все още в етап на формиране. Въпреки това идеите за разработването им стават все по-популярни в инвестиционната и финансовата среда: появяват се международни стандарти и принципи за осъществяване на „син“ бизнес, които отчитат особеностите на морската икономика. Биха могли да се предложат множество препоръки за по-ефективното развитие на този икономически сегмент като: издаване на таксономия на сините проекти, за общо разбиране на подходите към това кои проекти следва да се класифицират като сини и кои не попадат в тази категория; разработване на система от икономически стимули за използване на финансови инструменти за устойчиво развитие; информиране и популяризиране на финансовите инструменти за устойчиво развитие и други. Това може да бъде полезно за отчитане на спецификата на проектите, свързани с морските дейности, както и за формиране на единен концептуален подход към сините проекти.

По отношение на развитието на националната политика за синя икономика в България, Европейският съюз в близко бъдеще ще продължи да е основен двигател в тази насока. Това включва поредица от политики в областта на рибарството и аквакултурите, интегрираното управление на бреговите зони, Директивата за морско пространствено планиране, Рамковата директива за морската стратегия, Рамковата директива за водите и други.

Издигнатата в изследването хипотеза намира своето потвърждение: всеотрасловото развитие на потенциала на синята икономика е

възможно само въз основа на компетентно разработване и прилагане на съществуващите принципи, методи, правила и инструменти за нейното финансиране.

Литература

1. Assenova, K. (2022). Blue bonds - an innovative way to finance a sustainable coastal economy. *Economics and Economic Theory: Issues and Interactions Proceedings*. Science and Economics Publishing House, IU-Varna, 2022, pp. 98-103.
2. Bloomberg Línea, How Wall Street's New ESG Money-Maker Promises Nature Conservation in Emerging Markets. <https://www.bloomberglinea.com/english/how-wall-streets-newesg-money-maker-promises-nature-conservation-in-emerging-markets/> [accessed 25 April 2025].
3. Bobeva, D. (2023). Glossary of financial terms of the green transition. Paisii Hilendarski University.
4. Buebe, M., Meiher, K., & Wittmer, H. (2015). International financial instruments for biodiversity conservation in developing countries – Financial mechanisms and enabling policies for forest biodiversity. Background paper for the European report on development 2015. Retrieved from https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/erd5-backgroundpaper-international-financial-instruments-for-biodiversity-conservation-2015_en_0.pdf [accessed 25 April 2025].
5. Environmental Protection Law. Obn. Environmental Protection Act. 91 of 25 September 2002, suppl. Art. 70 of 20 August 2024.
6. European Commission. (2021). The EU Blue Economy Report. 2021. Publications Office of the European Union. Luxembourg.
7. ICMA (2023). Bonds to finance the sustainable blue economy. A practitioner's guide. <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Sustainable-finance/Bonds-to-Finance-the-Sustainable-Blue-Economy-a-Practitioners-Guide-September-2023.pdf> [accessed 25 April 2025].
8. ICMA, New Guidance on Blue-Themed Bonds to Help Unlock Finance for a Sustainable Ocean Economy. <https://www.icmagroup.org/News/news-in-brief/new-guidance-on-blue-themed-bonds-to-help-unlock-finance-for-a-sustainable-ocean-economy/> [accessed 25 April 2025].
9. Kildow, J., McIlgorm, A. (2010). The importance of estimating the contribution of the

oceans to national economies. *Marine Policy*, 34 (3), 367-374.

10. Kuzmina, E. (2024). It is necessary to develop the tools of "blue" economy. 17 march 2024. <https://infragreen.ru/iekatierina-kuzmina-nuzhno-razvivat-instrumenty-sinie-ekonomiki/> [accessed 25 April 2025].

11. March A., Evans T., Laing S., Raguain J. (2024). Evaluating the World's First Sovereign Blue Bond: Lessons for Operationalising Blue Finance, *Commodities*. Vol. 3. No. 2, pp. 151–167.

12. Matthew J., Robertson C. (2021). Shades of blue in financing: transforming the ocean economy with blue bonds. *Journal of Investment Compliance*. Vol. 22 No. 3, pp. 243–247.

13. Shiiba, N., H. H. Wu, M. C. Huang, H. Tanaka. (2022). How blue financing can sustain ocean conservation and development: A proposed conceptual framework for blue financing mechanism. *Marine Policy*. Vol. 139. 104575. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X2100186X> [accessed 25 April 2025].

14. The Climate Change Mitigation Act. In force since 11.03.2014, amend. SG 41 of 10 May 2024.

15. The New York Times, Ecuador Strikes a Landmark Deal to Protect the Galápagos, and Save Cash. <https://www.nytimes.com/2023/05/09/climate/galapagos-ecuador-debt-nature.html/> [accessed 25 April 2025].

16. Thomas E. Lovejoy III. (1984). Aid Debtor Nations' Ecology. *New York Times*, October 4, 1984, sec. A, pp. 31.

17. Tirumala, R. D., P. Tiwari. (2022). Innovative financing mechanism for blue economy projects // *Marine Policy*. Vol. 139. 104194. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104194>. [accessed 25 April 2025].

18. UN Global Compact (2019). 5 Tipping Points for a Healthy and Productive Ocean By 2030. <https://www.unglobalcompact.org/library/5726/> [accessed 25 April 2025].

19. UN Global Compact (2020). Practical Guidance to Issue a Blue Bond. <https://ungcccommunications-assets.s3.amazonaws.com/docs/publications/Practical-Guidance-to-Issue-a-Blue-Bond.pdf> [accessed 25 April 2025].

20. UN Global Compact. Blue bonds: Accelerating Sustainable Ocean Business. <https://www.unglobalcompact.org/take-action/ocean/communication/blue-bonds-accelerating->

[sustainableocean-business/](https://www.unglobalcompact.org/take-action/ocean/communication/blue-bonds-accelerating-sustainableocean-business/) [accessed 25 April 2025].

21. UN Global Compact. The Sustainable Ocean Principles. <https://unglobalcompact.org/takeaction/ocean/communication/sustainable-ocean-principles/> [accessed 25 April 2025].

22. UNEP FI. Sustainable Blue Finance. <https://www.unepfi.org/blue-finance/> [accessed 25 April 2025].

23. UNEP FI. The Principles. <https://www.unepfi.org/blue-finance/the-principles/> [accessed 25 April 2025].

24. UNEP. Blue economy concept paper. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2978BEconcept.pdf> [accessed 25 April 2025].

25. Westphal, M., Canfin, P., Ballesteros, A., Morgan, J. (2015). Getting to \$100 billion: Climate finance scenarios and projections to 2020. Working paper. Washington, DC: World Resources Institute. Retrieved from <http://www.wri.org/publication/getting-100-billionclimate-finance-scenarios-and-projections-2020> [accessed 25 April 2025].

26. World Bank and United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2017). The Potential of the Blue Economy: Increasing Long-term Benefits of the Sustainable Use of Marine Resources for Small Island Developing States and Coastal Least Developed Countries. World Bank, Washington DC.

27. World Bank, PROBLUE: Healthy Oceans, Healthy Economies, Healthy Communities. <https://www.worldbank.org/en/programs/problue/overview/> [accessed 25 April 2025].

28. World Bank. (2020). Bulgaria Blue Economy Policy Note. Toward a Blue Economy development. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/750341608100452940/pdf/Toward-Blue-Economy-Development.pdf> [accessed 25 April 2025].

Доц. д-р Велика Бинева

Бургаски държавен университет
„Проф. д-р Асен Златаров“
Факултет по обществени науки



ИКОНОМИЧЕСКА ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛНА АДАПТАЦИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ПЕРСИЙСКИЯ ЗАЛИВ

Даниел Петров

ECONOMIC DIVERSIFICATION AND INSTITUTIONAL ADAPTATION IN THE COUNTRIES OF THE PERSIAN GULF

Daniel Petrov

ABSTRACT: *This paper examines the economic evolution of the Gulf Cooperation Council (GCC) countries through a political economy lens, focusing on strategies for economic diversification, institutional adaptation, and sustainable development within the context of a post-rentier transition. The study explores how heavy reliance on hydrocarbon rents intersects with centralized modernization agendas, sovereign investment initiatives, and limited institutional reforms. Applying an interdisciplinary approach, the article analyzes the historical genesis of the rentier model, social policy structures, educational dynamics, environmental challenges, and geopolitical positioning. It argues that the Gulf states are constructing a unique hybrid model of development—technocratic, authoritarian, and globally integrated—where legitimacy stems not from democratic participation, but from economic performance and international positioning. Despite notable progress in specific sectors, the analysis highlights the constraints imposed by institutional path dependency, social stratification, and weak regional integration. The conclusion stresses that the challenges of post-rentier transformation require not only capital and technology, but also deep institutional and cultural reform, without which the transition toward sustainable economic growth will remain fragmented and fragile.*

Key words: Economic diversification, rentier economy, institutional adaptation, sustainable development, Persian Gulf

Въведение

Страните от Персийския залив - членки на Съвета за сътрудничество в Залива (GCC), а именно Саудитска Арабия, Обединените арабски емирства, Катар, Кувейт, Оман и Бахрейн - представляват уникална политикономическа конфигурация, в която класическите характеристики на рентната държава са съчетани с амбициозни програми за икономическа диверсификация, стратегическа модернизация и институционално реструктуриране.

В основата на този феномен стои рязкото противопоставяне между икономически излизък и институционална слабост, между глобална интеграция и вътрешнополитическа концентрация на власт, което поставя въпроса дали може да съществува устойчив модел на развитие извън либерално-демократичната рамка. Регионът е класически пример за т.нар. рентна икономика, при която съществува структурна зависимост от външни приходи - основно от петрол и газ - които се акумулират от държавата и се преразпределят вертикално

чрез субсидии, държавна заетост и социални трансфери, без пряко данъчно облагане. Това съответства на дефиницията на Beblawi and Luciani (1987), според която рентна държава е такава, в която „само малка част от населението е пряко ангажирана с производството, докато по-голямата част се занимава с разпределение и потребление на рентата“. Този модел подкопава връзката между държавата и гражданите чрез отсъствие на фискална отчетност, което от своя страна обяснява относителната устойчивост на авторитарни режими в Залива, въпреки икономическа либерализация.

Въпреки това през последното десетилетие страните от GCC се сблъскват с нарастващ натиск за трансформация - както поради колебанията в цените на петрола, така и заради демографските промени, технологичните трансформации и геополитическите предизвикателства, които изискват нови форми на икономическа и институционална адаптация. В отговор на тези предизвикателства всяка от държавите формулира визионерски планове - като Vision 2030 (Саудитска Арабия), UAE Centennial

2071, New Kuwait 2035, Qatar National Vision 2030 - които предвиждат диверсификация на икономиката чрез развитие на нефинансови сектори, иновации, международни инвестиции и институционални реформи. Тези стратегии се вписват в по-широкия теоретичен дебат за способността на авторитарни режими да иницират и поддържат ефективна икономическа трансформация - въпрос, разглеждан от Evans (1995) чрез понятието за „вградена автономия“ и от Mazzucato (2013) чрез концепцията за „държавата предприемач“.

В случая на страните от GCC се наблюдава специфична хибридность, при която държавата запазва контрола върху основните ресурси, но едновременно насърчава частни инвестиции, публично-частни партньорства и технологични иновации, често управлявани чрез суверенни фондове като PIF (Саудитска Арабия), Mubadala (ОАЕ) или QIA (Катар). В същото време институционалната структура в региона остава силно централизирана, без формализирана политическа конкуренция, с ограничени механизми за отчетност и нееднородна социална мобилизация - което повдига въпроса дали съществува устойчива синергия между икономическа ефективност и политически авторитаризъм. Настоящата статия си поставя за цел да анализира политикономическата еволюция на страните от Залива чрез сравнение на техните диверсификационни стратегии, социални политики, институционални механизми и международни проекции, като акцентира върху взаимодействието между рентната логика, държавния капацитет и глобалната адаптация. Методологически текстът стъпва на интердисциплинарен подход, който комбинира анализ на вторични данни от международни източници (Световна банка, IMF, FAO, WEF) с критическо прилагане на теоретични рамки от институционалната икономика, политическата социология и сравнителната политикономия.

Целта е да се изведе по-широко разбиране за възможните конфигурации на държавност и развитие в контекста на пострентниерния преход, без да се предопределя пътят към либерална демокрация, а напротив - като се изследва валидността на алтернативни модели за устойчиво управление в условията на глобална несигурност.

Исторически генезис на рентната структура в страните от Залива

Историческото формиране на рентната структура в страните от Залива е неотделимо от процесите на колониално наследство, племенно лидерство, стратегическо местоположение и откриването на петрол, които в комбинация формират уникална икономическо-политическа динамика.

В началото на XX век териториите на днешните държави от GCC представляват разпръснати и относително бедни племенни образувания, зависими от търговия, лов на перлодобив и трансрегионални мрежи, като управлението се осъществява чрез децентрализирани родово-племенни съюзи. Колониалният интерес на Великобритания, а по-късно и стратегическото въвличане на САЩ, осигуряват външна подкрепа на местните елити в замяна на геополитически контрол върху транспортните и енергийните коридори в региона. Решаващата промяна настъпва между 1930 и 1970 г., когато се откриват и индустриализират мащабните нефтени находища – събитие, което трансформира бедни пустинни шейхства в държави със значителен бюджетен излишък и международно значение. Преходът от племенна легитимност към рентна държавност става възможен благодарение на монополизирането на достъпа до подземните ресурси от страна на централните власти – процес, който според Mahdavy (1970) води до създаване на икономика, основана не на производство, а на получаване на рента от стратегически актив. Тази форма на рентна акумулация позволява изграждане на социален договор, при който политическата пасивност се „компенсира“ от социални привилегии – безплатно здравеопазване, образование, субсидии за жилище, гарантирана държавна работа и липса на преки данъци. Както подчертава Luciani (1990), това създава „държави без граждани“ – форма на поданство, при която политическата идентичност се замества с икономическа лоялност. Разпределението на рентата играе ролята на механизъм за изграждане на национална идентичност в условията на изкуствено създадена държавност, като позволява на управляващите фамилии (напр. Ал Сауд, Ал Сабах, Ал Тани) да консолидират легитимност чрез икономически клиентелизъм.

Важна особеност е, че този тип икономическа структура съществува не благодарение на развитието на продуктивни институции, а

на външната стойност на ресурса и геополитическото му значение – което прави икономическата база екзогенно детерминирана и зависима от световните пазари. Тази особеност се отразява и върху институционалната логика – държавните институции не се развиват като арена за обществени интереси, а като инструменти за управление на рентата. Приходите от енергийни източници позволяват съществуването на обширна държавна администрация, но не създават нужда от договаряне между управляващите и гражданите, тъй като не съществува фискално посредничество, което според Ross (2001) е основна причина за отсъствието на демократични институции в рентните държави. Следователно историческият генезис на рентната структура в страните от Залива не е просто резултат от петролното богатство, а от съвпадение между стратегическа география, племенна култура, външнополитически протекторат и централизирано монархическо управление. Тази система, макар и функционално ефективна в условията на високи приходи, създава дълбока институционална зависимост – не просто от ресурса, а от начина, по който той структурира самата икономическа и политическа логика. В този смисъл разбирането на историческия контекст на рентната икономика е ключово за анализ на настоящите опити за икономическа диверсификация, тъй като те се случват не върху неутрална институционална основа, а върху траектория, изградена от десетилетия на централизирана акумулация, йерархичен клиентелизъм и фискална асиметрия.

Стратегии за икономическа диверсификация и Vision-подобни програми

Икономическата диверсификация в страните от Залива представлява не просто политически приоритет, а структурна необходимост, породена от нарастващото осъзнаване на ограничената устойчивост на рентната зависимост в дългосрочен план. Тъй като приходите от въглеводороди са източник на екзогенна рента, свързана с глобални пазарни флуктуации и стратегически рискове, националните икономики в GCC са изправени пред дилемата между текуща стабилност и бъдеща жизнеспособност. В отговор на тази дилема, страните от региона формулират дългосрочни стратегически рамки, обединени от общата цел за трансформация към икономика, базирана на зна-

ние, услуги, инвестиции и иновации. Най-известният пример за такава рамка е Vision 2030 на Саудитска Арабия, но аналогични програми съществуват и в другите страни от GCC: UAE Centennial 2071, Qatar National Vision 2030, Oman Vision 2040, New Kuwait 2035 и Bahrain Economic Vision 2030.

Въпреки различията в мащаба и реториката, всички тези визии имат обща структура – идентифициране на приоритетни сектори за развитие (напр. туризъм, логистика, финансови услуги, зелена енергия, високите технологии), създаване на мегапроекти и индустриални зони, активиране на суверенни инвестиционни фондове и прилагане на институционални реформи, целящи подобряване на регулаторната среда и привличане на преки чуждестранни инвестиции. Тези стратегии могат да бъдат интерпретирани чрез понятието „развитийна държава“ (developmental state), при което държавата играе активна роля в икономическото планиране и структурно преструктуриране, без непременно да се отказва от авторитарна политическа рамка – модел, изследван от Johnson (1982) в контекста на Източна Азия и адаптиран от Woo-Cumings (1999) за нефинансови икономики. При страните от Залива обаче се наблюдава особен хибрид – „авторитарна развитиеност“, при която технократичните визии за растеж са централизирано планирани и често лишени от социална консултация или механизми за отчетност. Публичните инвестиционни фондове, като Saudi PIF, Abu Dhabi's Mubadala и Qatar Investment Authority, функционират не само като финансови лостове, а като инструменти за индустриална политика, регионално влияние и глобално портфолио изграждане – роля, която според Al-Hassan et al. (2013) надхвърля класическата функция на инвестиционна доходност и цели стратегическо позициониране в епохата след петрола. Важно е да се отбележи, че успешната диверсификация не зависи само от капиталови вложения, а и от институционалната способност за координация, мониторинг и адаптация. Hertog (2020) подчертава, че в страните от Залива често съществува пропаст между формулирането на стратегията и нейното прилагане, тъй като бюрократичните структури са фрагментирани, а междуведомствената координация – ограничена. В този контекст проектите като NEOM, Lusail City, Duhqm SEZ и Kuwait Silk City са примери за опити за мащабна трансформация на икономическата и урбанистичната логика, но тяхната

ефективност остава под въпрос, ако не се осъществят паралелни институционални и културни промени. Освен това зависимостта от трудова миграция, липсата на иновационна екосистема и бавното развитие на конкурентен частен сектор представляват структурни бариери за реална диверсификация. Докато чуждестранните инвестиции се разглеждат като двигател на растежа, институционалните ограничения – като липса на независима съдебна власт, несигурност на договорите и административна инерция – възпират устойчивата интеграция в глобалната икономика. В този смисъл стратегиите за диверсификация в страните от Залива трябва да бъдат оценявани не само по тяхната програмна амбиция, а по способността им да произвеждат институционални трансформации, които да превърнат рентната икономика в продуктивна система с вътрешни двигатели на растеж.

Социална политика и човешки капитал в страните от Залива

Социалната политика в страните от Залива е централен елемент в изграждането и поддържането на рентната държавност, като изпълнява ролята на механизъм за социална интеграция, легитимация на властта и поддържане на обществения ред чрез преразпределение на ресурсни излишъци. Исторически социалният договор в региона се гради върху принципа на "привилегировано поданство" – гражданите на съответната държава получават безплатен достъп до здравеопазване, образование, жилища, гарантирана заетост в публичния сектор и парични субсидии, срещу което се въздържат от участие в политическия процес или предявяване на фискални искания. Тази логика води до съществуването на де-комодифицирана форма на социална сигурност, която, за разлика от класическия западен модел, не е резултат от социални борби или демократичен натиск, а от държавна рента и клиентелистски обмен (Luciani, 1990).

В контекста на демографски натиск, нарастваща младежка безработица и спад на фискалната възвръщаемост от рентата, страните от GCC започват постепенно да реформират своите социални политики, ориентирайки ги към принципите на ефективност, продуктивност и дългосрочна устойчивост. Един от основните елементи на тази трансформация е реформата на пазара на труда чрез политики като Saudization, Emiratization, Qatarization и др.,

чиято цел е да се намали зависимостта от нискоквалифицирана чуждестранна работна сила и да се стимулира участието на местни граждани в частния сектор.

Въпреки значителните усилия обаче, степента на интеграция на националната работна сила остава ниска, поради структурни фактори като несъответствие между образователната система и нуждите на икономиката, културна привързаност към публичната заетост и съществуваща йерархия между "граждани" и "експатриати" (Hertog, 2014). Образователната система в страните от Залива е обект на значителни инвестиции – изграждат се модерни университети, внедряват се STEM програми, развиват се международни академични партньорства – но въпреки това продуктивният изход остава ограничен. Както Becker (1993) подчертава, човешкият капитал не е просто натрупване на образователни сертификати, а способност за иновация, адаптация и ефективност, която зависи от институционалната среда. Страните от GCC започват да въвеждат политики за „социална инвестиция“ – програми за преквалификация, технологично обучение, женско предприемачество и дигитална грамотност – но социалната мобилност продължава да бъде селективна и силно зависима от държавната воля. Участието на жените в икономиката отбелязва ръст – особено в ОАЕ, Катар и Саудитска Арабия след реформите от 2016 г. – но остава ограничено от нормативни, религиозни и институционални бариери. Според UNDP (2022), неравенството между половете продължава да бъде значимо, особено в сфери като лидерство, управление и технологичен сектор. Освен това, социалната система в страните от Залива е изградена върху ясно разграничение между граждани и мигранти, при което последните са изключени от повечето форми на социална защита, което поражда вътрешни йерархии и латентно социално напрежение (Longva, 2005). Нарастващото значение на човешкия капитал като фактор за пострентиерна икономическа ефективност изисква преосмисляне на ролята на социалната политика – от средство за разпределение към инструмент за продуктивна интеграция и институционално обновление. Без дълбока трансформация в образованието, трудовете регулации и социалните норми, икономическата диверсификация ще остане ограничена в своя капацитет да създаде устойчива и инклузивна икономика.

Устойчиво развитие и управление на ресурсите в страните от Залива

Темата за устойчивото развитие и ресурсното управление в страните от Залива придобива все по-голяма значимост в контекста на глобалните климатични предизвикателства, прехода към зелени икономики и вътрешната необходимост от рационализиране на потреблението и опазване на околната среда. Въпреки че страните от GCC са сред водещите износители на въглеродороди в света, те са едновременно силно уязвими от климатични рискове – включително повишаване на температурите, водна оскъдица, деградация на почвите и повишена зависимост от внос на храни. Това поставя въпроса за устойчивостта на рентабилния модел, при който богатството се основава на ресурс с висок въглероден отпечатък и ограничена регенеративна стойност. Според Mol and Spaargaren (2000), такава трансформация може да бъде мислена през парадигмата на „екологична модернизация“ – идея, че икономическата ефективност и екологичната устойчивост могат да бъдат съвместими чрез технологични иновации, нови институции и преформулиране на потребителските и производствените модели. В тази логика страните от Залива започват да разработват национални стратегии за устойчиво развитие – Saudi Green Initiative, UAE Net Zero by 2050, Qatar National Environment and Climate Change Strategy и др. – в които се комбинират цели за декарбонизация, инвестиции във възобновяема енергия, управление на водните ресурси и иновации в земеделието. Например проектът Masdar City в Абу Даби и NEOM в Саудитска Арабия са планирани като модели на поствъглеродна урбанизация, въпреки че емпиричните оценки за тяхната екологична и социална ефективност все още са противоречиви. Данни на FAO (2022) показват, че въпреки огромните усилия, водното потребление на глава от населението в GCC остава едно от най-високите в света, а над 80% от водните ресурси се използват за земеделие – сектор, който допринася с под 2% към БВП. Това поставя под въпрос рационалността на вътрешното производство и насочва страните към т.нар. „аутсорсната аграрна сигурност“ – чрез придобиване на земя в чужбина (особено в Източна Африка и Южна Азия), процес критикуван като „land grabbing“ (von Braun and Meinzen-Dick, 2009). Устойчивото земеделие в региона е ограничено от кли-

матични условия, но и от институционални бариери – липса на кооперации, неефективни аграрни субсидии и доминация на монокултурни системи. Страните от Залива започват да въвеждат елементи на дигитално земеделие и интелигентни напоителни системи, базирани на сензори, изкуствен интелект и сателитно наблюдение – процес, който Klerkx et al. (2019) свързват с нарастващата роля на социално-технологични иновационни системи. В сферата на енергетиката се наблюдават мащабни инвестиции в соларни и вятърни проекти – напр. Noor Abu Dhabi, Al Kharsaah (Катар), Shagaya (Кувейт) – но дялът на възобновяемите източници все още е под 10% от общото енергийно производство. Въпреки заявените цели за въглеродна неутралност (до 2050 г. за ОАЕ и до 2060 г. за Саудитска Арабия), критиките като Foster (2009) предупреждават, че често „зелените инициативи“ функционират като символ на капитал без системна промяна в енергийната логика. Освен това екологичната политика в региона е силно централизирана, с ограничено участие на граждански организации и почти отсъствие на екологично образование, което възпрепятства устойчиво поведение на индивидуално и бизнес ниво. Устойчивостта не е само технически проблем, а институционален и културен – и без разширяване на екологичната рационалност отвъд административните програми, рискът от "декларативна устойчивост" остава значителен. В заключение, въпреки амбициозните стратегии и значителните инвестиции, страните от Залива все още се намират в ранен етап на преход към устойчива икономика – преход, който изисква не само нови технологии, но и нова институционална екосистема, социална ангажираност и преосмисляне на самата природа на растежа и ресурсната справедливост.

Регионална координация и геополитическа динамика в страните от Залива

Регионалната координация и геополитическата динамика в страните от Залива представляват решаващ контекст за разбирането на икономическите трансформации и политикомическата логика в региона, тъй като транснационалните зависимости, вътрешнорегионалните напрежения и глобалните алианси структурират пространството, в което тези държави реализират своите стратегии. Съветът за сътрудничество в Залива, създаден през

1981 г., формално функционира като платформа за икономическа, политическа и военна интеграция между шестте страни – Саудитска Арабия, ОАЕ, Катар, Кувейт, Оман и Бахрейн. На практика обаче нивото на координация е нееднородно и често конфликтно, особено в ситуации, при които националните интереси влизат в противоречие с регионалната солидарност. Пример за това е дипломатическата криза между Саудитска Арабия, ОАЕ и Бахрейн, от една страна, и Катар – от друга, продължила от 2017 до 2021 г., която показва колко крехка е концепцията за единен геоикономически блок (Ulrichsen, 2020).

Въпреки това общите предизвикателства – като нуждата от пострентниерна диверсификация, заплахата от иранско влияние, нестабилността в Йемен и Афганистан, както и стратегическият натиск от глобални сили – налагат форма на прагматично сътрудничество, базирано на икономическа рационалност и сигурност. В този контекст се засилва ролята на т.нар. „суверенна дипломатия“, при която икономическите и инвестиционните инструменти се използват като средства за регионално влияние – напр. чрез инвестиции в транспортна, логистична и аграрна инфраструктура в съседни страни. Страните от GCC все по-често използват глобални канали за меко въздействие – организиране на спортни събития (напр. Световното първенство в Катар), културни фестивали, висше образование и международни медии – в рамките на стратегията за изграждане на национален бранд, какъвто Anholt (2007) определя като „конкурентна идентичност“.

В геостратегически план регионът се намира между три глобални вектора – САЩ като традиционен партньор в сигурността, Китай като растящ икономически съюзник и Русия като прагматичен енергиен и военен контрагент. Това поражда стратегия на „многовекторно балансиране“ (Lim and Cooper, 2015), при която страните от Залива не се обвързват трайно с нито една велика сила, а се стремят към гъвкаво позициониране и максимизиране на геоикономическите си ползи. Същевременно се наблюдава стремеж към вътрешнорегионална конкуренция – напр. между Дубай, Рияд и Доха като глобални логистични и финансови хъбове – което ограничава ефективността на регионалната интеграция. Въпреки съществуването на планове за обща валута, митнически съюз и енергийна координация, институционализацията на GCC остава слабо

развита, а повечето инициативи са едностранно ръководени от Саудитска Арабия или ОАЕ. Политическите режими в региона запазват монархическия си характер, което допълнително възпрепятства формирането на наднационални структури със споделена отчетност. От гледна точка на политикономическата теория, това съответства на модела на „регионална парадържава“ (Buzan and Wæver, 2003), при която координацията се основава не на институции, а на конфигурация на баланси и сили, които са зависими. Следователно регионалната геополитика не е само фон за икономическите реформи, а активен фактор, който влияе върху избора на модели, партньорства и ритъма на трансформациите. Като цяло, страните от Залива функционират в среда на едновременно сътрудничество и съревнование – динамика, която създава възможности за стратегическа маневреност, но и ограничения за дълбока структурна интеграция и обща визия за бъдещето на региона.

Заклучение

Анализът на страните от Персийския залив в политикономическа перспектива разкрива една дълбоко парадоксална, но системно подредена динамика, в която високата концентрация на природни ренти съжителства с амбициозни визии за модернизация, глобална свързаност и институционално обновление, без обаче да се предвижда радикална трансформация на политическата структура. Общото между шестте държави в рамките на GCC е исторически изградената рентна логика, при която държавната власт монополизира достъпа до природните ресурси и ги превръща в инструмент за разпределение, легитимация и контрол. В същото време, изчерпващата се възвръщаемост на този модел – в резултат на климатични предизвикателства, демографски натиск и глобални геоикономически промени – създава натиск за преход към нов тип икономическа рационалност. Програмите за диверсификация, визионерските планове и инвестиционните офанзиви на публичните фондове са симптоми на това усилие за преход – усилие, което комбинира централизирано управление с пазарни инструменти, авторитарна стабилност с глобален престиж и държавен капитализъм с технологичен оптимизъм.

Въпреки тези усилия обаче остава валидна критиката на North (1990), че институционал-

ната промяна е ограничена от пътищата на зависимост, които възпроизвеждат стари логики чрез нови средства. Без сериозна реформа в сфери като образованието, трудовия пазар, правовата държава и участието на гражданите, трансформацията рискува да остане елитна, експортно-ориентирана и ограничена по обхват. Социалната политика все още функционира като средство за поддържане на лоялност, а не като платформа за мобилизация и включване, което поставя под въпрос устойчивостта на икономическия растеж без политическа адаптация. В екологичен план заявените цели за декарбонизация и устойчивост остават частично декларативни и често компенсират липсата на структурна промяна чрез символни проекти. Геополитическият прагматизъм на страните от Залива им дава стратегическа маневреност, но вътрешнорегионалната конкуренция и слабата институционализация на GCC ограничават възможността за дългосрочна координация. Следователно страните от Персийския залив се намират в състояние на управляем преход – нито рязка трансформация, нито застой, а форма на адаптивен авторитаризъм, при който икономическата модернизация се осъществява в рамките на запазени властови йерархии. Този модел не е нито универсален, нито напълно устойчив, но представлява валидна алтернатива в контекста на глобалната многополюсност и нарастващата криза на либералните демокрации.

В заключение, изследването предлага интерпретация, според която страните от Персийския залив постепенно формират хибриден политикономически модел – рентно-зависим и технократично организиран – при който легитимността се основава предимно на икономическа ефективност и капацитет за стратегическо управление, вместо на участие или институционална прозрачност. Тази конфигурация поставя въпроси относно приложимостта на традиционните понятия за развитие, държавност и модернизация в нелиберален контекст и насочва към необходимост от алтернативна аналитична рамка за оценка на устойчивостта в условията на авторитарна икономическа трансформация.

Литература

Beblawi, H., and Luciani, G. (1987). *The Rentier State*. London: Croom Helm.

Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press.

Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London: Anthem Press.

World Bank. (2023). *World Development Indicators*. Retrieved from <https://data.worldbank.org>

FAO. (2022). *Statistical Yearbook – Near East and North Africa*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

IMF. (2023). *Regional Economic Outlook – Middle East and Central Asia*. Washington, DC: International Monetary Fund.

World Economic Forum. (2022). *Global Competitiveness Report*. Geneva: WEF.

Luciani, G. (1990). *Allocation vs. Production States: A Theoretical Framework*. In G. Luciani (Ed.), *The Arab State* (pp. 65–84). University of California Press.

Mahdavy, H. (1970). *The Patterns and Problems of Economic Development in Rentier States: The Case of Iran*. In M. A. Cook (Ed.), *Studies in the Economic History of the Middle East* (pp. 428–467). Oxford University Press.

Ross, M. L. (2001). *Does Oil Hinder Democracy?* *World Politics*, 53(3), 325–361.

Al-Hassan, A., Papaioannou, M., Skancke, M., and Sung, C. C. (2013). *Sovereign Wealth Funds: Aspects of Governance Structures and Investment Management*. IMF Working Paper No. 13/231.

Hertog, S. (2020). *State Capacity and Private Sector Development in the GCC*. Middle East Centre, LSE.

Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford University Press.

Woo-Cumings, M. (Ed.). (1999). *The Developmental State*. Cornell University Press.

Becker, G. S. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (3rd ed.). University of Chicago Press.

Hertog, S. (2014). *Arab Gulf States: An Assessment of Nationalization Policies*. Gulf Labour Markets and Migration Programme.

Longva, A. N. (2005). *Neither Autocracy nor Democracy but Ethnocracy: Citizens, Expatriates and the Socio-political System in Kuwait*. In P. Dresch and J. Piscatori (Eds.), *Monarchies and Nations: Globalisation and Identity in the Arab States of the Gulf* (pp. 114–135). I.B. Tauris.

Luciani, G. (1990). *Allocation vs. Production States: A Theoretical Framework*. In G. Luciani

(Ed.), *The Arab State* (pp. 65–84). University of California Press.

UNDP. (2022). *Gender Equality and Human Development Report – GCC Region*. United Nations Development Programme.

FAO. (2022). *Near East and North Africa – Regional Overview of Food Security and Nutrition*. Rome: Food and Agriculture Organization.

Foster, J. B. (2009). *A Failed System: The World Crisis of Capitalist Globalization and Its Impact on China*. *Monthly Review*, 61(1), 1–18.

Klerkx, L., Jakku, E., and Labarthe, P. (2019). *A Review of Social Science on Digital Agriculture, Smart Farming and Agricultural Innovation Systems*. *Agricultural Systems*, 184, 102763.

Mol, A. P. J., and Spaargaren, G. (2000). *Ecological Modernization Theory in Debate: A Review*. *Environmental Politics*, 9(1), 17–49.

von Braun, J., and Meinzen-Dick, R. (2009). *“Land Grabbing” by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities*. IFPRI Policy Brief No. 13.

Anholt, S. (2007). *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Palgrave Macmillan.

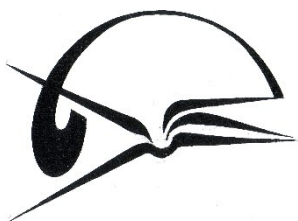
Buzan, B., and Wæver, O. (2003). *Regions and Powers: The Structure of International Security*. Cambridge University Press.

Lim, D. J., and Cooper, Z. (2015). *Reassessing Hedging: The Logic of Alignment in East Asia*. *Security Studies*, 24(4), 696–727.

Ulrichsen, K. C. (2020). *Qatar and the Gulf Crisis*. Oxford University Press.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Daniel Petrov - PhD student
Institute of Agricultural Economics - Sofia.
ORCID: 0009-0000-7396-1556
tel: 089 682 77 97
email: dpetrov.iae@gmail.com

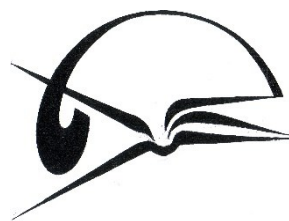


УПРАВЛЕНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ

Технически редактор
Иван Димитров

Художник на корицата
Красимир Николов

Издателство
Бургаски държавен университет
„Проф. д-р Асен Златаров”
Формат – 206 / 290



MANAGEMENT AND EDUCATION

Technical Editor
Ivan Dimitrov

Cover Design
Krasimir Nikolov

House Press
Burgas State University
Prof. Dr Assen Zlatarov
Format – 206 / 290