

ГОДИШНИК

на УЗФ

том XVII

**ИЗДАТЕЛСТВО НА
УНИВЕРСИТЕТА ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ**

„Св. Григорий Богослов“

София, 2025

**Годишник на Университета по застраховане и финанси -
2025, Том XVII**

© Редакционна колегия

Доц. д.н Едуард Маринов, главен редактор

Гл.ас. д-р Никола Димитров, зам.-главен редактор

Проф. д-р Станислав Димитров

Проф. д-р Али Вейсел

Доц. д-р Виктория Гацова

Проф. д.н. Мариела Деливерска

Проф. д-р Теодора Лазарова

© Авторски колектив

© *Михаела Георгиева, съставител и предпечат*

© *Вирджиния Анастасова, дизайн на корицата*

© Издателство на Университета по застраховане и финанси
„Св. Григорий Богослов“, 2025

ул. „Гусла“ 1, 1618 София
www.uzf.bg

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от годишника под каквато и да е форма – електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин – без писменото разрешение на носителя на авторските права.

Авторите на публикуваните в Годишника на УЗФ студии, носят отговорност за прецизността по отношение на граматическо, правописно и стилово отношение.

ISSN 3033-1994



30331994

СЪДЪРЖАНИЕ

6

Бъдещето на банкирането. Дигиталната банка

Докт. Ивелина Кавурска

The future of banking. The digital bank

Ivelina Kavurska, PhD student

26

Изграждане на дигитална идентичност върху платежна инфраструктура

д-р Николай Лазаров

Building a digital identity on top of payment infrastructure

Nikolay Lazarov, Ph.D

45

Счетоводни аспекти, свързани с изпиране на пари в застрахователния сектор

Проф. д-р Емилия Миланова, д.е.с., регистриран одитор

Докт. Георги Стоянов, д.е.с., регистриран одитор

Accounting Aspects Related to Money Laundering in the Insurance Sector

Prof. Emilia Milanova, PhD, CPA, registered auditor

Georgi Stoyanov, PhD student, CPA, registered auditor

73

Новата правна уредба за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити

Доц. д-р Христина Атанасова

The new legal regulation on credit servicers and credit purchasers

Assoc. Prof. Hristina Atanasova

88

Международни пазари за благородни метали: Роля, история, центрове и регулации

Докт. Радко Георгиев

International precious metals markets: Role, history, centers, and regulations

Radko Georgiev, Ph.D. Candidate





113

Проектната докторантура като платформа за иновации и университетски научни изследвания

Проф. д-р Станислав Димитров, Проф. д-р Андрей Захариев,
Доц. д-р Валентина Григорова-Генчева, Ас. докт. Юлияна Георгиева,
Докт. Калоян Иванов, Докт. Иван Иванов, Докт. Радко Георгиев

Project doctoral studies as a platform for innovation and university research

Prof. Stanislav Dimitrov, Ph.D., Prof. Andrey Zahariev, Ph.D.
Assoc. Prof. Valentina Grigorova-Gencheva, Ph.D.,
Assist. Prof. Ph.D. Candidate Juliana Georgieva
Ph.D. Candidate Kaloyan Ivanov, Ph.D. Candidate Ivan Ivanov,
Ph.D. Candidate Radko Georgiev

138

Управление на знанието в търсене на конкурентно предимство при малките и средни (маркетингови) предприятия: Основи и възможности

Доц. д-р Димитър Трендафилов

Knowledge management in search of competitive advantage in small and medium-sized (marketing) enterprises: Fundamentals and opportunities

Assoc. Prof. Dimitar Trendafilov, Ph.D.

153

Критичен анализ на резултатите от образователните системи на държавите-членки на Европейския съюз

Доц. д-р Яна Пальова

Critical analysis of education system outcomes in the EU member states

Assoc. Prof. Iana Paliova, Ph.D.

168

Регионални здравни приоритети в Югозападна България: Ролята на многопрофилна болница за активно лечение „Югозападна болница“ за финансова стабилност и модерно здравеопазване

Велимира Чупетловска

Regional health priorities in southwest Bulgaria: The role of the multiprofile hospital for active treatment “Yugozapadna bolnitsa” in ensuring financial stability and modern healthcare

Velimira Chupetlovska

193

Интеграцията на България в търговската политика на ЕС: Нереализирани възможности и бъдещи насоки

Доц. Едуард Маринов, д.н

**Bulgaria's integration into EU trade policy:
Unrealized opportunities and future directions**

Assoc. Prof. Eduard Marinov, Ph.D., D.Sc.

211

**Търговското споразумение ЕС - Индонезия
– Стремех към отворена търговия при спазване на
устойчиви практики**

Доц. д-р Димитър Златинов

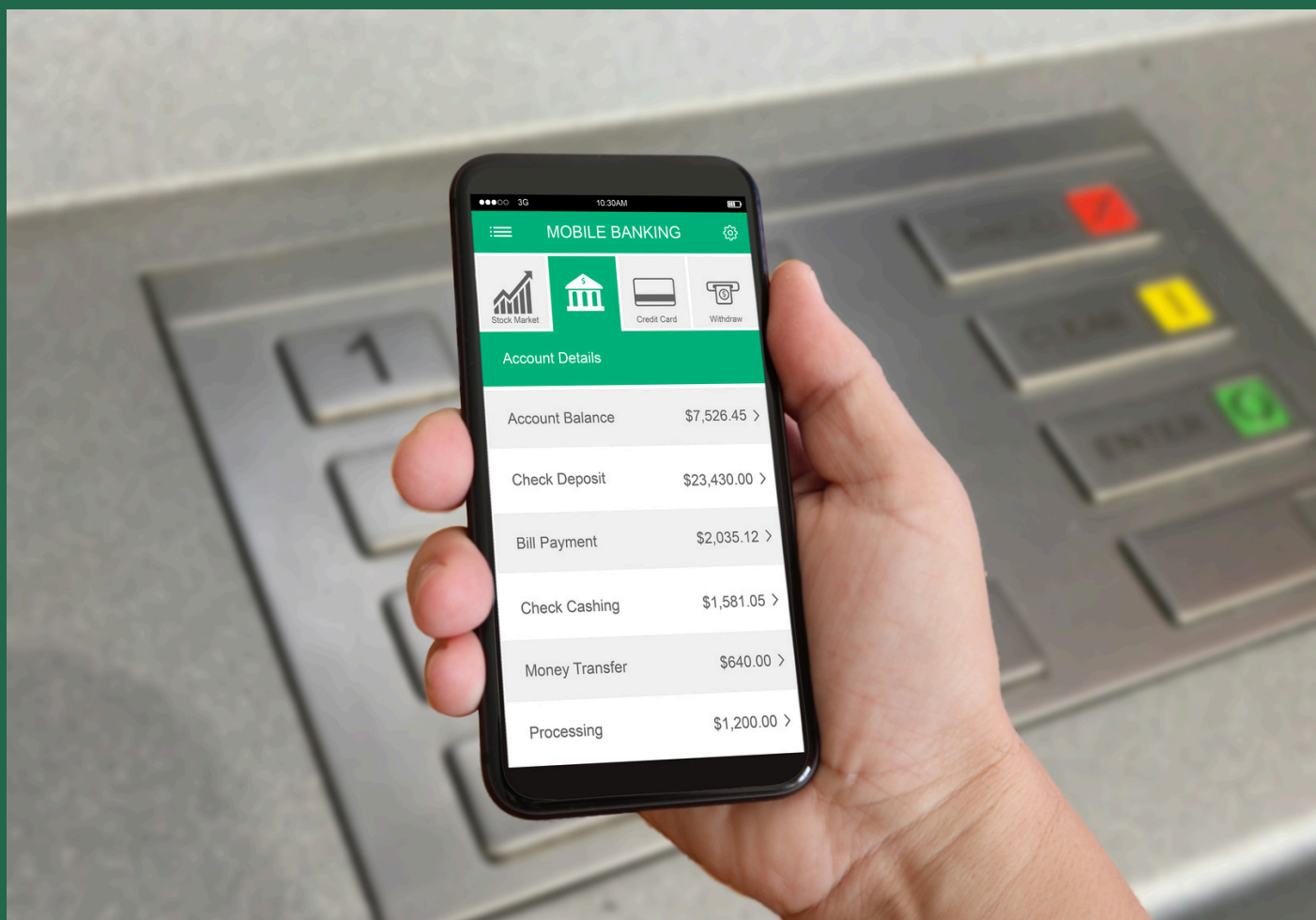
Ас. докт. Диляна Славова

**The EU–Indonesia trade agreement
– A pursuit of open trade with adherence to
sustainable practices**

Assoc. Prof. Dimitar Zlatinov, PhD

Asst. Prof. Dilyana Slavova, PhD Candidate





БЪДЕЩЕТО НА БАНКИРАНЕТО. ДИГИТАЛНАТА БАНКА

ДОКТ. ИВЕЛИНА КАВУРСКА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОКТ. ИВЕЛИНА КАВУРСКА

Професионалист с над 15 години управленски и юридически опит в международни финансови и нефинансови организации. Член на бордове и изпълнителен директор в Prospect Capital, Chiron Management, Easy Asset Management и свързани дружества в България, Румъния и Мексико. Ръководи стратегически проекти, кредитни политики и корпоративно управление.

Завършил ЕМВА, правни и политически науки, AML експерт и настоящ докторант в УНСС.

БЪДЕЩЕТО НА БАНКИРАНЕТО. ДИГИТАЛНАТА БАНКА

Докт. Ивелина Кавурска¹

THE FUTURE OF BANKING. THE DIGITAL BANK

Ivelina Kavurska, PhD student

Abstract: The future of banking is closely tied to digitalization and innovation, fundamentally transforming the relationship between banks and their customers. Banks must adapt their services to meet growing expectations for fast and secure financial services through mobile applications and virtual platforms. Investments in artificial intelligence and machine learning improve customer service and personalize financial products. The involvement of fintech companies stimulates competition and innovation, turning banks into strategic partners for their clients. The methodology of this study is based on a literature review and analysis of existing information in the field of banking and digitalization, utilizing current research and publications to provide an overview of future prospects in the banking sector.

Keywords: banking, technology, innovation, Artificial Intelligence, digitalization

JEL: G20, G23, G4, G41

Увод

Актуалност и значимост на проблема

Банковият сектор претърпява динамични промени, дължащи се на бързото развитие на дигиталните технологии, глобализацията и променящите се потребителски нагласи. В този контекст темата за бъдещето на банкирането и свързаните с него очаквания придобива особена актуалност и значимост. Традиционните банкови услуги се трансформират чрез иновативни методи на плащане, автоматизация на процесите и използване на изкуствен интелект, което създава нови възможности, но и предизвикателства пред регулаторните органи и пазарните участници. Значимостта на проблема произтича от необходимостта да се ориентираме в променената среда, за да се гарантират стабилността на финансовата система и удовлетвореността на клиентите.

Обект и предмет на изследване

Обект на настоящото изследване е банковият сектор в контекста на неговото бъдещо развитие.

¹ Катедра „МИО и бизнес“ при Университет за национално и световно стопанство.

Предметът на изследването са конкретните тенденции, иновации и очаквания, които оформят облика на банките и финансовите услуги през следващите години.

Цел и задачи на изследването

Основната цел на изследването е да се анализират ключовите фактори, влияещи върху бъдещето на банкирането, и да се очертаят очакваните промени в структурата и функционирането на банковите услуги.

За постигането на тази цел се поставят следните *задачи*:

1. Да се изясни теоретичната основа и развитие на банкирането.
2. Да се направи обзор на съвременните тенденции в дигитализацията и иновациите в банковия сектор.
3. Да се изследва ролята на регулацията и надзорните органи в процеса на промяна.
4. Да се прогнозират възможните сценарии за развитие и въздействието им върху потребителското изживяване.
5. Да се посочат предизвикателствата пред банковата система.
6. Да се идентифицират ключовите технологични фактори (изкуствен интелект, блокчейн и др.), които ще повлияят върху банковите модели.

Теза на изследването

Тезата на изследването е, че бъдещето на банкирането е неразривно свързано с ускорената дигитализация и внедряването на нови технологии, които ще променят коренно отношенията между банките и техните клиенти. Тези промени не само ще доведат до по-голяма ефективност и персонализация, но и ще изискват адекватни регулаторни мерки и адаптиране на самите банкови институции към новите реалности.

Методика на изследването

За реализиране на целите на изследването се използва комбинация от качествени и количествени методи. На първо място се прилага документален анализ на научна литература, доклади на водещи финансови институции и регулаторни органи. В допълнение се провежда сравнителен анализ на емпирични данни, свързани с използването на дигитални банкови услуги, и се прави проучване на потребителските нагласи (чрез анкети или интервюта). Резултатите от тази методика дават възможност да се формулират по-точни изводи относно бъдещото развитие на банкирането и да се предложат работещи препоръки и решения.

1. Теоретична рамка и развитие на банкирането.

Банковият сектор традиционно е един от основните двигатели на икономическото развитие, като основната му функция е да посредничи между спестители и кредитополучатели, да осигурява разплащателни услуги и да подпомага управлението на финансовите рискове (Vives, 2016). С течение на времето банките се превръщат в ключова институция, която

съдейства за съхранението на капитала, кредитирането, подпомагането на търговията и развитието на иновации в рамките на финансовата система. От историческа гледна точка, банковите услуги преминават през различни фази, започвайки от първите форми на депозитиране на ценности в древни цивилизации и стигайки до съвременната сложна мрежа от глобални банкови конгломерати и дигитални платформи (IMF, 2019).

В най-ранните си форми банките са функционирали като обикновени места за съхранение на ценни предмети и монети, а по-късно започват да предлагат и заеман капитал срещу лихви. Възходът на банките в Европа през Средновековието е свързан с развитието на търговията, какъвто е случаят с банка „Медичи“ във Флоренция и по-късно с английската Банка на Амстердам, които поставят основите на съвременното банково дело. През XVII и XVIII век се формират първите централни банки (например Банката на Англия през 1694 г.), които изпълняват роли, свързани с паричната политика и стабилността на финансовата система (Vives, 2016).

Традиционният модел на банкиране се гради върху съвкупност от основни услуги – приемане на депозити, предоставяне на кредити, работа с разплащателни сметки и управление на ликвидността. Този модел дълго време остава относително стабилен, подкрепен от ясна регулаторна рамка и надзор от страна на централните банки. Въпреки това, финансовите кризи в различни периоди (като Голямата депресия от 30-те години на XX век и световната финансова криза от 2008 г.) подчертават уязвимостта на банковия сектор и нуждата от постоянни промени в надзора, капиталовите изисквания и управлението на риска (Bank for International Settlements (BIS) 2023).

През последните десетилетия, с процесите на глобализация и либерализация на финансовите пазари, започва по-активна конкуренция между банките и небанкови финансови институции. Това води до увеличаване на иновациите – появяват се различни финансови инструменти (деривати, ценни книжа, структурирани продукти), а банките разширяват дейността си в сфери като инвестиционно банкиране, управление на активи и застраховане (European Central Bank (ECB), 2022).

Глобализацията на банковите услуги се дължи и на технологичното развитие: електронните системи за трансфери, международните платежни системи и възможността да се обслужват клиенти в реално време по целия свят създават предпоставки за светкавична циркулация на капитал. В резултат на това се формират мегабанки, които оперират на почти всички континенти и предлагат разнообразие от продукти – от обикновени разплащателни сметки до сложни инвестиционни схеми (PwC, 2021).

В същото време, благодарение на по-ниските бариери за навлизане, на пазара стъпват и нови участници – небанкови финансови институции, финтех компании, онлайн платформи

за плащания и др. Този процес поставя банките пред предизвикателството да бъдат гъвкави, да адаптират продуктите си портфейли и да предлагат по-добро потребителско изживяване, за да задържат клиентите си. Факторите, които стимулират конкуренцията, включват развитието на интернет, мобилните технологии и промените в регулацията, които насърчават отворения достъп до банкови данни и услуги (European Commission 2018).

От началото на XXI век банковата индустрия изпитва нарастващ натиск за трансформация. Това се дължи на няколко ключови фактора:

1) Технологичен прогрес - съвременното общество е силно зависимо от дигитални услуги, а клиентите очакват бързина, удобство и персонализиране.

2) Регулаторни промени - множество нови директиви и надзорни механизми (като Базел III, PSD2, регулации свързани с киберсигурност и др.) влияят върху бизнес моделите на банките.

3) Икономически и социални фактори - постепенно развитие на споделената икономика, нарастване на чувствителността към екологичните и социалните въпроси (ESG – Environmental, Social, Governance), както и промените в демографските структури (напр. дигитално ориентирания милениали и Gen Z) оформят нови потребителски очаквания (KPMG, 2021).

Във връзка с тези предизвикателства и възможности, банките все по-често акцентират върху иновациите. Това довежда до засилена интеграция на технологични решения като мобилно банкиране, платформи за електронна търговия и системи за автоматизиран анализ на данни. По този начин секторът се реструктурира, съчетавайки традиционния си опит в управлението на риска и регулаторната съвместимост с гъвкавостта и креативността на новите FinTech участници.

2. Дигитализация и технологични иновации.

Развитието на дигиталните технологии коренно променя начина, по който банките взаимодействат със своите клиенти и управляват своите вътрешни процеси. Мобилното банкиране, онлайн разплащанията, големите данни (Big Data) и изкуственият интелект (AI) се превръщат в ключови двигатели за растеж и конкурентоспособност в сектора (Capgemini, 2022).

Един от най-очевидните резултати от дигитализацията е нарастващата популярност на мобилното и онлайн банкиране. Клиентите вече могат да осъществяват почти всички банкови операции – от проверка на баланса и парични преводи до кандидатстване за заем – чрез мобилни приложения или уеб платформи. Според данни на Capgemini (Capgemini, 2022) потребителите на мобилно банкиране в световен мащаб се увеличават средно с около 15–20%

годишно. Този ръст се дължи основно на повишената достъпност на смартфони и интернет, както и на променените потребителски нагласи след COVID-19 пандемията, когато цифровите канали се наложиха като основен способ за взаимодействие с финансовите институции.

Ползите за банките от мобилното и онлайн банкиране включват намаляване на разходите за физически офиси, оптимизиране на процесите, по-добра събираемост на данни и възможност за персонализиране на офертите. В същото време обаче нарастват изискванията към киберсигурността, защото всяка уязвимост може да бъде експлоатирана от злонамерени лица, които да откраднат финансова и лична информация (PwC, 2021).

FinTech (Financial Technology) компаниите предизвикаха съществуващите банки, като предложиха иновативни решения и гъвкави модели на обслужване. Например, платформите за P2P (peer-to-peer) кредитиране премахват нуждата от традиционен посредник, свързвайки директно инвеститори и кредитополучатели. Подобна тенденция се наблюдава и при платформи за микроплащания и цифрови портфейли (PayPal, Revolut, Wise и др.), които предоставят по-лесна и по-евтина алтернатива за трансгранични преводи и разплащания (IMF, 2019).

В отговор на навлизането на FinTech субекти, част от традиционните банки стартират собствени „дъщерни“ дигитални банки или влизат в партньорство с технологични фирми, за да предложат по-иновативни и потребителски ориентирани услуги. Този подход позволява на банките да комбинират дългогодишния си опит и доверие от клиентите с бързината и креативността, характерни за технологичните стартапи. Според проучване на Deloitte (Deloitte, 2022) сътрудничествата между банки и FinTech стартиращи компании се увеличават с приблизително 30% годишно, особено в областта на платежните услуги и управлението на данни.

Един от ключовите аспекти на дигитализацията в банковия сектор е широкото използване на големи обеми от данни – както структурирани (например данни за транзакции, клиентски профили), така и неструктурирани (социални мрежи, електронна кореспонденция, данни от IoT устройства и др.). Анализът на тези данни чрез алгоритми на изкуствения интелект дава възможност на банките да направят по-прецизни прогнози за кредитния риск, да откриват измами в реално време и да персонализират офертите според индивидуалните нужди на клиентите (Bank for International Settlements (BIS) 2023).

Алгоритмите за машинно обучение (machine learning) и дълбоко обучение (deep learning) могат да анализират потребителското поведение и да препоръчат оптимални финансови продукти, което подобрява продажбения процес и удовлетвореността на клиентите. В същото време се развиват и чатботи, които поемат първоначалната комуникация с клиента и могат да отговарят на множество запитвания с минимална човешка намеса. Тази

автоматизация намалява оперативните разходи и повишава ефективността, но поставя и въпроси, свързани с етичната отговорност за решенията, взети от изкуствен интелект.

С увеличаването на дигиталните канали за банкиране, банките стават по-уязвими към кибератаки, злонамерен софтуер и различни форми на измами. В глобален мащаб, киберзаплахите се разрастват, а регулаторните органи въвеждат все по-строги изисквания за защита на личните и финансовите данни (GDPR в Европейския съюз, други национални закони и др.). Банките инвестират значителни ресурси в системи за наблюдение, криптиране и идентификация на рискови транзакции, като си партнират с компании, специализирани в киберсигурността (European Central Bank (ECB), 2022).

Наред с технологичните мерки, от критично значение е и обучението на персонала, както и информирането на клиентите относно безопасното използване на дигитални услуги. Много банки прилагат многопластова защита, включваща двуфакторна автентикация, биометрични данни (пръстов отпечатък, лицево разпознаване) и регулярно криптиране на връзките. Поддържането на висок стандарт на киберсигурност се превръща в ключов фактор за доверието на потребителите и конкурентното предимство на банките.

3. Отворено банкиране и регулаторни промени.

Една от най-значимите трансформации в съвременния банков сектор е свързана с концепцията за „отворено банкиране“ (Open Banking) и съпътстващите я регулаторни инициативи. Идеята зад отвореното банкиране е да се насърчи конкуренцията и иновациите, като се предостави достъп на трети страни (FinTech компании, други доставчици на платежни услуги) до банкови данни при съгласие на клиента (European Commission, 2018). Тази промяна е в синхрон с глобалната тенденция към по-прозрачен и потребителски ориентиран финансов сектор.

Отвореното банкиране представлява среда, в която клиентите имат право да решават как и с кого да споделят личните си финансови данни. В рамките на ЕС, основен двигател на този процес е втората директива за платежните услуги (PSD2), която изисква банките да осигурят програмни интерфейси (API) за сигурен обмен на информация. Това позволява на външни доставчици да разработват иновативни приложения и услуги – например агрегиране на банкови сметки, автоматизация на спестявания, по-добри услуги за сравняване на оферти и др (European Commission, 2018).

Ключовата промяна, настъпила с PSD2, е преминаването от един затворен модел на банкиране, при който клиентските данни са достъпни само за банката, към нов модел, в който клиентът е „собственик“ на данните и може да упълномощава трети страни да оперират с тях. В резултат на това FinTech фирмите и други небанкови участници могат да предлагат

допълнителни услуги (Personal Finance Management, P2P плащания, инвестиционни платформи), конкурирайки се с традиционните банки и разширявайки възможностите за потребителите (Deloitte, 2022).

Паралелно с отвореното банкиране, в различни региони се наблюдава засилване на регулаторната рамка, за да се гарантират стабилността и сигурността на системата. След световната финансова криза от 2008 г. бяха въведени редица мерки като Базел III, целящи укрепване на капиталовите буфери на банките и ограничаване на прекомерния ливъридж (Bank for International Settlements (BIS), 2023). В допълнение, органи като Европейския банков орган (EBA) и Европейската централна банка (ECB) осъществяват строги прегледи на качеството на активите и стрес тестове, за да оценят устойчивостта на банките при различни икономически сценарии (European Central Bank (ECB), 2022).

Особено внимание се обръща на защитата на потребителите и сигурността на плащанията. PSD2 въвежда по-строги изисквания за силна клиентска автентикация (SCA), която задължава банките и доставчиците на плащания да прилагат поне два независими метода за потвърждение (например комбинация от парола, биометрични данни или физически токен). Тези мерки целят да намалят риска от измами и да укрепят доверието в електронните плащания и онлайн банкирането.

Освен това, регулаторните органи насочват усилията си и към мониторинг на киберзаплахите, защото уязвимостите в информационните системи могат да доведат до системни рискове за финансовата стабилност. Това води до прилагане на по-строги одиторски проверки, насърчаване на прозрачността в споделянето на информация за инциденти и въвеждането на стандарти за бързо реагиране при пробиви. В някои случаи регулаторите дори изискват провеждане на „киберстендинг“ тестове, подобни на стрес тестовете за капиталова адекватност (KPMG, 2021).

Отвореното банкиране цели да насърчи конкуренцията, като предостави възможност на малки и иновативни доставчици да навлязат на пазара. Конкурентната среда стимулира по-ниски такси, по-добри лихвени условия и по-високо качество на обслужване за крайните потребители. С течение на времето се наблюдава: *развитие на нови услуги и бизнес модели* - приложения за управление на личните финанси, автоматично планиране на спестявания, платформи за кредитиране между физически лица (P2P) и др.; *персонализирани оферти* - благодарение на достъпа до данни от множество източници, банките и FinTech компаниите могат да разработват алгоритми, които анализират конкретното поведение на клиента и предлагат индивидуално адаптирани предложения – например лимити за кредитни карти, специфични спестовни планове и др. (Deloitte, 2022); *повишена прозрачност* - отвореното

банкиране прави по-лесно сравняването на различни банкови продукти, тъй като платформите за сравнение могат да извличат в реално време информация за такси, лихви и условия.

За самите банки това развитие носи както предимства, така и рискове. От една страна, сътрудничеството с FinTech компании отваря нови възможности за растеж и по-бързо въвеждане на иновативни продукти. От друга страна, банките рискуват да загубят част от приходите си, ако клиентите масово се насочат към услуги на трети страни. Затова много банки стартират собствени инициатива за разработка на API, хакатони, инкубатори за финтех идеи и партньорски програми, за да бъдат в крак с промените и да участват активно в изграждането на екосистемата.

Макар отвореното банкиране да се развива най-силно в Европа благодарение на PSD2, подобни тенденции се забелязват и на други места, например във Великобритания (Open Banking Standard), Австралия (Consumer Data Right) и в по-малка степен в САЩ, където дискусиите за единна регулаторна рамка продължават. В Азия има страни като Сингапур, Хонконг и Китай, които също активно насърчават дигиталните финанси, макар че регулациите често се различават по мащаб и строг контрол (IMF, 2019).

Основни предизвикателства включват:

- различното ниво на технологична зрялост - не всички банки, особено по-малките и регионалните, имат достатъчен капацитет да внедрят необходимите технологични решения.
- културни и поведенчески аспекти - потребителите в някои държави са по-консервативни относно споделянето на финансови данни, което забавя развитието на отвореното банкиране.
- правна и регулаторна несигурност - прилагането на PSD2 и други подобни инициативи изисква допълнително изясняване на понятия като отговорност при измами, механизми за разрешаване на спорове и др.

Въпреки тези пречки, глобалната тенденция е насочена към все по-голяма прозрачност, интеграция и колаборация между различните участници в сектора. Очакванията са, че отвореното банкиране ще продължи да се разраства, като доведе до по-гъвкав и ориентиран към потребителя финансов сектор, в който иновациите се развиват бързо, а конкуренцията води до по-ефективни и достъпни услуги (Deloitte, 2022).

Бъдещето на банкирането се формира от многопластова комбинация от фактори: исторически натрупан опит, либерализация на финансовите пазари, дигитализация, технологични иновации, регулаторни промени и променящи се потребителски нагласи. Днешната банкова система се развива по-бързо от всякога, преодолявайки предизвикателства, свързани с новите участници, повишените изисквания на клиентите и регулаторните органи. Концепцията за отворено банкиране е един от най-ярките примери за тази еволюция, защото

изисква преосмисляне на традиционните модели на взаимодействие между банките и тяхната клиентска база.

Дигитализацията и технологичните иновации създават възможност за разработване на персонализирани и достъпни услуги, като същевременно поставят нови въпроси за киберсигурността и етичната употреба на данните. В комбинация с глобалната вълна от регулаторни промени (особено PSD2 в Европа и подобни инициативи в други региони), банките са принудени да се адаптират – понякога радикално – за да запазят и разширят пазарните си позиции. Това обаче не е само предизвикателство, а и възможност: чрез сътрудничество с FinTech компании, чрез въвеждане на AI решения и чрез непрекъснато подобряване на потребителското изживяване, банките могат да изградят по-устойчиви и конкурентоспособни бизнес модели.

Дългосрочното развитие на банкирането ще продължи да зависи от способността на сектора да бъде гъвкав, иновативен и в същото време стабилен. Успешните банки ще бъдат тези, които разпознават критичната роля на технологиите и регулациите и намират правилния баланс между дигитална трансформация и запазване на доверието и сигурността на клиентите. Така бъдещето на банкирането ще бъде все по-свързано, по-достъпно и ориентирано към индивидуалните нужди на хората и бизнеса.

4. Нови тенденции и сценарии за бъдещето.

В контекста на глобализацията и дигиталната трансформация в банковия сектор се наблюдава динамичен преход към услуги, ориентирани към клиента, които съчетават технологични иновации, нови форми на плащания и повишена гъвкавост. Тези нови тенденции в банкирането задават рамката на един по-иновативен, конкурентен и в известен смисъл децентрализиран финансов свят (McKinsey & Company, 2023).

Една от най-актуалните тенденции е свързана с нарастващия интерес на централните банки към създаването на цифрови валути (Central Bank Digital Currencies – CBDC). Целта е да се предложи надежден и регулиран дигитален актив, който да комбинира стабилността на фиатната валута с удобството на електронните платежни системи. Според Европейската централна банка (ЕЦБ), въвеждането на дигитално евро би осигурило широк достъп до централнобанкова пара, дори при намаляващо използване на кеш (European Central Bank, 2022).

Паралелно с това, криптовалутите, макар и силно волатилни, продължават да бъдат разглеждани като алтернатива на традиционните платежни инструменти и средство за съхранение на стойност. Развитието на децентрализираните финансови услуги (DeFi – Decentralized Finance), базирани на блокчейн технологии, разкрива потенциал за премахване

на посредничеството в редица процеси: кредитиране, разплащания и дори търговия с ценни книжа. Тази посока провокира банките да анализират как да интегрират подобни услуги в традиционния си бизнес модел. Друга отчетлива промяна е свързана с т.нар. „отворено банкиране“ (Open Banking), регламентирано в Европа чрез Директивата за платежните услуги PSD2. Тя задължава банките да споделят данни за клиентите (при тяхно съгласие) с трети страни доставчици на платежни услуги. Това стимулира конкуренцията и иновациите, откривайки нови бизнес възможности за ФинТех (FinTech) компании, които могат да разработват персонализирани приложения за управление на финансите, бюджетиране или кредитен скоринг (European Banking Authority, 2022).

Отвореното банкиране води до формирането на цялостни финансови екосистеми, където различни участници – банки, FinTech фирми, BigTech компании (като Google, Amazon, Facebook), технологични стартъпи и др., си сътрудничат или конкурират, за да предложат комплексни услуги. Възможността на потребителите да използват множество платформи, свързани чрез отворени API (Application Programming Interface), разширява избора им и ги прави по-взискателни към качеството, бързината и цената на услугите.

Бързият напредък в областта на изкуствения интелект (ИИ) и машинното самообучение поставя фокус върху алгоритмичното вземане на решения във финансовия сектор (Deloitte, 2022). От откриване на измами и пране на пари, през анализ на кредитоспособност до персонализирани оферти за продукти и услуги, ИИ системите разкриват значителни възможности за подобряване на ефективността и за снижаване на оперативните разходи.

Пример за това са чатботовете и виртуалните асистенти, които предоставят на клиентите денонощна поддръжка и могат да изпълняват рутинни задачи като проверка на баланс, извършване на плащания или предоставяне на финансова консултация на базата на зададен въпрос (IBM, 2024). В някои банки вече се използват роботизирани процеси (RPA – Robotic Process Automation) за обработка на документи, разпознаване на текстове и автоматизиране на различни бек-офис операции. С нарастващата изчислителна мощ и усъвършенстването на алгоритмите се очаква тези тенденции да се задълбочават. В близко бъдеще банкирането може да предложи още по-високо ниво на персонализация: например системи, които автоматично оптимизират месечните разходи на потребителя, пренасочват свободни средства към високоликвни спестовни сметки или инвестират в портфейли с различен риск, в зависимост от предпочитанията на клиента (Accenture, 2022).

Необанки (challenger banks) или т.нар. директни банки, опериращи изцяло онлайн, станали популярни в редица държави – Monzo, Revolut, N26 и други. Тези институции нямат физически клонове и се фокусират върху мобилни приложения с удобен потребителски интерфейс, ниски такси и бързи транзакции. Техният подход е насочен главно към младите

потребители, които търсят гъвкавост и ценят дигиталното обслужване (Financial Conduct Authority, 2021).

Основен сценарий за бъдещето предполага, че все по-голям дял от клиентите ще предпочитат подобни платформи, тъй като дигиталните канали стават все по-масови и достъпни. Традиционните банки, от своя страна, инвестират значителни средства в разработка на собствени модерни приложения, въвеждат системи за мобилни портфейли и интегрират функционалности като „плащания с една стъпка“, гласово разпознаване и биометрично удостоверяване.

В глобален мащаб нараства натискът върху банковите институции да отчитат приоритетите на устойчивостта и социалната отговорност. Все по-често компаниите и инвеститорите настояват за спазване на ESG (Environmental, Social, and Governance) критерии. Това включва не само собственото корпоративно поведение на банките, но и условията, при които предоставят кредити или инвестират. Финансирането на проекти, свързани с зелена енергия, енергийна ефективност и социално въздействие, се очаква да заеме все по-голям дял от кредитните портфейли. В по-далечен план банките могат да станат катализатор за прехода към устойчива икономика, като разработят специализирани финансови продукти, стимулиращи екологични и социално отговорни практики. Новите технологии (като блокчейн) могат да улеснят проследяването на тези инвестиции и тяхното измеримо въздействие върху околната среда и обществото.

Хипотетичните сценарии се свеждат до:

1) Сценарий за пълна дигитализация - в този случай физическите клонове и традиционните обслужващи бюра стават рядкост. По-голямата част от транзакциите и взаимодействията се извършват онлайн, чрез умни договори (smart contracts) и автоматизирани системи. Централните банки въвеждат свои дигитални валути, а криптовалутите са частично регулирани и широко използвани за бързи трансгранични плащания.

2) Сценарий за хибриден модел - традиционните банки адаптират ресурсите си и продължават да поддържат клонови мрежи, но сериозно реорганизируют тяхната функция – най-често в посока консултантски центрове за по-сложни банкови операции. Същевременно FinTech партньорства водят до нови услуги, при които клиентите имат достъп до разнообразие от платформи, свързани помежду си.

3) Сценарий за доминация на BigTech - технологични гиганти като Apple, Google, Amazon и Meta създават собствени финансови услуги, включително разплащания, кредитиране, инвестиционни продукти и дори дигитални валути. Банките се превръщат в „скрита инфраструктура“ и доставчици на лицензирани услуги, докато крайният потребител се идентифицира най-вече с BigTech брандовете.

Всеки от тези сценарии има различни вероятности и зависи от разнообразие от фактори – регулаторен натиск, геополитически конфликти, технологични пробиви и др. Независимо от това, стратегическото планиране на банките все по-често взема предвид подобни хипотези.

5. Предизвикателства и рискове.

С навлизането на новите тенденции възникват и редица предизвикателства, които могат да повлияят негативно върху стабилността на банковата система, защитата на потребителите и доверието в сектора. Тези рискове са комплексни и изискват съвместни действия от страна на банките, регулаторите и технологичните партньори (Basel Committee on Banking Supervision, 2021).

Увеличената дигитализация създава възможности за масови кибератаки и изтичане на данни. Тъй като банките все по-често използват облачни услуги, отворени API и се интегрират с външни платформи, киберзаплахите могат да идват от множество канали. Атаките тип „човек в средата“ (man-in-the-middle), фишинг кампании и рансъмуер (ransomware) нападения продължават да еволюират, като целта им може да бъде от кражба на поверителна информация до манипулиране на транзакции.

Недостатъчната защита на личните данни води до сериозни санкции от регулаторите (например според Общия регламент за защита на данните – GDPR), както и до загуба на доверие от страна на клиентите. Това означава, че банките трябва да инвестират постоянно в подобряване на киберсигурността и да въвеждат многопластови мерки, включително обучение на персонала, мониторинг на мрежата в реално време и бързи процедури за реакция при пробив.

Въпреки че директиви като PSD2 целят насърчаване на иновациите, съществува риск от фрагментация на регулаторните изисквания между различните юрисдикции. Липсата на унифициран подход към криптовалути, DeFi услугите и FinTech решенията може да доведе до правни несигурности и „регулаторен арбитраж“, при който компаниите избират да оперират там, където правилата са по-благоприятни (European Banking Federation, 2022). Освен това, навлизането на BigTech компании във финансовия сектор повдига въпроси, свързани с конкуренцията и монополното поведение. Глобални технологични фирми разполагат с огромна клиентска база и ресурси за иновации, което може да постави по-малките банки в неравностойно положение. Регулаторите тепърва обсъждат дали да въведат по-строг контрол върху BigTech, подобно на този при системно важните финансови институции.

С разширяването на използването на облачни услуги и външни FinTech платформи, банките стават все по-зависими от доставчици на технологични решения. Прекъсване или срив в мрежите на тези партньори може да спре достъпа до важни банкови услуги, предизвиквайки

сериозни загуби и недоволство на клиентите (Gartner, 2023). Оперативните рискове се усложняват и от бързото темпо на дигитализация. Когато банките внедряват нови системи и приложения, често се налага интеграция със съществуващата инфраструктура, която може да е остаряла. Така възникват пропуски в сигурността или несъвместимости, които допринасят за системни грешки и забавяния.

Финансовите системи са чувствителни към глобални сътресения – икономически кризи, политически конфликти, пандемии. Например, световната финансова криза от 2008 г. показва колко бързо може да се разпространи рискът при силно свързани финансови институции. В днешни дни, при още по-засилената дигитална свързаност, подобни ефекти могат да се проявят дори по-ускорено. Нарастващите лихвени проценти, високата инфлация и външните дългове на редица държави също могат да подложат на изпитание устойчивостта на банковия сектор. Новите финансови инструменти (например DeFi) все още не са тествани в реална криза, което поражда допълнителна несигурност относно способността на тези платформи да се справят с мащабни шокове.

И макар дигитализацията да има много предимства, тя може да задълбочи социалните неравенства. В някои региони все още има ограничен достъп до интернет или ниско ниво на дигитална грамотност. Тези фактори могат да изолират възрастните хора, населението в отдалечени райони или по-бедни общности от модерните финансови услуги (World Bank, 2022). В допълнение, алгоритмичното оценяване на кредитоспособността (credit scoring), ако не е прозрачно и внимателно проектирано, може да доведе до дискриминация срещу уязвими групи. Неправилно обучени модели могат да засилят съществуващите стереотипи и да ограничат възможността за заем или достъп до други финансови продукти.

Скоростта на технологичния напредък изисква от банките да разполагат с екипи от специалисти в областта на ИИ, киберсигурността, блокчейн, UX/UI дизайн и други. Липсата на достатъчно квалифициран персонал или текучеството на кадри към по-атрактивни технологични компании може да се окаже сериозен проблем. Необходими са стратегии за привличане и задържане на таланти, както и постоянно обучение и преквалификация на съществуващия персонал (Cargemini, 2022).

6. Дискусия

След като се очертаха новите тенденции и основните рискове, възниква въпросът как банковият сектор може да се адаптира и да извлече максимална полза от технологичните и организационни промени, като същевременно минимизира отрицателните ефекти. Тази дискусия трябва да разгледа няколко ключови аспекта: баланс между иновация и регулация,

сътрудничество между различни участници в екосистемата, стратегически подход към киберсигурността и социалната отговорност.

Регулациите целят да предпазват потребителите и финансовата стабилност, но твърде строгите правила могат да забавят въвеждането на технологични нововъведения. Обратното, прекалено либералните режими могат да доведат до появата на сенчести зони и непроверени продукти, които създават нови форми на риск (Basel Committee on Banking Supervision, 2021). Затова е необходимо регулаторите и банките да поддържат постоянен диалог и да прилагат адаптивен подход към промените. В някои държави вече се въвеждат „регулаторни пясъчници“ (regulatory sandboxes), където FinTech иновациите могат да бъдат тествани в контролирана среда, без да се излага на риск цялата система. Този модел позволява бързото въвеждане на нови решения и същевременно дава възможност на надзорните органи да оценят евентуалните негативни последици и да реагират своевременно.

Сътрудничеството между традиционни банки и FinTech компании може да се окаже ключово за бъдещето на финансовите услуги. Банкирането вече не е затворена система, управлявана единствено от лицензирани банки – появяват се платформи, които осигуряват микрокредитиране, P2P разплащания и дори криптовалути заеми. Много банки осъзнават, че тези иноватори предлагат гъвкавост и бързина при разработване на нови продукти, докато самите банки внасят опит, регулаторен лиценз и доверие.

Естествена стъпка е обединяването на усилия чрез партньорства и придобивания. BigTech гигантите пък често разполагат с мощни облачни услуги, които могат да се използват от банките за мащабируемо и сигурно хостване на данни. Сътрудничеството с BigTech обаче повдига и въпроса за концентрация на пазарната сила в ограничен брой големи технологични корпорации.

С нарастващата заплаха от кибератаки, банките трябва да възприемат подход „Zero Trust“, който предполага непрекъснато валидиране и мониторинг на всяко действие в мрежата. Прилагането на криптографски протоколи, многопластови системи за удостоверяване (включително биометрия) и редовни тестове за уязвимости (penetration testing) е вече стандарт в много институции. От особено значение е и управлението на данните, което да отчита всички аспекти на поверителността и сигурността. Приложението на технологии за хомоморфно криптиране или диференциална неприкосновеност (differential privacy) може да позволи на банките да извличат полезна информация от големи масиви данни, без да разкриват личните данни на клиентите.

Успехът на всяка дигитална трансформация зависи не само от технологиите, но и от хората, които ги използват. Банковият сектор е известен със сравнително консервативна организационна култура и строго вертикална йерархия. Този модел може да затрудни

въвеждането на иновации, които често изискват „агилен“ стил на работа и междудисциплинарни екипи (Cargemini, 2022). Оттук произтича необходимостта от непрекъснато обучение и „преквалификация“ на служителите, за да отговорят на изискванията на новите технологии. Банковите институции трябва да създават вътрешни лаборатории за иновации, да насърчават експерименти и бързи пилотни проекти, а също така да формират партньорства с университети и научни институти за развойна дейност.

Фокусът върху ESG (Environmental, Social, and Governance) критерии прави финансовите институции не просто участници в икономиката, но и потенциални двигатели на позитивни социални и екологични промени. Банките могат да структурират кредитните си портфейли така, че да насърчават инвестиции в зелена енергия, проекти за опазване на околната среда и социално значими инициативи. В същото време, банките трябва да поддържат високо ниво на етично поведение и прозрачност. Алгоритмичните модели за вземане на решения следва да бъдат прозрачни, а клиентите да имат право на обяснение как се определят лихвените проценти или отказите при кандидатстване за кредит. Това е особено важно, за да се избегне дискриминация и да се гарантират равни условия за достъп до финансови услуги.

В дългосрочен план, банковият сектор вероятно ще се превърне в платформа, която обединява множество видове услуги: плащания, спестявания, застраховане, инвестиции, криптовалути и дори нефинансови решения (например билети за обществен транспорт, плащания на комунални сметки, програми за лоялност). Клиентът ще има възможност да избира сред различни доставчици, интегрирани в един интерфейс, и да персонализира своя „финансов пакет“, подобно на начина, по който днес подбираме приложения за смартфон (McKinsey & Company, 2023). Предизвикателството ще бъде да се осигури ефективна регулация и координация между държави, институции и частен сектор, така че тази многопластова екосистема да остане стабилна и надеждна. Успоредно с това, банките, FinTech и BigTech трябва да разширят обхвата на своите услуги, за да обхванат и потребители, които са традиционно изключени или недостатъчно обслужени.

Обобщавайки, новите тенденции в банкирането обещаваат значителни ползи за клиентите и ефективността на финансовата система. Но те също така поставят сериозни предизвикателства в областта на регулацията, киберсигурността, социалната отговорност и включването на уязвимите групи. Бъдещето на банкирането ще се определя от способността на различните участници да си сътрудничат и да намират устойчиви решения, които комбинират иновациите с прозрачността, етиката и финансовата стабилност. Ако този баланс бъде постигнат, секторът има потенциал да се развива дългосрочно и да отговори на нуждите на бързо променящото се общество.

Заклучение

Тезата на изследването, а именно, *че бъдещето на банкирането е неразривно свързано с ускорената дигитализация и внедряването на нови технологии, които ще променят коренно отношенията между банките и техните клиенти*, напълно се потвърди в хода на изложението.

Бъдещето на банкирането безспорно ще бъде белязано от все по-дълбока цифровизация, технологички иновации интегриране на нови технологии и засилваща се клиентска ориентация. От една страна, банките ще трябва да отговорят на нарастващите очаквания за по-бързи, удобни и сигурни финансови услуги, като се адаптират към алтернативни платежни методи, мобилни приложения и платформи за виртуално обслужване. От друга страна, ключови фактори като регулация, киберсигурност и защита на данните ще останат от първостепенно значение за запазването на доверието на потребителите.

Банковите услуги стават все по-достъпни чрез мобилни приложения, дигитални платформи и облачни технологии. Банките инвестират в автоматизация чрез изкуствен интелект (AI) и машинно обучение, което подобрява обслужването на клиентите, персонализира финансовите продукти и повишава сигурността. Очаква се виртуалните асистенти и чатботовете да играят още по-значима роля, като намаляват времето за обслужване и разходите на банките.

В същото време, повишеното участие на финтех компании и новите форми на дигитални активи ще насърчават иновациите и ще стимулират конкуренцията в сектора. Банките ще бъдат мотивирани да развиват още по-гъвкави и персонализирани услуги, като анализират и използват данни в реално време, за да отговорят на нуждите на различни групи клиенти. Така те ще бъдат не просто институции за съхранение и разплащане на пари, а стратегически партньори на своите клиенти в постигането на финансово благосъстояние и устойчив икономически растеж.

В крайна сметка, именно балансирането между високотехнологични иновации и отговорно управление ще определи успеха на банковите институции и стойността, която те ще създават за обществото в бъдеще.

Използвана литература

Accenture. (2022). Banking on the Future: Emerging Trends in AI and Automation. Accenture.

<https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/industry/banking/document/Accenture-Banking-Top-10-Trends-2024.pdf>.

Bank for International Settlements (BIS). (2023). Annual Economic Report 2023. Достъпно на: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2023e.htm>.

Basel Committee on Banking Supervision. (2021). Prudential treatment of cryptoasset exposures. Bank for International Settlements. <https://www.bis.org/bcbs/publ/d519.htm>.

Capgemini. (2022). World FinTech Report 2022. <https://www.capgemini.com/insights/research-library/world-retail-banking-report-2022/>.

Capgemini. (2022). World Retail Banking Report 2022.

Deloitte. (2022). 2022 Banking Industry Outlook: Weathering the Storm. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/financial-services/articles/financial-services-industry-outlooks-2022/banking-industry-outlook.html>.

Deloitte. (2022). Open Banking: How to flourish in an uncertain future.

European Banking Authority. (2022). Annual Report on PSD2. <https://www.eba.europa.eu>.

European Banking Federation. (2022). Towards the Future of European Banking. <https://www.ebf.eu>.

European Central Bank (ECB). (2022). Annual Report 2022. Достъпно на: <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/index.en.html>.

European Central Bank. (2022). Report on a digital euro. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.en.pdf.

European Commission. (2018). Directive (EU) 2015/2366 on payment services (PSD2). Достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2366>.

Financial Conduct Authority. (2021). The future of retail banking. <https://www.fca.org.uk/publication/correspondence/portfolio-letter-fca-strategy-retail-banks-2025.pdf>.

Gartner. (2023). Financial Services IT Report. <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-06-21-gartner-forecasts-worldwide-banking-and-investment-services-it-spending-to-reach-652-billion-in-2023>.

IBM. (2024). What is AI in banking? IBM. <https://www.ibm.com/think/topics/ai-in-banking>.

IMF. (2019). Fintech: The Experience So Far.

KPMG. (2021). Evolving Banking Regulation 2021.

McKinsey & Company. (2023). Global Banking Annual Review.

<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-banking-annual-review-2023>.

PwC. (2021). Financial Services Technology 2025 and Beyond: Embracing disruption.

PwC. (2022). 4th Annual Global Crypto Hedge Fund Report 2022.

<https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/pdf/4th-annual-global-crypto-hedge-fund-report-june-2022.pdf>.

Vives, X. (2016). Competition and Stability in Banking: The Role of Regulation and Competition Policy. Princeton University Press.

World Bank. (2022). Global Financial Inclusion and Consumer Protection (FICP) Survey.

<https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/ficpsurvey>.



ИЗГРАЖДАНЕ НА ДИГИТАЛНА ИДЕНТИЧНОСТ ВЪРХУ ПЛАТЕЖНА ИНФРАСТРУКТУРА

Д-Р НИКОЛАЙ ЛАЗАРОВ

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



Д-Р НИКОЛАЙ ЛАЗАРОВ

Д-р Николай Лазаров е старши банков и финтех директор с над двадесет години управленски опит в областта на дигиталната трансформация, иновациите, банкирането и платежните системи. Ръководил е редица стратегически проекти, свързани с развитието на дигиталното банкиране, националната платежна инфраструктура, мигновените плащания и инициативите за отворено банкиране в България.

Професионалният му профил обединява задълбочена експертиза в изграждането на партньорства с водещи международни компании и във внедряването на иновативни бизнес модели, които съчетават клиентски фокус, регулаторно съответствие и технологично лидерство.

Д-р Лазаров притежава докторска степен по финанси от Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), магистърска степен по Бизнес администрация (ЕМВА), както и магистърска степен по Международен бизнес. Завършил е редица специализации и обучения по лидерство, дигитална стратегия и AI в INSEAD.

В момента заема позицията Директор „Маркетинг и комуникации“ в БОРИКА АД, където отговаря за корпоративния бранд, стратегическите комуникации и развитието на финтех екосистемата.

Д-р Лазаров е водещ лектор в програмата „Инвестиции в недвижими имоти“ на Finance Academy и участва активно в академичния и публичен дебат по теми, свързани с иновациите и дигитализацията във финансовия сектор и управлението на личните финанси. Той е редовен участник в национални и международни форуми и конференции, посветени на бъдещето на банкирането, финтех иновациите и цифровата икономика.

ИЗГРАЖДАНЕ НА ДИГИТАЛНА ИДЕНТИЧНОСТ ВЪРХУ ПЛАТЕЖНА ИНФРАСТРУКТУРА

д-р Николай Лазаров¹

BUILDING A DIGITAL IDENTITY ON TOP OF PAYMENT INFRASTRUCTURE

Nikolay Lazarov, Ph.D.

Abstract: This paper explores the concept of building a digital identity on top of payment infrastructure as a strategic initiative for Bulgaria. Real-world case studies (BankID, Itsme, NemID) are examined alongside academic and institutional literature. A critical assessment of strengths, weaknesses, opportunities, and risks is provided, followed by a forward-looking scenario analysis on regulators, businesses, consumers, and competitors. The paper concludes that digital identity and the Digital Euro are mutually reinforcing European initiatives that can secure digital sovereignty and competitiveness.

Keywords: Digital identity; Payments; Financial innovation; Trust infrastructure; Digital Euro.

JEL Classification: G21, O33, F36.

Въведение, платежната инфраструктура като фундамент за суверенна дигитална идентичност

Историята на икономическия обмен е преди всичко история на доверието. От най-ранните форми на бартер, основани на непосредствено междуличностно доверие, през въвеждането на първите метални монети, чиято стойност е гарантирана от авторитета на емитента, до съвременните фиатни валути, подкрепени от доверието в централната банка и държавата, всяка еволюционна стъпка в размяната на стойност е била обусловена от създаването на по-сложни и мащабируеми механизми за доверие. В дигиталната ера този процес достига своята кулминация с появата на технологии като блокчейн и дигиталните активи, които предлагат нов модел, алгоритмично и криптографски гарантирано доверие в децентрализирана среда. Платежните инструменти не са просто технически средства, те са социален конструкт, който отразява и същевременно формира степента на цивилизационно развитие, сложността на икономическите връзки и архитектурата на обществения договор.

¹ Университет по застраховане и финанси.
nikolay.lazarov060680@gmail.com

Трите фундаментални стълба, които винаги са движили иновациите в платежните системи – *сигурност, скорост и достъпност*, остават двигатели на икономическото развитие и днес. Повишената сигурност намалява трансакционните разходи и риска от измами. Увеличената скорост на сетълмента ускорява обращаемостта на капитала и стимулира икономическата активност. Широката достъпност, особено чрез мобилни технологии, насърчава финансовото приобщаване и позволява на милиони хора да станат част от формалната икономика. Модерните платежни системи, от мрежи за незабавни плащания до дигитални валути на централните банки (CBDC), са проектирани да оптимизират именно тези три параметъра. В този контекст на технологична трансформация възниква фундаменталният въпрос, който надхвърля чисто икономическото измерение на плащанията: *може ли съвременната платежна инфраструктура да се превърне в устойчив и сигурен фундамент за изграждането на национална дигитална идентичност?*

Настоящото изследване защитава тезата, че интеграцията на платежните системи с механизмите за идентификация не е просто техническа възможност, а стратегическа необходимост за държавите в XXI век. Трансакциите, които извършваме, създават уникален и динамичен дигитален отпечатък, който, при правилно управление и регулация, може да послужи за основа на суверенна, контролирана от потребителя дигитална идентичност. Подобен подход има потенциала да революционизира предоставянето на публични и частни услуги, да повиши драстично ефективността на държавното управление и да даде на гражданите безпрецедентен контрол върху техните лични данни. Същевременно, тази конвергенция повдига критични въпроси, свързани със защитата на личната неприкосновеност, риска от централизиран надзор и необходимостта от изграждане на нова регулаторна и етична рамка, която да балансира между иновациите, сигурността и основните човешки права.

Целта на изследването е да анализира приложимостта на дигиталната идентичност основана на платежна инфраструктура в България, като се изведат ползи, рискове и стратегически препоръки. Методологията използвана в статията е *комбиниран аналитичен подход*, който съчетава два основни метода

- *Сценарен анализ* приложен за прогнозиране на различни траектории на развитие на платежно-базирана дигитална идентичност (PDI) в България и Европейския съюз. Разработени са три сценария – ниско, умерено и агресивно внедряване с хоризонт от десет години. Анализът оценява въздействието върху ключови заинтересовани страни в т.ч. държава, банки, доставчици на платежни услуги, потребители и BigTech конкуренти.
- *Сравнителен анализ на международни казуси* включва задълбочено разглеждане на утвърдени модели за дигитална идентичност в Европа и извън нея (BankID Швеция, Itsme Белгия, MitID Дания, EstID Естония, SingPass Сингапур). За всеки казус са

идентифицирани основни фактори за успех, ключови слабости и уроци, приложими към българския контекст.

Приложеният методологичен подход осигурява балансирана комбинация от *качествена и количествена перспектива*, която позволява както стратегическа визия, така и емпирично обосновани изводи.

Концепцията за *Payment-based Digital Identity (PDI)* е иновативен модел, който трансформира традиционната роля на плащането и платежните системи (в т.ч. банките и финансовите институции доставчици на плащания) от просто финансови посредници в ключови доставчици на услуги за дигитална идентичност. Тя се основава на предпоставката, че благодарение на *строгия регулаторен режим и инфраструктура*, които регулират дигиталните плащания и доставчиците, използваните от тях данни за клиентите, (вкл. и за идентификация) са изключително надеждни и сигурни. Това прави платежната инфраструктура подходяща основа за изграждане на унифицирана дигитална идентичност. Въвеждането на *Bulgarian Payment ID*, базиран на идентификатори като *IBAN*, *мобилен номер* или *токен*, е практическо приложение на този модел. Идентификаторът може да се използва не само за плащания, но и за сигурен достъп до широк спектър от публични и частни услуги, без да се налага потребителите да създават множество профили или да предоставят едни и същи данни многократно.

Payment-based Digital Identity (PDI) не е изолиран модел в дигиталната екосистема, а действа като *катализатор*, който се интегрира с други технологии и бизнес модели. Синергията с *отвореното банкиране, облачните услуги, биометрията и публично-частните партньорства* е ключова за успеха и широкото пазарно проникване на тези системи, превръщайки ги в основни стълбове на съвременната дигитална икономика.

Литературен обзор

Концепцията за дигитална идентичност базирана на плащания (PDI), е обект на широк дебат в академичната литература и институционалните среди. Поддръжниците на модела акцентират върху сигурността, доверието и ефективността. Те аргументират, че платежната и банкова инфраструктура е естественият избор за идентичност в дигиталната икономика, тъй като вече разполага с утвърдени *KYC (Know Your Customer)* и *AML (Anti-Money Laundering)* и високо обществено доверие. *Zuboff, Shoshana (2019)* в „*The Age of Surveillance Capitalism*“ подчертават, че регулираната институционална идентичност е противовес на монополите на *BigTech* върху данните. *Arner, Buckley & Zetzsche (2020, 2022)* в своите публикации за *RegTech* и *FinTech* подкрепят тезата, че платежните институции са най-подходящи за удостоверяване на идентичността. *Casey & Wong (2021)*, в *Journal of Payments Strategy & Systems*, аргументират, че платежната инфраструктура има „*предимство на мрежовото доверие*“

(*network trust advantage*). Hoffmann & Narula (2023) от Банката за международни разплащания (BIS) показват, че модели като BankID намаляват транзакционните разходи. Институции като Европейската комисия (2021–2024), EBA (2022) и ECB (2023–2025) подкрепят инициативи като eIDAS2 и European Digital Identity Wallet, които разглеждат банковата идентичност като надеждна основа за интероперативност.

Критиците от друга страна обръщат внимание на рисковете от централизация, ерозия на поверителността и липса на конкуренция. Brunnermeier & Niepelt (2022), в „*Digital Money and Central Banks*“, изразяват опасения относно *концентрацията на власт* и риска от „единична точка на отказ“ (*single point of failure*). Mann, Ronald (2021) от *Columbia Law & Economics Working Paper*, се опасява, че използването на платежни данни за идентичност може да доведе до *ерозия на личната неприкосновеност*. Goncharenko & Knaack (2023) критикуват липсата на ясно разграничение между идентичност и финансова информация, което може да доведе до *свърхрегулация*. Nippert, Dirk (2024) предупреждава, че превръщането на платежната инфраструктура в eID хъб може да блокира конкуренцията от алтернативни технологични решения. Организации на гражданското общество като EDRi и Privacy International (2022–2024) аргументират, че платежната идентичност може да концентрира твърде много данни, което създава риск от *function creep* и прекомерно профилиране. Ross Anderson (Cambridge) критикува централизираните идентичности с аргумента за изразена нужда от минимизация на данните и разделяне на ролите. Основните доводи на скептиците са, че подхода влия силно върху конкурентоспособността, тъй като доминиращ национален оператор може да ограничи иновациите, за лимитиране на този риск се препоръчва отворен достъп към трети страни и API политика. Друг дискуссионен въпрос е доверието и легитимността, които изискват безкомпромисно управление и ефективен надзор. Кибер и оперативната устойчивост на модела също представляват съществен риск, интеграцията eID и плащания изисква DORA/NIS2 съвместимост и специфична софтуерна архитектура. Въпреки че практическите примери от Скандинавия и Белгия BankID (Швеция), NemID/MitID (Дания) и Itsme (Белгия) показват, че моделът е възможен и работещ, успешното му внедряване в европейски мащаб изисква строги регулации, прозрачност и обществени гаранции, за да се постигне деликатен баланс между иновациите и защитата на основните права.

Регулаторна рамка регламентираща имплементацията на PDI

Внедряването на система за дигитална идентичност, базирана на плащания, се осъществява в сложна регулаторна среда. Тези правила осигуряват правната рамка, която гарантира сигурност, интероперативност и защита на потребителите.

PSD3/PSR (Директива за платежните услуги/Регламент за платежните услуги) уреждат *отвореното банкиране*, като дават възможност на трети страни да имат достъп до

банкови данни с изричното съгласие на потребителя. Това е основен стълб, който позволява на платежната идентичност да функционира, тъй като предоставя необходимите протоколи за споделяне на данни.

Регламентът *eIDAS2* и въвеждането на *Европейския портфейл за дигитална идентичност (EUDI Wallet)* създават общоевропейска рамка за трансгранично признаване на електронната идентичност. Тази рамка е ключова, тъй като гарантира, че българската платежна идентичност ще бъде призната и ще работи безпроблемно в целия ЕС.

GDPR (Общ регламент за защита на данните) е най-важният регулаторен инструмент за защита на потребителските данни. Принципите на *защита по дизайн (privacy by design)* и *минимизация на данните (data minimization)* са основни за изграждането на доверена система, която събира само най-необходимата информация за удостоверяване на самоличността.

DORA и *NIS2* адресират *оперативната и кибер устойчивост* на критичната инфраструктура. Те задължават финансовите институции и операторите на основни услуги да поддържат високи стандарти за киберсигурност, което е от решаващо значение за сигурността на платежната идентичност.

Регламентът за изкуствения интелект (*AI Act*) въвежда правила за използването на *биометрия и AI в удостоверяването*, което е важно, тъй като много системи за дигитална идентичност използват такива технологии за допълнителна сигурност.

MiCA (Markets in Crypto Assets) урежда криптоактивите и може да отвори вратата за бъдеща интеграция с *токенизирани активи*, като по този начин дигиталната идентичност ще може да бъде използвана и за сигурен достъп до децентрализирани финансови услуги.

Въпреки добре изградената нормативна среда, съществуват и *регулаторни сиви зони*, които изискват допълнителна защита на потребителите.

Възможно е банките да използват данните, събрани за финансови цели, за други цели, свързани с идентичността, което може да ерозира поверителността (*Function Creep*). Необходими са ясни правила, които да разграничават двете цели и да забраняват неоторизирано използване на данните.

Прецизиране на отговорност в случай на злоупотреба или пробив в сигурността на PDI системата – банката, доставчикът на услугата или крайният потребител, необходима е прецизна регулаторна рамка и детайлизиране на процесите и отговорностите на страните.

Концентрацията на пазара за дигитална идентичност в ръцете на големи банки/финансови институции може да ограничи конкуренцията и да потисне иновациите. Необходима е и нормативна рамка, която да насърчава отворен и конкурентен пазар, позволяващ на финтех компаниите да предлагат алтернативни решения. За да работи системата ефективно, е нужна стандартизация и ентeроперативност на техническите

протоколи и интерфейси между доставчиците на услуги вкл. платежни. Липсата на такива стандарти може да доведе до фрагментация на пазара.

Как работи моделът на Payment-based Digital Identity?

1. *Удостоверяване на идентичността (Authentication).* Когато потребител иска да получи достъп до дадена услуга (например, да подпише договор онлайн или да подаде заявление в държавна институция), той избира опцията за удостоверяване чрез своята платежна идентичност.
2. *Свързаност с доставчика на платежни услуги.* Системата пренасочва потребителя към неговия доставчик на платежни услуги, където той се идентифицира по обичайния начин чрез мобилно приложение, токен или друго средство за силно клиентско удостоверяване (SCA).
3. *Верификация на данните.* Доставчикът на платежни услуги верифицира самоличността на потребителя, използвайки данните, събрани по силата на *регулациите за KYC*.
4. *Споделяне на атрибути.* Доставчикът на платежни услуги споделя само необходимите атрибути на идентичността (например, име, ЕГН, дали потребителят е пълнолетен), без да разкрива чувствителна финансова информация като баланс по сметката или история на трансакциите.
5. *Достъп до услугата.* След като доставчика на платежни услуги потвърди самоличността, потребителят получава достъп до желаната услуга.

Примери от практиката за успешно интегрирани PDI

BankID (Швеция) е една от най-успешните и широкомащабни системи за електронна идентификация в света. Стартирана през 2003 г., тя е разработена от консорциум на големи шведски банки, включително SEB, Swedbank, Handelsbanken и Nordea. Системата използва доверието в банковия сектор, за да предостави на потребителите сигурен и лесен начин да се идентифицират онлайн. BankID работи като централизирана, но децентрализирано управлявана система. Интегрирана в почти всички сфери от онлайн банкиране и подаване на данъчни декларации, до подписване на договори и достъп до здравеопазване. Потребителите могат да използват BankID както на мобилни устройства (Mobile BankID), така и на компютри. Към 2024 г. BankID има над 8 милиона потребители в Швеция, което представлява над 90% от пълнолетното население. Изключително високото ниво на проникване я прави де факто национален стандарт за дигитална идентификация. Основната полза е създаването на *унифицирана и сигурна идентичност*, която елиминира нуждата от множество пароли и профили. Това значително намалява административните бариери и улеснява взаимодействието на гражданите с държавните и частни услуги. За бизнеса, BankID намалява разходите за удостоверяване и борба с измамите. BankID работи в тясна синергия с технологии

за *облачни услуги* и *APIs*. Банките предоставят достъп до своите системи чрез сигурни API-та, което позволява на външни доставчици на услуги като държавни институции, електронни търговци и платформи за здравеопазване да интегрират лесно BankID в своите приложения и уебсайтове. Моделът на BankID е пряко свързан с бизнес модела на *"отвореното банкира"* (*Open Banking*). Чрез предоставянето на сигурна идентичност, той улеснява и ускорява процесите за верификация, което е от съществено значение за финтех компании, предлагащи услуги за агрегация на сметки, P2P заеми и други иновативни финансови продукти. BankID също така е ключов компонент от бизнес модела на *"дигиталното правителство"* (*e-Government*), като намалява разходите и времето за административни процедури. Моделът е критикуван за *"vendor lock-in"* и *ограниченията върху конкуренцията*. Консорциумът има *"свърхконтрол"* върху пазара, което затруднява навлизането на нови финтех компании.

Itsme е *белгийският отговор на необходимостта от сигурна и лесна за употреба дигитална идентичност*. Създадена през 2017 г. като публично-частно партньорство, тя е подкрепена от четирите най-големи белгийски банки (Belfius, BNP Paribas Fortis, ING и KBC), както и от мобилните оператори Proximus, Orange и Telenet. *Itsme* е мобилно-центрична система. Тя използва уникалната комбинация от SIM картата на телефона, кода на потребителя и пръстовия отпечатък или лицево разпознаване, за да осигури „силно удостоверяване“ Strong Authentication. Платформата се използва за достъп до банкови услуги, държавни портали (като електронното правителство), за електронно подписване на документи и за достъп в сайтове за електронна търговия. Само за няколко години *Itsme* достигна над 7 милиона потребители в Белгия, което представлява окл 70% от пълнолетното население на страната. Широкото ѝ приемане се дължи на подкрепата от водещи финансови институции и телекоми и на интуитивния потребителски интерфейс. За компаниите и държавните институции, *Itsme* осигурява надежден механизъм за верификация, който отговаря на строгите изисквания на *eIDAS* и *GDPR*. *Itsme* е отличен пример за синергия с *биометрични данни* и *телеком индустрията*. Платформата използва както биометрична автентикация (пръстов отпечатък, лицево разпознаване), така и уникалната идентификация на SIM картата. Това осигурява многослойна защита и прави процеса изключително сигурен и удобен за потребителите. Интегрираната услуга с мобилните оператори позволява лесно активиране и използване, без нужда от допълнителен хардуер. *Itsme* работи в тясна синергия с бизнес модела на *"e-Commerce"* и *"e-Signing"*. Като предоставя сигурен начин за удостоверяване на самоличността, *Itsme* улеснява електронната търговия, като намалява риска от измами. Платформата е широко използвана и за *електронно подписване на документи*, което ускорява сключването на договори и бизнес трансакции, като прави процеса напълно дигитален и правно валиден.

Моделът е критикуван за зависимостта от мобилните оператори и пречките, които срещат част от потребителите.

NemID/MitID Дания функционира от 2010 г. и е съвместен проект между датската държава и финансовия сектор, управляван от консорциум, в който участваха Danske Bank, Nordea и Jyske Bank. През 2021 г. NemID е заменена от по-новата и сигурна система MitID. MitID служи като национална рамка за електронна идентификация. MitID позволява на потребителите да използват приложение на мобилния си телефон или хардуерен токен за достъп до онлайн банкиране, комуникация с публични власти и използване на други частни и публични услуги. MitID е общонационална услуга, която се използва от почти цялото население на Дания. Високото ѝ проникване се дължи на задължителното ѝ използване за достъп до публични услуги, което я прави незаменяем инструмент за всеки датски гражданин. Този модел демонстрира успеха на публично-частното партньорство. Чрез него държавата осигурява сигурност и легитимност, докато финансовият сектор предоставя технологичната инфраструктура и експертизата. Това сътрудничество създава единна екосистема, която насърчава дигитализацията и ефективността на услугите. MitID е базирана на облачна инфраструктура и криптографски токени. Системата е проектирана да бъде гъвкава и да поддържа различни методи за удостоверяване, включително мобилни приложения, хардуерни токени и дори SMS кодове. Тази гъвкавост осигурява достъп до услугата на широк кръг от потребители, независимо от тяхното ниво на приемане на технологиите. MitID е основен елемент от бизнес модела на публично-частните партньорства (PPP). Този модел позволява на държавата да използва експертизата и инфраструктурата на частния сектор за предоставяне на критични публични услуги. В замяна, банките получават достъп до широка клиентска база и засилват ролята си на доверени институции в дигиталната ера. Този подход намалява разходите на държавата и ускорява дигитализацията на услугите.

Сценарен анализ

В национален контекст, внедряването на *Bulgarian Payment ID* би имало значителни ефекти върху различни заинтересовани страни, които може да структурираме в следния ред:

1. Регулатори (БНБ, КФН, КЗЛД, КЗП)

Внедряването на *Bulgarian Payment ID* би позволило на регулаторите да постигнат *по-ефективен контрол и надзор* върху финансовите трансакции. посредством унифицирана система за идентификация се намалява *фрагментацията* на данните и се улеснява проследяването на незаконни дейности като изпиране на пари. Системата би осигурила сигурен и надежден източник на данни, който отговаря на изискванията на *GDPR*, *AML* и други европейски директиви.

2. Банки и финтех компании

За финансовите институции и финтех сектора, Bulgarian Payment ID би довел до *по-ниски разходи за KYC (Know Your Customer)*. Процесът на верификация на нови клиенти, който често е скъп и продължителен, би бил автоматизиран и значително по-ефективен. Това би освободило ресурси, които могат да бъдат насочени към иновации. Създават се и нови бизнес модели като *SaaS (Software as a Service)*, при които банките могат да предлагат услуги за удостоверяване на идентичността на трети страни, превръщайки се от доставчици на финансови услуги в доставчици на дигитални идентичности.

3. Държавата и публичните институции

Внедряването на единна дигитална идентичност би трансформирало взаимодействието между гражданите и държавата. Bulgarian Payment ID би улеснил достъпа до услугите на *електронното правителство*, като подаване на данъчни декларации, регистрация на фирми или получаване на социални помощи. Това би довело до *по-добра събираемост на данъците* и до значително намаляване на бюрокрацията и административната тежест. Системата би насърчила прозрачността и би намалила корупцията, тъй като всички трансакции и идентификации са проследими.

4. Потребители

За гражданите, най-голямата полза е *единната идентичност*. Това би премахнало нуждата от създаване на множество профили и запомняне на различни пароли за достъп до различни услуги. Потребителите биха получили *по-лесен и сигурен достъп* до публични и частни услуги, което значително подобрява потребителското изживяване. Елиминира се рискът от кражба на самоличност, тъй като сигурността е гарантирана от банковата система.

5. Конкуренти (BigTech компании)

Внедряването на Bulgarian Payment ID би дало на страната стратегическо предимство, тъй като би *ограничило зависимостта от чужди платформи* и големи технологични компании (BigTech), които доминират на пазара за дигитална идентификация. Изграждането на национална система за идентичност, базирана на локална инфраструктура, гарантира *дигитален суверенитет*. Това би намалило риска от изтичане на данни към чуждестранни субекти и би осигурило, че контролът върху личната информация остава в рамките на националното законодателство.

Ключови за успешното имплементиране на PDI елементи

Към 2025 г. в България функционират отделни решения за дигитална идентичност – *gov.bg услуги, MobileID и SmartID*, но тяхното покритие и реална употреба остават ограничени. Липсва *единна, общонационална рамка*, която да обедини тези инициативи и да осигури интероперативност и мащабируемост. *Министерството на електронното управление* следва

да играе ключова роля в процеса, като в координацията между различните участници в дигиталната екосистема (държавни институции, банки, финтех, телекоми), така и чрез лидерство в законодателната инициатива и нормативното осигуряване на рамката. Основният проблем за имплементирането на PDI е *фрагментацията и липсата на ефективна координация* между банките, държавата и телекомуникационния сектор, което води до дублиране на усилия, повишени разходи за бизнеса и ниска степен на доверие от страна на гражданите. Координацията обаче е предизвикателна задача поради различните интереси, регулаторни ограничения и липсата на унифициран стратегически център.

Допълнителна бариера пред широкото проникване на PDI е *относително ниското ниво на финансова и дигитална грамотност в обществото*. По данни на Евростат, делът на потребителите, които използват дигитални банкови канали в България, е сред най-ниските в Европейския съюз – *приблизително два пъти по-нисък от средното за ЕС*. Това ограничава потенциала за бързо и масово усвояване на иновации в областта на дигиталната идентичност и изисква целенасочени образователни и информационни кампании.

Правната несигурност също е сред основните пречки пред успешното внедряване на PDI. *Липсата на ясно разграничение* между „платежна идентичност“ (удостоверяване на самоличността чрез банкови данни) и „държавна идентичност“ (официално издаден от държавата документ) може да създаде объркване както за потребителите, така и за институциите. За да се избегнат конфликти и дублиране на функции, ролята на всеки един от регулаторите БНБ, КЗЛД и други държавни органи трябва да бъде ясно определена. Добър подход за адресиране на тесните моменти ще е създаването на „национален борд за дигитална идентичност“, който би следвало да включва представители от държавата, банковия сектор, финтех компании и граждански организации. Целта му е да гарантира, че процесът се управлява на основата на принципи като *прозрачност, отчетност и интероперативност*, осигурявайки по този начин устойчиво и дългосрочно развитие на системата.

Киберсигурност

Системата за дигитална идентичност, базирана на платежната инфраструктура, е изключително уязвима мишена за кибератаки, поради централизирания характер на съхраняваните данни. DDoS атаките (Distributed Denial of Service) могат да претоварят сървърите, да ги направят недостъпни и на практика да парализират всички услуги, които зависят от дигиталната идентичност. Особено опасни са държавно подкрепените кибератаки, извършвани от АРТ групи (Advanced Persistent Threats). Техните цели често са геополитически, като могат да се стремят да компрометират националната идентичност, да нарушат финансовата стабилност или да откраднат чувствителна информация. Друг сериозен риск е инсайдърската заплаха. Злонамерени или небрежни служители на банки и доставчици

на услуги, които имат достъп до чувствителни системи, могат да станат причина за изтичане на данни. За да се противодейства на тези заплахи, е задължителна интеграцията със стандартите, заложи в европейските директиви DORA (Digital Operational Resilience Act) и NIS2 (Network and Information Security). Също така е ключово изграждането на Security Operations Centers (SOC) на национално ниво, които да осигуряват денонощен мониторинг и бърза реакция при инциденти.

Vendor Lock-in (Зависимост от доставчици) е сериозен риск при изграждането на мащабни инфраструктурни проекти. Ако системата за дигитална идентичност бъде изградена от един доминиращ оператор, това може да доведе до ограничаване на конкуренцията и иновациите. Една такава структура може да монополизира пазара и да определя условията, при които други компании (особено стартиращи финтехове) могат да се интегрират. Това води до риск от непрозрачно ценообразуване, при което монополният доставчик може да увеличава таксите за интеграция и поддръжка, което в крайна сметка се отразява на разходите за крайния потребител или за бизнеса. Международни примери като BankID в Швеция потвърждават този риск. Макар системата да е изключително успешна, тя е критикувана за това, че консорциумът от банки упражнява „свръхконтрол“ върху достъпа на финтех компании, ограничавайки тяхната способност да предлагат иновативни услуги. За да се избегне това, е препоръчително да се въведе политика за отворени API (Application Programming Interfaces) и да се изгради „мулти-вендор“ архитектура, която позволява на различни доставчици да се интегрират в системата, насърчавайки конкуренцията и иновациите.

Фрагментацията е риск, който може да обезсмисли усилията за изграждане на единна дигитална идентичност. Ако различни субекти – банки, мобилни оператори или държавни агенции, развиват свои собствени, несъвместими решения, ще се създадат множество „острови на идентичност“. Това би имало сериозни негативни ефекти:

- *За потребителите*, това би означавало да управляват множество идентичности, пароли и приложения, което намалява доверието и ползваемостта на системата.
- *За бизнеса*, необходимостта от интеграция с различни, несъвместими решения би довела до високи разходи и техническа сложност. За да се предотврати фрагментацията, е препоръчително да се създаде „Национален архитектурен гръбнак на доверието“ (*National Trust Backbone*) – централен архитектурен слой, който гарантира единна рамка и стандарти за всички участници в екосистемата, осигурявайки интероперативност и безпроблемна работа.

Обществено доверие. Дори най-добрата технологична инфраструктура ще бъде безполезна, ако гражданите не ѝ вярват. Рискът от ниско усвояване е сериозен, тъй като опасенията на потребителите относно поверителността и сигурността на личните им данни са

ключови. Гражданите се страхуват от „свърхсъбиране на данни“ (function creep) и профилиране, при което информация, събрана за една цел (напр. плащания), се използва за други цели, без тяхно съгласие. За пример, в Германия, редица проекти за електронна идентичност претърпяха провал именно заради ниското обществено доверие и слабото използване. За да се изгради доверие, са необходими няколко мерки:

- *Комуникационна кампания*, която да обясни ползите от системата, както и как точно се защитават данните на потребителите.
- Внедряване на принципите *privacy by design* (поверителност по дизайн) и *data minimization* (минимизиране на данните), за да се гарантира, че системата събира и използва само най-необходимата информация.
- *Силна роля на независими регулатори*, като например Комисията за защита на личните данни (КЗЛД), която да гарантира спазването на правилата и да защитава правата на потребителите.

Реакция от BigTech. Проектът за дигитална идентичност се сблъсква и с конкуренцията от страна на *големите технологични компании (BigTech)*. Компании като *Apple, Google и Meta* вече експериментират със свои продукти за идентичност, които могат да изземат потребителския интерес и да създадат нови монополи. Това носи *риск от загуба на суверенитет*, тъй като контролът върху личните данни на гражданите би се прехвърлил към извън-ЕС компании, което би ги направило уязвими на чуждестранни регулации и политики. BigTech компаниите могат да лобират срещу национални решения и да настояват за интероперативност, която на практика да отслаби местната инфраструктура. За да се противодейства на това, е необходимо интегриране на *Payment-based Digital Identity (PDI)* с европейски инициативи като *EUDI Wallet* и *дигиталното евро*. Това би дало на националната система легитимност, сигурност и мащаб, който да ограничи пространството за BigTech монополи и да гарантира, че контролът върху ключови данни остава в рамките на ЕС.

Анализ на моделите на имплементация на Payment ID и българската специфика

Модела на PaymentID е стратегически избор, който следва да бъде експертно дискутиран и избран на база чуждия опит и националните специфики, какво показва анализа:

- *Модел на частния консорциум (шведският BankID)*. Този модел разчита на инициативата на банковия сектор и високото ниво на доверие в него. В България, макар банките да се ползват с относително високо доверие, координацията между тях може да бъде предизвикателство. Внедряването на система от частен консорциум, без активно държавно участие, може да доведе до по-бавно пазарно проникване и до липса на унифициран стандарт за публичните услуги. Освен това, частният сектор би бил по-

склонен да се фокусира върху комерсиалните ползи (напр. електронна търговия), отколкото върху обществено значимите услуги.

- *Модел на партньорство и централизирано управление (датският NemID/MitID).* Моделът, при който банките и доставчиците на платежни услуги си партнират, изграждайки обща инфраструктура е най-подходящ за България. Той би осигурил:
 - *Обществена легитимност.* Широкото участие ще даде на системата необходимата легитимност и ще гарантира, че тя ще бъде приета за достъп до всички публични услуги (електронно правителство, данъчна администрация, здравеопазване).
 - *Широк обхват.* Включването на банките и доставчиците на платежни услуги ще гарантира, че системата ще достигне до *почти цялото население*, тъй като по-голямата част от българските граждани вече използват банкови услуги и са минали през *KYC процеси*.
 - *Ефективност и сигурност.* Банковият сектор разполага с необходимата инфраструктура, експертиза и регулаторна рамка, за да подsigури високо ниво на сигурност, което трудно би било постигнато само от държавна институция.
- *Модел на мобилно-центричен консорциум (белгийският Itsme).* Този модел разчита на партньорство между банки и мобилни оператори. В България, въпреки че мобилното проникване е високо, моделът би бил по-малко ефективен, тъй като не всички граждани са склонни да интегрират толкова тясно своята идентичност с мобилните оператори. Освен това, сътрудничеството между банковия и телеком сектора в България не е толкова развито, колкото в Белгия, което би направило имплементацията по-сложна.

Защо хибридният модел на партньорство е най-добър за България?

Българското законодателство вече е синхронизирано с европейските директиви като *eIDAS* и *GDPR*. Хибридният модел ще позволи на държавата да използва банковата инфраструктура, за да изпълни тези регулаторни изисквания, без да се налага да изгражда всичко от нулата. Това ще спести време и публични средства.

Българските потребители са сравнително предпазливи при предоставяне на лични данни на нови, нерегулирани платформи. Въз основа на доверието в банките, които вече са им познати, е по-вероятно те да приемат и да използват система за дигитална идентичност, управлявана от тях. Това би намалило съпротивата и би ускорило масовото приемане на системата.

Икономически и сценарен анализ

Внедряването на дигитална идентичност има сериозни икономически ползи. Според *OECD (2019)*, дигиталната идентичност в *Естония* спестява приблизително *2% от БВП*,

благодарение на намалените транзакционни разходи и по-ефективното електронно правителство.

При умерено внедряване, базирано на екстраполация от модела на BankID, българската платежна идентичност може да намали транзакционните разходи с 200–300 милиона евро годишно.

Изследвани сценарии за усвояване на PDI:

- *Нисък (20–25%)* При този сценарий системата ще остане нишов продукт, ограничен от конкуренцията на *BigTech* компаниите и от липсата на координация.
- *Умерен (40–50%)* – дигиталната идентичност ще се превърне в нов национален стандарт, което ще позиционира България като регионален пример за страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ).
- *Агресивен (70–80%)* сценария включва пълна интеграция с платежната инфраструктура.

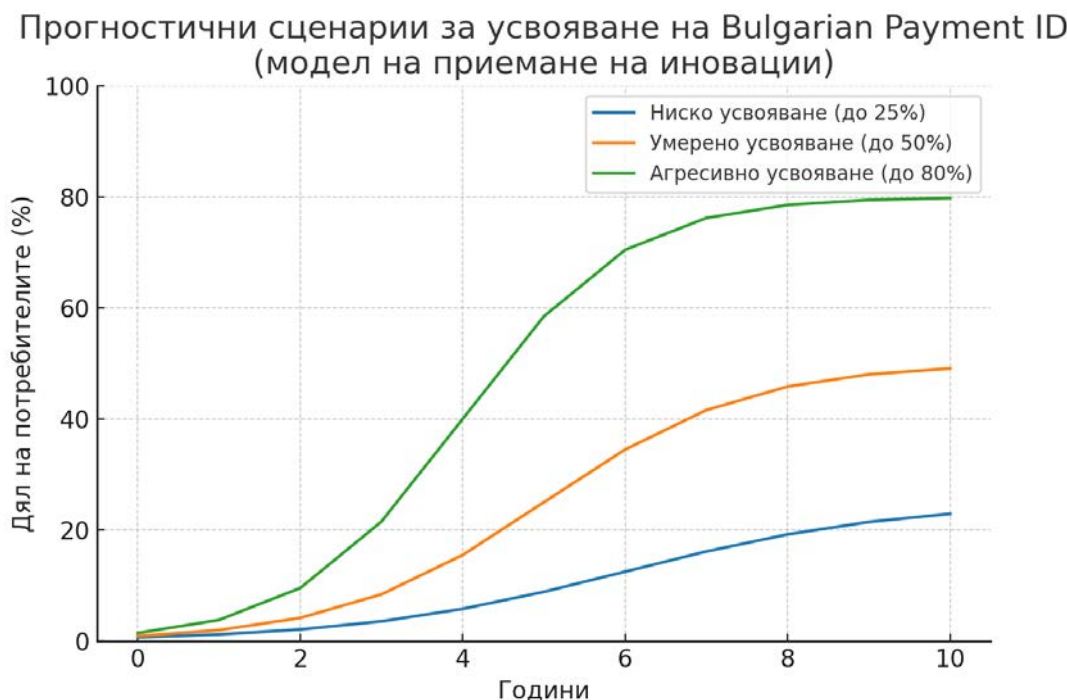
Таблица 1: Сценарии при приемане на Bulgarian Payment ID в 10 г. хоризонт

Сценарий	Дял на потребителите в 10 г. период	Основни характеристики	Стратегически ефекти
Ниско усвояване	20–25%	Ограничена интеграция с публични услуги; ниска осведоменост сред гражданите; частично използване от банки и финтех.	Системата остава нишова; конкуренция от BigTech ID решения.
Умерено усвояване	40–50%	Интеграция с ключови държавни услуги (данъци, субсидии); стабилно внедряване в банковия сектор; повишено доверие на гражданите.	Създава се нов стандарт в страната; България става регионален пример за СЕЕ.
Агресивно усвояване	70–80%	Пълна интеграция с държавни/частни платформи; универсален достъп чрез IBAN/мобилен номер/токен.	България се позиционира като лидер в ЕС с централизиран модел.

Трите сценария показват, че успехът на Bulgarian Payment ID ще зависи от комбинацията между регулаторни решения, технологична устойчивост, степен на доверие сред потребителите и синхронизация с европейските инициативи (Digital Euro, eIDAS2, EPI/EuroPA). Агресивният сценарий би изисквал силна държавна подкрепа, формиране на централен експертен орган „National Trust Backbone“ и активни публично-частни партньорства, функционирайки в хибриден модел.

Дифузионен модел на приемане (Rogers Curve)

Фигурата илюстрира класическия модел на приемане на иновации според Rogers (1962): ранни последователи (early adopters), ранно мнозинство (early majority), късно мнозинство (late majority) и закъснели (laggards). Кривите показват трите сценария за ниско, умерено и агресивно усвояване на Bulgarian Payment ID в 10-годишен хоризонт.



*Източник: Авторът

Заклучение

България е изправена пред избор, да изгради собствен модел или да се превърне в периферен потребител на BigTech решения. Хибридният модел е стратегическият компромис, който най-силно съответства на националния контекст и регулаторна и бизнес екосистема. В този контекст, *изграждането на Платформа за дигитална идентичност (PDI) в България* може да се превърне в стратегически катализатор за икономически растеж. Тя ще улесни процесите по електронно управление, ще намали транзакционните разходи, ще ограничи сивата икономика и ще създаде предпоставки за ускорена дигитална трансформация. EstID (Естония), определят ефекта от PDI в размер на икономия от 2% от БВП годишно, но уязвимост към кибератаки е осезаем и мерките в този контекст са критични за проекта. За да бъде проектът успешен, е необходимо усилията да бъдат концентрирани върху създаването на *единна национална инфраструктура*, която е широко приета от всички ключови участници в т.ч. държавни институции, БНБ, търговски банки и доставчици на платежни услуги, телекоми.

Моделът на *хибридно партньорство*, вдъхновен от датската практика, е особено подходящ за България. Той ще осигури необходимата сигурност, легитимност и бързо пазарно

проникване, като трансформира дигиталната идентичност в *основополагащ елемент на дигиталната икономика и платежната инфраструктура*.

Разбира се, този подход носи и значителни предизвикателства. Необходима е ясна визия, силно политическо и експертно лидерство, както и ефективна координация между институциите. Внедряването на системата трябва да гарантира спазването на най-високите стандарти за защита на личните данни и да адресира опасенията на потребителите, като в този процес *ключова роля има Комисията за защита на личните данни (КЗЛД)*.

Успехът на PDI в България ще зависи от баланса между сигурност, иновации и обществено доверие. Ако този баланс бъде постигнат, платформата може да се превърне в структурен двигател за модернизацията на държавата и развитието на конкурентоспособна дигитална икономика.

Благодарности: Авторът изразява благодарност към колеги и съмишленици за конструктивните дискусии по темите за дигиталната идентичност и плащанията, както и към институционалните доклади на ЕЦБ, ЕБО, БМР и Европейската комисия, които предоставиха ценни идеи.

Източници

Agency for Digital Government Denmark. (2022). *MitID implementation and lessons learned*. Copenhagen. [<https://digst.dk>]

Arner, D. W., Buckley, R. P., & Zetsche, D. A. (2020). RegTech, SupTech and the Reconceptualisation of Financial Regulation. *Northwestern Journal of International Law & Business*, 40(3), 657–720.

Arner, D., Buckley, R., & Zetsche, D. (2022). *FinTech and RegTech: Identity implications*. University of Hong Kong Working Paper.

BankID (Sweden). (2023). *Annual report and usage statistics*. Stockholm: Finansiel ID-Teknik BID AB.

BankID. (2024). *Annual Report 2023*. <https://www.bankid.com>

Belgian Mobile ID. (2023). *Itsme: Annual Report*. Brussels. <https://www.itsme-id.com>

Brunnermeier, M. K., & Niepelt, D. (2022). On the equivalence of private and public money. *Journal of Monetary Economics*, 124, 97–110.

Casey, M., & Wong, P. (2021). Building the Trust Layer: Identity and Payments. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 15(2), 145–159.

Christensen, H., & Nielsen, J. (2022). *National digital identity frameworks in Denmark: NemID and MitID*. Danish Institute of Digital Governance Report.

- De Cock, D., & Preneel, B. (2019). *Electronic identity in Belgium: from eID to itsme*. KU Leuven Working Paper.
- Estonian Information System Authority (RIA). (2023). *Annual Cybersecurity Report*. Tallinn.
- European Banking Authority (2022). *EBA Guidelines on Remote Customer Onboarding*. Paris: EBA.
- European Central Bank (2023). *Progress on the investigation phase of a digital euro*. Frankfurt: ECB.
- European Commission (2023). *Proposal for a Regulation on the European Digital Identity*. COM(2023) 228 final.
- European Commission. (2022). *Case study: Belgium's Itsme and European eIDAS compliance*. Brussels.
- Finansinspektionen. (2021). *The role of BankID in Sweden's financial infrastructure*. Stockholm.
- Goncharenko, R., & Knaack, P. (2023). Identity, regulation, and financial innovation in the EU. *Journal of European Public Policy*, 30(5), 761–780.
- Hoffmann, S., & Narula, R. (2023). Payments infrastructure as a trust enabler. *BIS Working Paper*, No. 1054.
- Itsme (Belgium). (2023). *Usage and adoption statistics*. Brussels: Belgian Mobile ID.
- Lundkvist, M. (2020). *Digital identity in Sweden: BankID and beyond*. *Journal of Digital Trust*, 5(2), 33–47.
- Mann, R. (2021). Payments data and identity: risks and regulatory challenges. *Columbia Law & Economics Working Paper*, No. 624.
- MitID (Denmark). (2022). *Annual adoption report*. Copenhagen: Danish Agency for Digital Government.
- Nippert, D. (2024). *Payment-based identity and competition policy in the EU*. European Parliament Briefing.
- OECD. (2021). *Digital Government Review of Denmark: Towards a Data-Driven Public Sector*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019). *Economic impact of digital identity in Estonia*. Paris.
- Vassil, K. (2016). *Estonian e-Government ecosystem: Foundation, applications, outcomes*. World Bank Policy Research Paper.
- Zuboff, S. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism*. New York: PublicAffairs.

СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ, СВЪРЗАНИ С ИЗПИРАНЕ НА ПАРИ В ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ СЕКТОР



ПРОФ. Д-Р ЕМИЛИЯ МИЛАНОВА, Д.Е.С.,
РЕГИСТРИРАН ОДИТОР

ДОКТ. ГЕОРГИ СТОЯНОВ, Д.Е.С
РЕГИСТРИРАН ОДИТОР

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ

ПРОФ. Д-Р ЕМИЛИЯ МИЛАНОВА



Проф. д-р Емилия Миланова е утвърден български икономист и университетски преподавател с над 45 години опит. Завършва УНСС със специалност „Счетоводна отчетност“, доктор по икономика и професор по „Счетоводство, контрол и анализ на стопанската дейност“. Била е подуправител на БНБ (1997–2007), ръководещ „Банков надзор“, където допринася за стабилизацията на банковата система след кризата от 1996 г. Ръководила е Съвета на директорите на Юробанк България (2007–2011) и е била зам.-председател на Банковата консолидационна компания.

От 2020г е член на Надзорния съвет на Интернешънъл Асет Банк. От 1993 г. е дипломиран експерт-счетоводител и регистриран одитор към Института на дипломираните експерт-счетоводители. Автор е на множество научни публикации, специализирала е в World Bank и USAID. От 2019 г. е преподавател в УЗФ.

ДОКТ. ГЕОРГИ СТОЯНОВ

Георги Стоянов е бакалавър и магистър по специалност „Счетоводство“ от Университета за национално и световно стопанство, по настоящем е докторант по докторантска програма „Счетоводство, контрол и анализ“ в Университета по застраховане и финанси в гр. София. От 2014 г. е част от екипа на Грант Торнтон ООД като в момента е старши одит мениджър и ръководител на „Комитет по МСФО и устойчивост“.

От 2021 г. е дипломиран експерт-счетоводител и регистриран одитор към Института на дипломираните експерт-счетоводители. Интересите му са насочени в сферата на финансовото и нефинансовото отчитане на предприятията и управлението на риска във финансовите предприятия.



СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ, СВЪРЗАНИ С ИЗПИРАНЕ НА ПАРИ В ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ СЕКТОР

проф. д-р Емилия Миланова, д.е.с., регистриран одитор¹

докторант Георги Стоянов, д.е.с., регистриран одитор²

Accounting Aspects Related to Money Laundering in the Insurance Sector

Prof. Emilia Milanova, PhD, CPA, registered auditor

Georgi Stoyanov, PhD student, CPA, registered auditor

Abstract: The presented article provides an in-depth analysis of the intersection between accounting practices and anti-money laundering (AML) compliance within the European Union's insurance industry.

The central goal of the research is to examine the specific accounting consequences of money laundering, including its effect on fundamental accounting principles, reporting, and the financial statements of insurance companies. Main aspects cover how sound accounting and auditing practices are essential tools in the fight against financial crime within the insurance sector.

Keywords: insurance; accounting; anti-money laundering; client due diligence; red flags.

JEL codes: G22; M41

Увод

Настоящата разработка има за цел да представи анализ на счетоводните аспекти, свързани с изпирането на пари (ИП) в застрахователния сектор на Европейския съюз (ЕС). Обект на изследване е процесът на изпиране на пари в неговия глобален и европейски контекст, разглеждан като динамично и постоянно развиващо се предизвикателство пред финансовата система. Предмет на разработката са специфичните счетоводни последици от изпирането на пари, включително въздействието върху счетоводните принципи, счетоводното отчитане и финансовите отчети на застрахователните компании, както и регулаторните изисквания и ролята на счетоводните функции в борбата с това престъпление.

Основните задачи на настоящото изследване са:

- Да се изследва въздействието на изпирането на пари върху счетоводните

¹ Проф. д-р Емилия Миланова е преподавател в УЗФ, катедра „Счетоводство и одит“
emilanova@uzf.bg

² Георги Стоянов е докторант в УЗФ, докторантска програма „Счетоводство, контрол и анализ“
gnstoyanov@gmail.com

принципи, счетоводното отчитане и финансовите отчети на застрахователните компании.

- Да се обсъдят вътрешните контроли, ролята на счетоводния отдел и одиторите, както и прилагането на технологии (RegTech) за борба с изпирането на пари в застрахователния сектор.
- Да се оценят последиците от неспазването на регулациите за борба с изпирането на пари и да се направят препоръки за укрепване на устойчивостта на застрахователния сектор в ЕС срещу финансови престъпления.

Изпирането на пари представлява критично глобално явление, дефинирано като процес на „изчистване“ на печалбите от престъпна дейност като: трафик на наркотици, трафик на хора и сексуална експлоатация, контрабанда на оръжие и тероризъм, данъчни престъпления и измами, хазарт и залагания, криптоактиви (криптовалути), електронни пари и изкуствен интелект, с цел да се маскира нейният незаконен произход като легитимни средства. (The 3 Stages of Money Laundering Explained - Alessa, <https://alessa.com/blog/3-stages-of-money-laundering/>) Когато остане без контрол, изпирането на пари има опустошителни икономически и социални последици и застрашава сигурността на финансовата и икономическата система на различните юрисдикции. Международният валутен фонд (МВФ) изчислява, че обемът на изпирането на пари в световен мащаб варира между 2% и 5% от световния БВП. (The 3 Stages of Money Laundering Explained - Alessa, <https://alessa.com/blog/3-stages-of-money-laundering/>) Тази зашеметяваща цифра подчертава широкото разпространение на незаконните финансови потоци и техния потенциал да дестабилизируют икономиките и да финансират престъпни дейности.

В контекста на ЕС проблемът е особено актуален. Европол изчислява, че около 1% от годишния БВП на ЕС е замесен в подозрителна финансова дейност. (Questions and Answers: Anti-Money Laundering and Countering Financing of Terrorism (AML/CFT), https://finance.ec.europa.eu/document/download/553ff649-fce8-4e31-b54c-01f562ca0bb3_en?filename=240424-anti-money-laundering-faqs_en.pdf) Европейският съюз последователно укрепва своята рамка за борба с изпирането на пари и финансирането на тероризма (AML/CFT), признавайки необходимостта от единен подход за защита на финансовата си система и за осигуряване на пазарна цялост. Това включва създаването на Европейския орган за борба с изпирането на пари (AMLA), който има за цел да осигури последователно прилагане на правилата и да насърчи културата на спазване на изискванията, която надхвърля националните граници. (EU Anti-Money Laundering (AML) Regulations | EY - Global, https://www.ey.com/en_gl/insights/eu-anti-money-laundering-regulations)

Мащабът на изпирането на пари представлява значителен системен риск за

финансовата система. Непрекъснатото развитие на методите за изпиране на пари, като използването на виртуални валути и сложни корпоративни структури, налага динамичен и адаптивен регулаторен отговор. Това е видно от последователните Директиви на ЕС за борба с изпирането на пари (4AMLD, 5AMLD, 6AMLD) (Директива (ЕС) 2015/849 на Европейския парламент и на Съвета за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма – 4-та AMLD) и създаването на AMLA. Новият AML пакет, освен 6-та AML Директива (Директива (ЕС) 2024/1640 на ЕП и на Съвета от 31 май 2024 г.) включва Регламент (ЕС) 2024/1624 на ЕП и на Съвета от 31 май 2024 г. за предотвратяване на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари или финансирането на тероризма и Регламент (ЕС) 2024/1620 на ЕП и на Съвета от 31 май 2024 г. за създаване на Орган за борба с изпирането на пари и финансирането на тероризма (ОБИПФТ). Този орган ще отговаря за най-големите и най-рискови задължени лица, с голямо презгранично значение в рамките на вътрешния пазар на ЕС; ще допринася за прилагането на хармонизирани правила в тази област, намаляване на разликите между националните законодателства и надзорни практики и въвеждането на структури, които решително да допринасят за гладкото функциониране на вътрешния пазар на ЕС. Тъй като изпирането на пари е трансгранично финансово престъпление, ОБИПФТ ще укрепи рамката на ЕС за БИП/БФТ чрез създаване на интегриран механизъм с националните надзорни органи в държавите членки, за да гарантира осъществяването на ефективен и адекватен надзор върху задължените субекти, при които рискът от изпиране на пари/финансиране на тероризма е висок.

Еволюцията на правната рамка създава постоянна надпревара между престъпниците и регулаторите, която непрекъснато налага по-сложни мерки за борба с изпирането на пари и контрол на задължения за спазване на изискванията. Застрахователният сектор, макар и различен от традиционното банкиране, все повече се признава като уязвим канал за изпиране на пари, което налага целенасочено изследване на неговите счетоводни последици и регулаторно съответствие. (Anti Money Laundering (AML) In Insurance Industry In 2021, <https://financialcrimeacademy.org/anti-money-laundering-aml-in-insurance-industry-in-2021/>)

1. Уязвимост на застрахователния сектор от изпиране на пари

Застрахователният сектор, особено животозастраховането, представлява значителна уязвимост към изпирането на пари поради: големите суми, които се движат в и извън него, сложността на определени продукти и възможността за ранни тегления и прехвърляния. (Anti Money Laundering (AML) In Insurance Industry In 2021, <https://financialcrimeacademy.org/anti-money-laundering-aml-in-insurance-industry-in-2021/>) За разлика от традиционните банкови сметки застрахователните полици са договори, което понякога може да доведе до различия в

начина на събиране на данните и в качеството на информацията. Ето защо откриването на изпиране на пари е по-трудно.

Животозастрахователните продукти, анюитетите и застраховките живот с индивидуални продукти (PPLI) са особено привлекателни за изпиране на пари, поради техните парични стойности, ликвидност, възможност за възстановяване и прехвърляемост. Тези продукти позволяват на притежателите на полици да инвестират повече пари, отколкото е необходимо за действителните застрахователни разходи, прикривайки истинския произход на средствата.

Договорният характер на застрахователните продукти, за разлика от традиционните депозитни сметки, създава уникални „слепи петна“ във финансовия мониторинг. Тази структурна разлика означава, че стандартните банкови мерки за борба с изпирането на пари не са пряко приложими или ефективни, което налага специфични AML стратегии и счетоводен надзор, съобразени с характеристиките на застрахователните продукти. Ако събирането и качеството на данните се различават, то стандартните автоматизирани системи за мониторинг на трансакции и системите, разработени за банкиране, базирани на правила, е възможно да не идентифицират ефективно подозрителни модели в застраховането. Например, „депозит“ в банкирането е ясен, но „плащане на застрахователна премия“ в застраховането може да има различни характеристики (еднократна сума, повтаряща се, допълнителни вноски) и свързани договорни права (стойности на откупуване, заеми срещу полица). Това подчертава, че спазването на AML в застраховането не е само прилагане на общи AML правила. Постигането на съответствие с AML разпоредбите изисква дълбоко разбиране на механиката на застрахователните продукти и как престъпниците ги експлоатират. Счетоводните системи трябва да бъдат проектирани или адаптирани, за да улавят специфичните данни, свързани с типологиите на изпирането на пари в застраховането.

Престъпниците експлоатират различни уязвимости в застрахователните системи. Често срещаните техники включват:

- *Използване на сложни застрахователни продукти:* Продукти като променливи животозастраховки, анюитети и PPLI се използват, тъй като позволяват влагането на големи суми, което да прикрие произхода им.
- *Подозрителни премии и надплащания:* Надплащането на премии, особено чрез големи подозрителни парични депозити или плащания от несвързани трети страни, е значителен „червен флаг“. Възстановяването на надплатени премии след това връща „изчистени“ средства на притежателя на полицата.
- *Ранно прекратяване на полици:* Изпиращите пари закупуват полици с незаконни средства и след това бързо ги прекратяват, често по време на периода за „свободен преглед“ или

без да се притесняват от инвестиционната ефективност или загуба, за да получат „изчистени“ средства.

- *Допълнителни вноски („Top-ups“):* Първоначални малки неподозрителни премии се последват от големи „допълнителни“ плащания за увеличаване на стойността на полицата с незаконни средства.
- *Прехвърляне на собственост и бенефициенти:* Животозастрахователните полици могат да бъдат закупени и прехвърлени на трета страна, която след това притежава полицата и може да тегли средства или да взема заеми срещу нея. Промените на бенефициенти с привидно несвързани трети страни без ясна обосновка също са „червени флагове“. (Money Laundering Red Flags in the Insurance Industry - AML Square, <https://amlsquare.com/money-laundering-red-flags-in-insurance/>)
- *Използване на вторичен пазар на полици:* Продажба на животозастрахователни полици на трети страни престъпници ефективно прехвърля собствеността върху „изчистените“ средства.
- *Вземане на заеми срещу полици:* Вземане на заеми срещу паричната стойност на постоянни животозастрахователни полици, особено когато плащанията се извършват на несвързани трети страни, е известен метод.
- *Фиктивни компании:* Създаване на фиктивни застрахователни или презастрахователни компании или посредници с цел поставяне или преместване на незаконни средства. (Guidance For The Insurance Sector, https://www.centralbank.ae/media/eyeeyagu/cbuae-aml_cft-guidance-for-the-insurance-sector.pdf)
- *Множество малки полици:* Закупуване на множество по-малки полици, за да се избегне откриване на източника на средства, подобно на „муле дейност“ в банкирането. (AML in Insurance: Identifying and Stopping Money Laundering | NICE Actimize, <https://www.niceactimize.com/blog/aml-in-insurance-identifying-and-stopping-money-laundering/>)
- *Експлоатация на слаби KYC правила:* Недостатъчните процедури за надлежна проверка на клиента (CDD) позволяват на престъпниците да закупуват полици без адекватна проверка на клиентите и бенефициентите.

Повтарящият се акцент върху „ранното прекратяване“, „надплащането с възстановяване на суми“ и „участието на трети страни“ разкрива основна уязвимост: възможността за преобразуване на незаконни пари във финансов продукт, след което бързото им преобразуване *обратно* в привидно законни средства, често с участието на външни страни. Множеството рискови области подчертават критичната нужда счетоводните системи да отбелязват не само *източника* на средствата, но и *дестинацията* на възстановените

суми/изплащанията и *връзките* между всички участващи страни.

Счетоводното отчитане за тези трансакции (напр. постъпления от премии, застрахователни задължения, плащания при откупуване, отпускане на заеми) могат поотделно да изглеждат законни. Въпреки това *последователността* на тези трансакции (напр. бързо закупуване и откупуване), *участващите страни* (напр. трети страни платци/получатели) и *несъответствието* между първоначалния метод на плащане и метода на възстановяване (напр. внасяне на пари в брой, изплащане по банков път) са ключови индикатори за пране на пари. Следователно счетоводните системи и AML контролите трябва да надхвърлят простите проверки на ниво трансакция. Те трябва да интегрират данни от клиентски профили (KYC), методи на плащане, условия на полици и информация за бенефициенти, за да изградят цялостен поглед върху рискови трансакции и нелогично поведение. Фокусът трябва да бъде върху *жизнения цикъл* на полицата и *мрежата* от свързани лица/субекти, а не само върху изолирани дебити и кредити.

2. Счетоводни аспекти и въздействие върху финансовата отчетност

Изпирането на пари, макар и да не променя пряко установените счетоводни принципи в МСФО 17 Застрахователни договори или други отчетни рамки, по същество компрометира *целостта и надеждността* на финансовата отчетност. Основните принципи на *вярно и честно представяне* и *значимост* се нарушават, когато счетоводното отражение прикрива истинската същност и произход на трансакциите.

Манипулирането на счетоводните регистри от престъпници или съучастници има за цел да прикрие незаконните средства. Това може да се прояви като:

- *Неправилно класифициране на приходи и разходи*: Незаконните плащания на премии могат да бъдат осчетоводени като легални приходи, докато възстановяването на „изчистени“ пари може да бъде прикрито като нормални застрахователни изплащания или оперативни разходи, което изкривява истинската финансова ефективност. (AML in Insurance: Importance of AML Compliance for Insurers - FOCAL, <https://www.getfocal.ai/blog/aml-in-insurance>)
- *Изкуствено завишени активи и пасиви*: Полици, закупени с „мръсни“ пари, могат да завишат определени категории активи (напр. инвестиции, свързани с полици), докато съответните задължения може да не отразяват точно основния незаконен характер на средствата, което оказва влияние върху оценките на платежоспособността.
- *Неточни отчети за паричните потоци*: Движението на незаконни средства чрез премии, допълнителни вноски, заеми по полици и откупувания създава изкривена картина на паричните потоци на застрахователя, което затруднява разграничаването на законните оперативни, инвестиционни и финансови дейности.

- *Компрометирани счетоводни регистри и подкрепяща документация:* Фалшифицирани фактури, подправени документи или подвеждащи описания на трансакции се използват за създаване на *одитна следа*, която изглежда законна, но прикрива престъпния произход на средствата. Това пряко подкопава надеждността на счетоводните данни, вкл. помощните регистри, и подкрепящата документация.
- *Нарушаване на вътрешния контрол:* Ако счетоводният персонал на застрахователните дружества е съучастник или се отнася небрежно към процедурите и установените превантивни механизми, а вътрешните контроли, предназначени да гарантират точност и да предотвратяват измами (напр. разделение на задълженията, процеси на оторизация), са заобиколени, то има индикации за системни слабости.

Въздействието на изпирането на пари върху счетоводните принципи не се свежда до промяна на правилата, а до *нарушаване на духа* на финансовата отчетност. Прането на пари създава системен риск, при който финансовите отчети дори ако технически отговарят на стандартите за отчитане, да не дават вярна и честна представа за финансовото състояние или за резултатите на предприятието поради незаконния характер на трансакциите. Скритото изкривяване довежда до погрешни решения на заинтересованите страни и до регулаторни „слепи петна“.

Ако незаконните трансакции се осчетоводяват като законни, те нарушават основната качествена характеристика за *вярно и честно представяне* (т.е. финансовата информация е пълна, неутрална и без грешки). Дори ако *форматът* на финансовия отчет съответства на МСФО, *съдържанието* е подвеждащо, защото икономическата същност (незаконни средства) е невярно представена като законна. Това означава, че одиторите и регулаторите не могат да разчитат само на формалното спазване на счетоводните стандарти. Те трябва да се задълбочат в *същността* на трансакциите и *произхода* на средствата, което изисква надеждни AML контроли, надхвърлящи традиционния финансов одит. Концепцията за „вярна и честна представа“ е пряко застрашена, което потенциално води до погрешни преценки от страна на инвеститори, кредитори и надзорни органи относно финансовото състояние и рисковата експозиция на застрахователя. Това също така означава, че финансовите отчети могат да съдържат „скрити“ рискове, които не са очевидни от стойностите или оповестяванията в тях, като условни задължения от бъдещи AML глоби или обезценка на активи, ако незаконно придобити активи бъдат конфискувани.

Счетоводителите и финансовите специалисти изпълняват ключова роля при откриването на дейности по изпиране на пари. Те трябва да бъдат бдителни за „червени флагове“, които показват подозрителна дейност. (AML Compliance Software for Insurance Companies - Sanction Scanner, <https://www.sanctionscanner.com/aml-insurance>) Тези индикатори

често се появяват в счетоводните данни и моделите на трансакциите:

- *„Червени флагове“, свързани с клиента:*

- застрахователни полици, които не съответстват на профила на клиента (доходи, нетна стойност, възраст или професия), което предполага незаконни средства;
- потайно поведение, нежелание да се предоставят данни за самоличност или произход на средства;
- липса на интерес към инвестиционната доходност или ранно прекратяване без ясна цел;
- използване на множество полици или сметки за избягване на идентифициране на източниците на средства;
- необичайни връзки между притежателя на полицата и бенефициента (напр. липса на пряка връзка);
- клиенти от високорискови юрисдикции или с негативни медийни публикации;
- политически лица или такива с неясна действителна собственост.

Рискови фактори, свързани с клиента и бенефициера

Следните фактори могат да допринесат за увеличаване на риска:

- *Естеството на клиента, например:*

- юридически лица, чиято структура затруднява идентифицирането на действителния собственик;
- клиентът или действителният собственик на клиента е видна политическа личност;
- бенефициерът на полицата или действителният собственик на бенефициера е видна политическа личност;
- възрастта на клиента е необичайна за вида на търсения продукт (напр. клиентът е твърде млад или твърде стар);
- договорът не съответства на финансовото състояние на клиента;
- професия или дейности на клиента се считат за особено вероятни да бъдат свързани с изпиране на пари, например, защото са известни с разплащания предимно в брой или са изложени на висок риск от корупция;
- договорът е записан от „контролиращ орган“, например доверително дружество, действащо от името на клиента;
- титулярът на полица и/или бенефициерът на договора са дружества с номинирани акционери и/или акции на приносител.

- *Поведението на клиента във връзка с договора, например:*

- клиентът често прехвърля договора на друг застраховател;
- честите и необяснени върнати суми, особено когато възстановяването се извършва по

различни банкови сметки;

- клиентът използва често или неочаквано разпоредбите за „свободен преглед“/„срок за отказ“, по-специално, когато възстановяването е направено за очевидно несвързана трета страна;
 - клиентът понася високи разходи, като желае предсрочно прекратяване на даден продукт;
 - клиентът прехвърля договора на привидно несвързана трета страна;
 - искане от страна на клиента за промяна или увеличаване на застрахователната сума и/или плащането на премията са необичайни или прекомерни.
- *Във връзка с бенефициера, например:*
 - застрахователят е осведомен за промяна на бенефициера само когато искът е подаден;
 - клиентът променя клаузата за бенефициера и избира привидно несвързана трета страна;
 - застрахователят, клиентът, действителният собственик, бенефициерът или действителният собственик на бенефициера са в различни юрисдикции.
- *„Червени флагове“, свързани с трансакциите:*
 - големи парични плащания или последователни надплащания на премии;
 - клиентът използва необичайни методи на плащане, например пари в брой или структурирани парични инструменти или други форми на платежни инструменти, които насърчават анонимност;
 - плащания от несвързани трети страни или искания за възстановяване на суми към трети страни;
 - чести замени на полици или ранни прекратявания („churning“);
 - трансакции, включващи сложни слоеве от плащания или посредници;
 - внезапно значително увеличаване на вноските;
 - неочаквани предсрочни погасявания на ипотеките или заеми, свързани с полицата;
 - нетипична честота на предплащане на застрахователни премии;
 - използване на множество парични еквиваленти (напр. касови чекове от различни банки) за плащания на полици;
 - плащания от различни банкови сметки без обяснение;
 - плащания от банки, които не са установени в държавата на пребиваване на клиента;
 - компенсираща вноска към пенсионния план/ падежа на полицата близо до дата на пенсиониране/ настъпване на застрахователното събитие.

Според нас, *следните фактори* могат да допринесат за увеличаване на риска:

- продажби без физическо присъствие, например продажби онлайн, по пощата или по

телефона, без подходящи предпазни мерки, например електронни подписи или средства за електронна идентификация, които да отговарят на изискванията на Регламент (ЕС) № 910/2014 (Регламент (ЕС) № 910/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 23 юли 2014 г. относно електронната идентификация и удостоверителните услуги при електронни трансакции на вътрешния пазар и за отмяна на Директива 1999/93/ЕО (ОВ, L 257/73 от 28 август 2014 г.));

- дълги вериги от посредници;
- използва се посредник при необичайни обстоятелства (напр. необяснено географско разстояние).

Рискови фактори, свързани с продукт, услуга и сделка

Можем да определим следните фактори, които да допринесат за *увеличаване на риска*:

- Гъвкавост на плащанията, например продуктът позволява:
 - плащания от неидентифицирани трети страни;
 - плащания на премии с висока стойност или неограничена стойност, надплащания или големи обеми на плащания на премии с ниска стойност;
 - плащания в брой.
- Лесен достъп до натрупаните средства, например продуктът позволява частични тегления или предсрочно прекратяване по всяко време, с ограничени разходи и такси;
- Прехвърляемост, например продуктът може да бъде:
 - търгуван на вторичен пазар;
 - използван като обезпечение по заем.
- Анонимност, например продуктът улеснява или дава възможност за анонимност на клиента.

Изброяваме и фактори, които могат да допринесат за намаляване на риска, и те включват характеристиката на продукта:

- бива изплатен единствено при настъпването на предварително определено събитие, например смърт, или на определена дата, както в случая на кредитни животозастрахователни полици, които покриват потребителски и ипотечни заеми, които се изплащат само при смърт на застрахованото лице;
- няма откупна стойност;
- няма инвестиционен елемент;
- няма споразумение за плащане на трета страна;
- изисква общият размер на инвестицията да бъде намален до ниска стойност;
- е животозастрахователна полица, по която премията е ниска;
- позволява единствено редовни плащания на премии с малка стойност, например няма

надплащане;

- е достъпен само чрез работодателите, например пенсионна схема, пенсиониране поради достигната възраст или подобна схема, които предвиждат доходи при пенсиониране на служители, където вноските се извършват чрез удържки от заплатите и правилата на схемата не позволяват прехвърляне на дяловете на даден член по схемата;
- не може да бъде откупен обратно в краткосрочен или средносрочен план, както в случая с пенсионни схеми, без възможност за предсрочно прекратяване;
- не може да бъде използван като обезпечение;
- не се позволява парични плащания;
- има условия, ограничаващи наличността на средства, които трябва да бъдат изпълнени, за да се ползва данъчно облекчение.

Рискови фактори, свързани с държавата или географски рискови фактори (ЕВА/GL/2023/03, Насоки за изменение на Насоки ЕВА/2021/02 съгласно член 17 и член 18, параграф 4 от Директива (ЕС) 2015/849 относно комплексната проверка на клиента и факторите, които кредитните и финансовите институции следва да вземат предвид при оценката на риска от изпиране на пари и финансиране на тероризма, свързан с индивидуални делови взаимоотношения и случайни сделки („Насоките относно рисковите фактори, свързани с ИП/ФТ“)

Нашите проучвания определят следните фактори, които могат да допринесат за *увеличаване на риска*:

- Застрахователят, клиентът, действителният собственик, бенефициерът или действителният собственик на бенефициера са със седалище или са свързани с юрисдикции, характеризиращи се с по-висок риск от ИП/ФТ;
- Премиите се изплащат чрез сметки във финансови институции, установени в юрисдикции, свързани с по-висок риск от изпиране на пари/финансиране на тероризъм. Застрахователните дружества следва да обръщат специално внимание на юрисдикциите без ефективен надзор на БИП/БФТ;
- Посредникът е установен във или е свързан с юрисдикции, характеризиращи се с по-висок риск от ИП/ФТ. Дружествата следва да обръщат специално внимание на юрисдикциите без ефективен надзор на БИП/БФТ.

Следователно, застрахователите следва да обръщат специално внимание на юрисдикциите *без ефективен надзор на БИП/БФТ*.³

³ Следните фактори могат да допринесат за *намаляване на риска*:

- Държавите са идентифицирани от надеждни източници, като например взаимни оценки или подробни доклади за оценка, като разполагащи с ефективни системи за БИП/БФТ;

Повтарящият се характер на рисковите индикатори за AML в различни източници, особено тези, свързани с методите на плащане, поведението на полицата (откупувания, допълнителни вноски) и участието на трети страни, предполага системна експлоатация на характеристиките на застрахователните продукти. Това означава, че счетоводните системи трябва не само да регистрират трансакции, но и да интегрират „поведенчески“ данни и да анализират релационни мрежи, за да откриват ефективно изпирането на пари, като надхвърлят традиционното откриване на аномалии, базирано на счетоводни книги.

Много от „червените флагове“ са по своята същност аномалии, базирани на данни. Ръчното откриване е трудно, предвид големия обем данни и записи, които генерират застрахователните дружества. Това подчертава критичната необходимост от усъвършенстван анализ на данни и инструменти за машинно обучение в счетоводните системи, за да се премине от реактивно откриване към проактивно, предсказуемо идентифициране на рисковете от изпиране на пари. Такива инструменти могат да анализират големи набори от данни, да идентифицират сложни модели и да отбелязват отклонения от установени клиентски профили или нормално транзакционно поведение, като по този начин повишават ефективността на AML контролите и подобряват целостта на финансовата отчетност. Счетоводният отдел следователно трябва да си сътрудничи тясно с отдела за съответствие и ИТ, за да внедри системи, които могат да извършват усъвършенстван анализ на данни (напр. откриване на аномалии, мрежов анализ) върху транзакционни данни, комбинирани с информация за клиента. Това променя ролята на счетоводната функция от просто водене на различни регистри към активно участие в идентифицирането и смекчаването на риска, което изисква нови умения (анализ на данни, познания по финансови престъпления) на счетоводния екип или безпроблемна интеграция със специализиран AML софтуер.

Най-прякото и значително въздействие на изпирането на пари върху финансовите отчети на застрахователите произтича от последиците от неспазването на AML регулациите.

- Отчет за финансовото състояние:
 - Парични средства и парични еквиваленти – могат да бъдат изкривени поради незаконни входящи/изходящи потоци;
 - Застрахователни задължения и свързани активи – невярно представяне, ако полиците се използват за наслагване или интеграция в процеса на изпиране на пари;
 - Вземания и задължения – потенциал за несъбираеми вземания, ако са налице фиктивни заеми или невъзстановени надплащания;
 - Капитал и резерви – значителни глоби могат да намалят капитала и да повлияят на

• Държавите са определени от надеждни източници като характеризиращи се с ниско равнище на корупция и друга престъпна дейност.

коэффициентите на платежоспособност.

- Отчет за всеобхватния доход:
 - Приходи от премии или инвестиционни доходи – могат да бъдат завишени от незаконни средства;
 - Разходи – признаване на загуби от ранно прекратяване на полици, които могат да бъдат умишлено направени за „изчистване“ на пари;
 - Оперативни разходи – увеличени оперативни разходи поради засилени AML мерки за съответствие, инвестиции в технологии и правни разходи от разследвания.
- Отчет за паричните потоци – значителни необичайни парични входящи потоци (поставяне) и изходящи потоци (интеграция/възстановявания), които не съответстват на нормалните бизнес операции.
- Оповестявания – Застрахователите са длъжни да оповестяват значителни съдебни решения, анализи на чувствителността и рискове, произтичащи от застрахователни договори съгласно МСФО 17. Рисковете от изпиране на пари, ако са съществени, налагат засилени оповестявания относно финансовите и оперативните рискове, както и за потенциалните задължения от несъответствие. Промените в счетоводните оценки (напр. дисконтови проценти, инфлационни допускания) също се повлияват от по-широката икономическа нестабилност, причинена от финансови престъпления.

Финансовото въздействие на изпирането на пари е предимно косвено, проявяващо се чрез регулаторни санкции и оперативни разходи, а не чрез пряка манипулация на основните счетоводни принципи. Това означава, че „истинската цена“ на изпирането на пари често се подценява, ако се вземат предвид само преките загуби, тъй като тя се разпростира върху значителни разходи за отстраняване на проблеми със съответствието, причина е за ерозия на репутацията и пропуснати бизнес възможности, което фундаментално променя финансовото състояние и стратегическите перспективи на застрахователя.

Ако дейностите по изпиране на пари останат неоткрити, те създават привидност на законни трансакции в счетоводните записи на застрахователя. Това означава, че финансовите отчети, макар и привидно съответстващи, могат да съдържат скрити задължения (напр. потенциални глоби, правни разходи, конфискация на активи) и завишени или неправилно категоризирани активи/приходи. Истинското финансово състояние е скрито. Основното въздействие върху финансовите отчети не е непременно пряка „манипулация“ - измамно счетоводство (въпреки че това може да се случи), а по-скоро е замърсяване на законните финансови данни с незаконни средства и условни задължения, произтичащи от несъответствието между декларирания и реалния източник на средствата. Това може да доведе до значителни преизчисления, недоверие от страна на инвеститорите и до сериозен удар върху

репутацията и пазарната стойност на застрахователя, като способността за точно измерване на финансовите резултати и финансовото представяне е фундаментално подкопана.

3. Вътрешен контрол и технологии за борба с изпирането на пари

Вътрешните контроли са основни финансови управленски практики, предназначени да предотвратят злоупотреби и присвояване на активи, да гарантират целостта на финансовата отчетност и да насърчават спазването на регулаторните изисквания. За застрахователните компании, AML програмите трябва да включват политики, процедури и вътрешни контроли, базирани на оценката на риска на компанията за нейните покрити продукти. (Unmasking Hidden Risks: Unraveling AML Risk Assessment In Insurance, <https://financialcrimeacademy.org/aml-risk-assessment-in-insurance/>)

Ключови елементи на силния вътрешен контрол за борба с изпирането на пари включват:

- Оценка на риска – редовни, документираны оценки на риска на ниво бизнес, клиент и сделка за идентифициране на уязвимости;
- Политики и процедури – писмени AML/CFT програми, кодекси за поведение и ясни вътрешни регулаторни рамки;
- Разделение на задълженията – разпределяне на отговорностите (напр. оторизация, съхранение, водене на записи) между различни лица за намаляване на риска от измами;
- Надзор от ръководството – назначаване на мениджър по съответствието и служител по съответствието с ясни отговорности и достатъчно ресурси. Одобрение от висшето ръководство на високорискови отношения;
- Обучение на служителите – изчерпателно и редовно обучение на целия релевантен персонал, на агенти и дистрибутори, за да разпознават дейности по изпиране на пари/финансиране на тероризма и да знаят стъпките за докладване.
- Независими одити – редовни независими проверки и прегледи на AML програмите за идентифициране на слабости и препоръчване на коригиращи действия.

Вътрешните контроли не са само технически процедури, те изискват „контролна среда“ и „етична култура“. Надзорът от ръководството и обучението на служителите са от ключово значение за предотвратяването на неправомерни действия в областта на AML. Тонът на върха в дружеството не е просто стремеж за съответствие, а стратегически императив. Силната етична култура, в която се дава приоритет на почтеността и отчетността, намалява вероятността както за умишлено съучастие, така и за небрежен надзор. За застрахователните компании инвестирането в надеждна култура на съответствие, ръководена отгоре, е също толкова важно, колкото и прилагането на технически контроли. Този проактивен подход не само смекчава финансовите и репутационните рискове, но и повишава морала на служителите и доверието на клиентите, като в крайна сметка допринася за дългосрочната жизнеспособност

на бизнеса. (What is Anti-Money Laundering insurance? - IDWise®, <https://www.idwise.com/glossary/aml-insurance/>)

Счетоводният отдел и одиторите играят незаменима роля в борбата с изпирането на пари, действайки като ключова линия на защита за AML във финансовата система.

- *Роля на счетоводния отдел:*
 - Счетоводителите често са „първата бариера“ срещу незаконни действия, чрез участието си в надзора на финансовите дейности на клиентите;
 - Те са от решаващо значение за идентифицирането и докладването на съмнителни дейности като трансакции, които не съответстват на установения бизнес или на лични отношения на клиента, сделки, включващи значителни суми пари в брой, или сделки, които изглеждат структурирани така, че да заобиколят стандартните указания за докладване;
 - Те трябва да извършват задълбочени CDD проверки, да разбират същността на бизнес отношенията и непрекъснато да наблюдават трансакциите;
 - Счетоводният отдел е отговорен за поддържането на адекватни регистри на всички трансакции, съмнителни дейности и проверки на самоличността;
 - Те трябва да наблюдават банковите извлечения за парични плащания, да ги съпоставят с договорите и да поставят под въпрос произхода на средствата;
 - Сътрудничеството със служителите по съответствието и ръководството е от решаващо значение.
- *Роля на одиторите:*
 - Одиторите (вътрешни и външни) играят активна роля в борбата с изпирането на пари/финансирането на тероризма; (Complete guide to AML auditing: Master the crucial steps - Seyna, <https://www.seyna.eu/resources/insights/aml-audit>)
 - Те подлежат на AML закони и задължения, включително откриване на подозрителни операции и трансакции;
 - Вътрешните одити оценяват системата за вътрешен контрол и счетоводните процеси на компанията, за да гарантират съответствие и да идентифицират слабости;
 - Регистрираните одитори трябва да извършват текуща надлежна проверка, периодично да актуализират информацията и да преоценяват нивата на риск;
 - Те са длъжни да докладват подозрителни дейности на служителя по съответствието на AML (AMLCO) на застрахователното дружество и ако е необходимо, на звената за финансово разузнаване (FIUs); (The role of the registered auditor in the fight against money laundering, <https://www.ibr-ire.be/docs/default-source/nl/documents/regelgeving-en-publicaties/publicaties/brochures/aml/the-role-of-the-registered-auditor-in-the-fight->

against-money-laundering6e2fa5f0-91ba-4450-9f8d-15a5349e543a.pdf?sfvrsn=1cb69ad6_3)

- Одиторите трябва да съхраняват документи и информация за определен период (напр. 10 години след прекратяване на отношенията или доклад за нетипична транзакция);
- Професионалната етика (почтеност, обективност, професионална компетентност и надлежна грижа, поверителност, професионално поведение) са от първостепенно значение за счетоводителите и одиторите при спазването на AML.

Счетоводителите и одиторите са изрично идентифицирани като „задължени субекти“ и „пазители“. Техният пряк достъп до финансови данни и информация за клиенти ги поставя на предна линия в борбата с AML. Тази роля по своята същност включва етични дилеми като балансиране на поверителността на клиента със задължението за докладване на подозрителна дейност. Професионалните стандарти (почтеност, обективност) са пряко предизвикани, когато се сблъскват с натиск от страна на клиента или изкушението да се игнорират „червени флагове“. Ефективността на усилията за борба с изпирането на пари до голяма степен зависи от етичното поведение и професионалния скептицизъм на счетоводителите и одиторите. Техният пропуск да действат (независимо дали поради небрежност или съучастие) може пряко да улесни изпирането на пари, което води до тежки последици за тях самите и техните фирми. Това подчертава необходимостта от непрекъснато етично обучение и надеждни вътрешни механизми за подаване на сигнали.

Използването на технологии, особено изкуствен интелект (AI) и машинно обучение (ML), е от решаващо значение за подобряване на съответствието с AML и управлението на риска. RegTech (Regulatory Technology) решенията предлагат устойчиви и ефективни начини за автоматизиране на процесите, които финансовите институции използват, за да отговорят на регулаторните си очаквания. (PwC's Financial Crimes Unit, <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/financial-crimes.html>)

Специфични приложения на RegTech и анализ на данни в AML застраховането:

- Автоматизирана комплексна проверка на клиента (CDD) и KYC – оптимизиране на проверката на самоличността, на скрининга за санкции, на скрининга на видни политически личности и на скрининга за негативни медийни публикации.
- Мониторинг и скрининг на трансакции – идентифициране на подозрителни дейности, модели и аномалии в реално време. Това включва мониторинг на методите за плащане на премии.
- Оценка на риска и точкуване – автоматизиране на оценките на риска, разработване на модели за точкуване на риска на клиентите и идентифициране на високорискови области.
- Автоматизирано регулаторно отчитане – оптимизиране на подготовката и подаването на

доклади за съмнителни трансакции (SARs) и на други изисквани доклади.

- Управление на данни – осигуряване на качество, последователност и проследяемост на данните за одитни следи.
- Предотвратяване на измами – откриване и предотвратяване на схеми за измами, които често предхождат изпирането на пари.

Сложността и обемът на AML регулациите и трансакциите правят ръчното съответствие неефективно и податливо на грешки. RegTech решенията, използващи AI, ML и анализ на големи данни, се справят с тези предизвикателства чрез автоматизиране на процеси, подобряване на възможностите за откриване и повишаване на качеството на данните. Промяната от ръчни към автоматизирани процеси не само увеличава ефективността на съответствието, но и предлага подобрена оперативна ефективност, като намалява разходите за съответствие в дългосрочен план и позволява на човешките анализатори да се съсредоточат върху сложни разследвания, а не върху рутинни проверки. Това представлява стратегическа трансформация за застрахователите, за да придобият конкурентно предимство и да изпълнят своята социална роля.

4. Последници от неспазване на AML регулациите и препоръки за мерки за комплексна проверка на клиента (КПК)

Неспазването на регулациите за борба с изпирането на води до тежки последици за застрахователните компании, засягащи както финансовото им състояние, така и репутацията им.

Неспазването на AML регулациите е причина за налагане на значителни финансови санкции и глоби от регулаторните органи. Тези глоби могат да достигнат милиони или дори милиарди евро, което не рядко представлява значителна част от годишната печалба на дадена институция.

Често срещаните причини за налагане на глоби включват:

- Недостатъци в KYC процедурите – неспазване или неправилно изпълнение на процесите за опознаване на клиента, което води до неадекватна проверка на самоличността на клиента или оценка на риска.
- Неадекватен мониторинг на трансакциите – липса на ефективни системи за мониторинг, които да откриват подозрителна дейност и да сигнализират за „червени флагове“.
- Нарушения на санкционните режими – неспазване на санкционните режими, което води до трансакции със санкционирани лица или държави.

Неспазването на AML регулациите води до сериозни репутационни и правни рискове, които имат дългосрочни последици за застрахователните компании.

- Репутационни щети – нарушенията водят до опетнена репутация, до загуба на доверие от

страна на клиентите и до намалени бизнес възможности. Това може да доведе до изолация в индустрията, тъй като други фирми може да се колебаят да влизат в партньорства или да извършват трансакции с компания, известна със слаби AML контроли. (The High Cost of AML Non-Compliance - Flagright, <https://www.flagright.com/post/the-high-cost-of-aml-non-compliance>)

- Правни отговорности:

- Отнемане или спиране на лицензи – регулаторните органи могат да отнемат или временно да спрат лицензите за дейност на застрахователната компания.
- Наказателни обвинения – възможни са наказателни обвинения и присъди, изискващи лишаване от свобода за участващите лица.
- Колективни иски – възможни са колективни иски от акционери или клиенти, търсещи обезщетение за претърпени загуби. (The High Cost of AML Non-Compliance - Flagright, <https://www.flagright.com/post/the-high-cost-of-aml-non-compliance>)
- Конфискация на активи – може да бъде наредено връщане на средства, получени чрез незаконни дейности (конфискация), което допълнително увеличава финансовото бреме за застрахователните дружества.
- Изключване от платежни мрежи – неспазването може да доведе до изключване от платежни мрежи или до отнемане на възможността за издаване на кредитни карти, което значително нарушава бизнес модела на институцията.

Последиците от неспазването на AML регулациите се простират далеч отвъд преките финансови санкции, защото обхващат сериозни репутационни щети и водят след себе си правни последици. Репутационните щети пряко влияят върху привличането и задържането на клиенти, както и върху доверието на инвеститорите. Правните действия поглъщат значителни ресурси (време и пари) и могат да доведат до оперативни ограничения (отнемане на лицензи, изключване от мрежи). Това означава, че неспазването на AML не е само регулаторно главоболие, а фундаментална заплаха за дългосрочната жизнеспособност и за стратегията за растеж на застрахователя. Цената на *неспазването* далеч надхвърля инвестицията в надеждни AML програми, което налага стратегическа промяна. При нея съответствието се превръща в основна бизнес функция, а не е само регулаторна тежест.

Какви препоръки за КПК могат да се предложат, за да се ограничат негативните последици от съмнителните операции и сделки?

Директива (ЕС) 2015/849 предвижда, че за животозастрахователната дейност дружествата трябва да прилагат мерки за КПК *не само за клиента и действителния собственик*, а също така *и за бенефициерите*, непосредствено след като те бъдат установени или посочени. Това означава, че застрахователните дружества трябва да:

- получават името на бенефициера, когато физическо или юридическо лице или образувание е посочено като бенефициер; или да
- получават достатъчно информация, за да се уверят, че самоличностите на бенефициерите могат да бъдат установени към момента на изплащане, когато бенефициерите са категория от лица или обозначени с определени характеристики (например, когато бенефициерът е „бъдещите ми внуци“, застрахователят може да получи информация за децата на притежателя на полицата).

Застрахователната компания трябва да провери самоличността на бенефициерите най-късно в момента на изплащане.

Когато застрахователното дружество знае, че дейността по животозастраховане е *прехвърлена на трета страна*, която ще получи стойността на полицата, то трябва да удостовери самоличността на действителния собственик към момента на прехвърлянето. Когато бенефициерите на тръстове или подобни правни образувания са категория лица⁴ или отговарят на определени характеристики, дружествата следва да получат достатъчно информация, за да се уверят, че самоличността на бенефициерите може да бъде установена към момента на изплащане или към момента на упражняване от бенефициерите на техните придобити права.

Разширена комплексна проверка на клиента

За да се спазят изискванията по отношение на взаимоотношенията или сделките, включващи *високорискови трети държави*, дружествата следва да прилагат мерките за разширена КПК. Следните мерки за разширена КПК *могат да бъдат подходящи*:

Когато клиентът *използва срок за „свободен преглед“* / „срок за отказ“, премията следва да бъде възстановена по банковата сметка на клиента, от която са изплатени средствата. Дружествата следва да гарантират, че са проверили самоличността на клиента преди връщането, най-вече, когато премията е голяма или обстоятелствата изглеждат необичайни по други причини. Дружествата следва също да преценят дали отмяната поражда съмнение относно сделката и дали би било целесъобразно подаването на доклад за съмнителна дейност;

Могат да бъдат предприети допълнителни действия за по-добро познаване от страна на дружеството на клиента, действителния собственик, бенефициера или действителния собственик на бенефициера, трети страни платци и получатели на плащане. Примерите включват:

- проверка на самоличността на други заинтересовани страни, включително трети страни платци и получатели на плащане, преди началото на деловите взаимоотношения;

⁴ Вж. член 13, параграф 6 от Директива (ЕС) 2015/849

- получаване на допълнителна информация за установяване на планираното естество на деловите взаимоотношения;
- получаване на допълнителна информация относно клиента и по-редовно актуализиране на данните за идентифициране на клиента и действителния собственик;
- ако платецът е различен от клиента, установяване на причината за това;
- проверка на самоличността въз основа на повече от един надежден и независим източник;
- установяване на източника на богатството на клиента и произхода на средствата, например данни за заетостта и възнагражденията, наследяване или бракоразводни решения;
- при възможност идентифициране на бенефициера и удостоверяване на неговата самоличност в началото на деловите взаимоотношения, а не когато бъде идентифициран или определен, като се има предвид, че бенефициерът може да се промени по време на срока на действие на полицата;
- идентифициране и проверка на самоличността на действителния собственик на бенефициера;
- в съответствие с Директива (ЕС) 2015/849, предприемането на мерки за определяне дали клиентът е видна политическа личност и предприемането на разумни мерки за установяване дали бенефициерът или неговият действителен собственик е видна политическа личност по време на прехвърлянето на полицата, цялостно или частично, или най-късно към момента на изплащане;
- изискване първото плащане да бъде извършено през сметка на името на клиента при банка, която попада в приложното поле на стандарти за КПК, които са не по-малко строги от тези, изисквани съгласно Директива (ЕС) 2015/849.

Дружествата също така следва да получат допълнителна информация *относно деловите взаимоотношения*, за да могат да разберат естеството на взаимоотношенията между клиента/застрахования и бенефициера, както и взаимоотношенията между платеща и бенефициера, ако платецът е различен от клиента/застрахованото лице; и да засилят своя контрол върху произхода на средствата. Когато бенефициерът е *видна политическа личност* и е изрично посочен, дружествата не следва да чакат до изплащането на полицата, за да извършат засилен контрол върху всички делови взаимоотношения.

Опростена комплексна проверка на клиента

При *нисък риск*, изискванията, свързани с КПК могат да бъдат удовлетворени със следните мерки: Застрахователните дружества могат да допуснат, че проверката на самоличността на клиента (бенефициера) е извършена въз основа на плащане от сметка, за

която дружеството се е уверило, че е на името на клиента (бенефициера) или съвместна сметка в регулирана кредитна институция от ЕИП.

Заклучение

Изпирането на пари остава глобално предизвикателство с огромен мащаб, което представлява значителен системен риск за финансовата стабилност и сигурност на застрахователните дружества. Застрахователният сектор, въпреки че е различен от традиционното банкиране, е особено уязвим поради характеристиките на своите продукти като висока ликвидност, възможност за откупуване и прехвърляемост на полици. Престъпниците експлоатират тези уязвимости чрез сложни схеми, обхващащи етапите на изпирането на пари - поставяне (напр. надплащане на премии), наслагване (напр. ранно прекратяване на полици, промени в собствеността) и интеграция (напр. получаване на „изчистени“ средства).

Въздействието на изпирането на пари върху счетоводните аспекти е дълбоко. То не променя формално счетоводните принципи, но подкопава тяхната *същност* и *вярното и честно представяне* на финансовата информация. Счетоводните регистри могат да бъдат манипулирани или „замърсени“, като така се прикрива незаконният произход на средствата и се изкривяват финансовите отчети. Идентифицирането на „червени флагове“ в счетоводните данни – от несъответствия в профила на клиента до подозрителни модели на трансакции и сложно използване на продукти – е от решаващо значение за откриването на тези схеми.

Регулаторната рамка на ЕС, включваща последователните AMLD (4-та AMLD и 5-та AMLD) и новия AML пакет, е динамична и постоянно се развива в отговор на новите заплахи. Тя се основава на международните стандарти на FATF и се допълва от насоките на EIOPA. Тези директиви налагат строги изисквания за комплексна проверка на клиента (CDD) и разширена комплексна проверка (EDD), идентификация на действителния собственик, мониторинг на сделки и клиенти и събиране и съхраняване на информация за операции, клиенти и сделки (щателно водене на записи с определени срокове за съхранение).

Ефективната борба с изпирането на пари разчита на силен вътрешен контрол, който включва задълбочена оценка на риска, ясни политики и процедури, разделение на задълженията и надзор от ръководството на дружествата. Счетоводният отдел и одиторите играят ключова роля като „пазители“, отговорни за идентифицирането, докладването и поддържането на одитни следи. Прилагането на RegTech решения и анализ на данни са незаменими за автоматизиране на процесите, за подобряване на ефективността на откриване и за превръщане на съответствието в стратегическо предимство.

Последиците от неспазването на AML регулациите са тежки и многостранни, включват значителни финансови санкции, правни отговорности (включително наказателни обвинения и

отнемане на лицензи) и сериозни репутационни щети. Примери от банковия сектор показват налагането на милиарди евро глоби и подчертават, че неспазването е фундаментална заплаха за дългосрочната жизнеспособност на финансовите институции.

Непрекъснато развиващият се регулаторен пейзаж с нарастващ контрол и санкции налага проактивна адаптация и инвестиции в AML съответствие. Това не е само начин за избягване на глоби, а за изграждане на устойчивост и доверие. За застрахователите в ЕС, надеждната и далновидна AML стратегия превръща регулаторното бреме в конкурентно предимство. Постигането на подходяща контролна среда за предотвратяване на изпирането на пари защитава финансовата цялост, привлича законни клиенти и осигурява дългосрочна устойчивост във високо регулирана и контролирана среда.

Използвана литература

AML Compliance Software for Insurance Companies - Sanction Scanner,
<https://www.sanctionscanner.com/aml-insurance>

AML in Insurance: Identifying and Stopping Money Laundering | NICE Actimize,
<https://www.niceactimize.com/blog/aml-in-insurance-identifying-and-stopping-money-laundering/>

AML in Insurance: Importance of AML Compliance for Insurers - FOCAL,
<https://www.getfocal.ai/blog/aml-in-insurance>

Anti Money Laundering (AML) In Insurance Industry In 2021,
<https://financialcrimeacademy.org/anti-money-laundering-aml-in-insurance-industry-in-2021/>

Complete guide to AML auditing: Master the crucial steps - Seyna,
<https://www.seyna.eu/resources/insights/aml-audit>

CYBERSECURITY ACT [ЗАКОН ЗА КИБЕРСИГУРНОСТ, Обн. ДВ. бр.94 от 13 Ноември 2018г., изм. ДВ. бр.69 от 4 Август 2020г., изм. и доп. ДВ. бр.85 от 2 Октомври 2020г., изм. и доп. ДВ. бр.15 от 22 Февруари 2022г., изм. ДВ. бр.25 от 29 Март 2022г.],
<https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2137188253>

DIRECTIVE (EU) 2015/849 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 20 May 2015 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation (EU) No 648/2012 of the European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC [Директива (ЕС) 2015/849 на Европейския парламент и на Съвета за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма – 4-та AMLD], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/bg/TXT/?uri=CELEX%3A32015L0849>

DIRECTIVE (EU) 2018/843 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 30 May 2018 amending Directive (EU) 2015/849 on the prevention of the use of the

financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, and amending Directives 2009/138/EC and 2013/36/EU [Директива (ЕС) 2018/843 на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Директива (ЕС) 2015/849 за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма и за изменение на директиви 2009/138/ЕО и 2013/36/ЕС – 5-та AMLD[] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/bg/TXT/?uri=CELEX%3A32018L0843>

DIRECTIVE (EU) 2019/2177 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 18 December 2019 amending Directive 2009/138/EC on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments and Directive (EU) 2015/849 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money-laundering or terrorist financing [Директива (ЕС) 2019/2177 на Европейския парламент и на Съвета от 18 декември 2019 година за изменение на Директива 2009/138/ЕО относно започването и упражняването на застрахователна и презастрахователна дейност (Платежоспособност II), Директива 2014/65/ЕС относно пазарите на финансови инструменти и Директива (ЕС) 2015/849 за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:32019L2177&qid=1689947302737>

DIRECTIVE (EU) 2024/1640 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 31 May 2024 on the mechanisms to be put in place by Member States for the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Directive(EU) 2019/1937, and amending and repealing Directive (EU) 2015/849 [Директива (ЕС) 2024/1640 Европейския парламент и на Съвета за изменение от 31 май 2024г. относно механизмите, които да бъдат въведени от държавите членки за предотвратяване на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари или финансирането на тероризма, за изменение на Директива (ЕС) 2019/1937 и за изменение и отмяна на Директива (ЕС) 2015/849 (в сила от 2027г) – 6-та AMLD], https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=OJ%3AL_202401640

EBA/GL/2023/03, Guidelines amending Guidelines EBA/2021/02 on customer due diligence and the factors credit and financial institutions should consider when assessing the money laundering and terrorist financing risk associated with individual business relationships and occasional transactions ('The ML/TF Risk Factors Guidelines') under Articles 17 and 18(4) of Directive (EU) 2015/849 [Насоки за изменение на Насоки EBA/2021/02 съгласно член 17 и член 18, параграф 4 от Директива (ЕС) 2015/849 относно комплексната проверка на клиента и факторите, които кредитните и финансовите институции следва да вземат предвид при оценката на риска от изпиране на пари и финансиране на тероризма, свързан с индивидуални делови

взаимоотношения и случайни сделки („Насоките относно рисковите фактори, свързани с ИП/ФТ“)],

[https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-](https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-GL-2023-)

[3/Translations/1061435/GL%20amending%20EBA%20GL%202021%2002%20\(EBA%20GL%202023%2003\)_BG_COR.pdf](https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-GL-2023-3/Translations/1061435/GL%20amending%20EBA%20GL%202021%2002%20(EBA%20GL%202023%2003)_BG_COR.pdf)

EBA/GL/2023/04, Guidelines on policies and controls for the effective management of money laundering and terrorist financing (ML/TF) risks when providing access to financial services [Насоки относно политиките и механизмите за контрол за ефективно управление на рисковете от изпиране на пари и финансиране на тероризма (ИП/ФТ) при предоставянето на достъп до финансови услуги],

[https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-](https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-GL-2023-)

[04/Translations/1061456/GLs%20on%20MLTF%20risk%20management%20%28EBA%20GL%202023%2004%29_BG_COR.pdf](https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/document_library/Publications/Guidelines/2023/EBA-GL-2023-04/Translations/1061456/GLs%20on%20MLTF%20risk%20management%20%28EBA%20GL%202023%2004%29_BG_COR.pdf)

EU Anti-Money Laundering (AML) Regulations | EY - Global, https://www.ey.com/en_gl/insights/eu-anti-money-laundering-regulations

Guidance For The Insurance Sector, https://www.centralbank.ae/media/eyeeyagu/cbuae-aml_cft-guidance-for-the-insurance-sector.pdf

International Financial Reporting Standard (IFRS) 17 Insurance Contracts, Commission Regulation (EU) 2023/1803 of 13 August 2023 adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council [Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 17 Застрахователни договори, Регламент (ЕС) 2023/1803 на Комисията от 13 август 2023 година за приемане на някои международни счетоводни стандарти в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:32023R1803&qid=1751208655344>

INTERNATIONAL STANDARDS ON COMBATING MONEY LAUNDERING AND THE FINANCING OF TERRORISM & PROLIFERATION The FATF Recommendations Updated October 2025, <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/recommendations/FATF%20Recommendations%202012.pdf.coredownload.inline.pdf>

Law on Measures against Money Laundering [Закон за мерките срещу изпирането на пари, Обн. ДВ. бр.27 от 27 Март 2018г., изм. ДВ. бр.94 от 13 Ноември 2018г., изм. и доп. ДВ. бр.17 от 26 Февруари 2019г., изм. ДВ. бр.34 от 23 Април 2019г., изм. ДВ. бр.37 от 7 Май 2019г., изм. и доп. ДВ. бр.42 от 28 Май 2019г., изм. и доп. ДВ. бр.94 от 29 Ноември 2019г., изм. и доп. ДВ.

бр.18 от 28 Февруари 2020г., изм. и доп. ДВ. бр.69 от 4 Август 2020г., изм. ДВ. бр.7 от 26 Януари 2021г., доп. ДВ. бр.17 от 26 Февруари 2021г., изм. и доп. ДВ. бр.21 от 12 Март 2021г., изм. и доп. ДВ. бр.25 от 29 Март 2022г., изм. ДВ. бр.32 от 26 Април 2022г., изм. и доп. ДВ. бр.60 от 14 Юли 2023г., изм. ДВ. бр.82 от 29 Септември 2023г., изм. и доп. ДВ. бр.84 от 6 Октомври 2023г., изм. ДВ. бр.70 от 20 Август 2024г., изм. и доп. ДВ. бр.49 от 17 Юни 2025г., доп. ДВ. бр.50 от 20 Юни 2025г., изм. и доп. ДВ. бр.54 от 4 Юли 2025г.,]
<https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2137182924>

LAW ON MEASURES AGAINST THE FINANCING OF TERRORISM AND THE PROLIFERATION OF WEAPONS OF MASS DESTRUCTION [ЗАКОН ЗА МЕРКИТЕ СРЕЩУ ФИНАНСИРАНЕТО НА ТЕРОРИЗМА И НА РАЗПРОСТРАНЕНИЕТО НА ОРЪЖИЯ ЗА МАСОВО УНИЩОЖЕНИЕ (ЗАГЛ. ИЗМ. - ДВ, БР. 49 ОТ 2025 Г.), Обн. ДВ. бр.16 от 18 Февруари 2003г., изм. ДВ. бр.31 от 4 Април 2003г., изм. ДВ. бр.19 от 1 Март 2005г., изм. ДВ. бр.59 от 21 Юли 2006г., изм. ДВ. бр.92 от 13 Ноември 2007г., изм. ДВ. бр.109 от 20 Декември 2007г., изм. ДВ. бр.28 от 14 Март 2008г., изм. ДВ. бр.36 от 4 Април 2008г., изм. ДВ. бр.33 от 26 Април 2011г., изм. ДВ. бр.57 от 26 Юли 2011г., изм. ДВ. бр.38 от 18 Май 2012г., изм. и доп. ДВ. бр.102 от 21 Декември 2012г., изм. и доп. ДВ. бр.27 от 5 Април 2016г., изм. ДВ. бр.81 от 14 Октомври 2016г., изм. ДВ. бр.7 от 19 Януари 2018г., изм. и доп. ДВ. бр.27 от 27 Март 2018г., изм. и доп. ДВ. бр.42 от 28 Май 2019г., изм. и доп. ДВ. бр.94 от 29 Ноември 2019г., изм. и доп. ДВ. бр.69 от 4 Август 2020г., изм. и доп. ДВ. бр.21 от 12 Март 2021г., изм. ДВ. бр.60 от 14 Юли 2023г., изм. и доп. ДВ. бр.84 от 6 Октомври 2023г., изм. и доп. ДВ. бр.49 от 17 Юни 2025г., изм. и доп. ДВ. бр.54 от 4 Юли 2025г.], <https://lex.bg/laws/ldoc/2135463446>

METHODOLOGY FOR ASSESSING TECHNICAL COMPLIANCE WITH THE FATF RECOMMENDATIONS AND THE EFFECTIVENESS OF AML/CFT SYSTEMS, Updated October 2025, <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/methodology/FATF-Assessment-Methodology-2022.pdf.coredownload.inline.pdf>

Money Laundering Red Flags in the Insurance Industry - AML Square, <https://amlsquare.com/money-laundering-red-flags-in-insurance/>

PwC's Financial Crimes Unit, <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/financial-crimes.html>

Questions and Answers: Anti-Money Laundering and Countering Financing of Terrorism (AML/CFT), https://finance.ec.europa.eu/document/download/553ff649-fce8-4e31-b54c-01f562ca0bb3_en?filename=240424-anti-money-laundering-faqs_en.pdf

REGULATION (EU) 2024/1620 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 31 May 2024 establishing the Authority for Anti-Money Laundering and Countering the Financing of Terrorism and amending Regulations (EU) No 1093/2010, (EU) No 1094/2010 and

(EU) No 1095/2010 [РЕГЛАМЕНТ (ЕС) 2024/1620 НА ЕП И НА СЪВЕТА от 31 май 2024 г. за създаване на *Орган за борба с изпирането на пари и финансирането на тероризма* и за изменение на регламенти (ЕС) № 1093/2010, (ЕС) № 1094/2010 и (ЕС) № 1095/2010], https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=OJ:L_202401620

REGULATION (EU) 2024/1624 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 31 May 2024 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing [РЕГЛАМЕНТ (ЕС) 2024/1624 НА ЕП И НА СЪВЕТА от 31 май 2024 г. за предотвратяване на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари или финансирането на тероризма], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/bg/ALL/?uri=CELEX:32024R1624>

REGULATION (EU) No 910/2014 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 23 July 2014 on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market and repealing Directive 1999/93/EC [Регламент (ЕС) № 910/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 23 юли 2014 г. относно електронната идентификация и удостоверителните услуги при електронни трансакции на вътрешния пазар и за отмяна на Директива 1999/93/ЕО], <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2014/910/oj?locale=bg>

Regulations for the implementation of the Law on Measures against Money Laundering [Правилник за прилагане на Закона за мерките срещу изпирането на пари, Приет с ПМС № 357 от 31.12.2018 г., Обн. ДВ. бр.3 от 8 Януари 2019г., изм. ДВ. бр.12 от 11 Февруари 2020г., изм. и доп. ДВ. бр.21 от 13 Март 2020г., изм. ДВ. бр.89 от 24 Октомври 2023г., изм. и доп. ДВ. бр.39 от 1 Май 2024г., изм. ДВ. бр.61 от 29 Юли 2025г.], <https://lex.bg/bg/laws/ldoc/2137189981>

The 3 Stages of Money Laundering Explained - Alessa, <https://alessa.com/blog/3-stages-of-money-laundering/>

The High Cost of AML Non-Compliance - Flagright, <https://www.flagright.com/post/the-high-cost-of-aml-non-compliance>

The role of the registered auditor in the fight against money laundering, https://www.ibr-ire.be/docs/default-source/nl/documents/regelgeving-en-publicaties/publicaties/brochures/aml/the-role-of-the-registered-auditor-in-the-fight-against-money-laundering6e2fa5f0-91ba-4450-9f8d-15a5349e543a.pdf?sfvrsn=1cb69ad6_3

Unmasking Hidden Risks: Unraveling AML Risk Assessment In Insurance, <https://financialcrimeacademy.org/aml-risk-assessment-in-insurance/>

What is Anti-Money Laundering insurance? - IDWise®, <https://www.idwise.com/glossary/aml-insurance/>

НОВАТА ПРАВНА УРЕДБА ЗА ЛИЦАТА, ОБСЛУЖВАЩИ КРЕДИТИ, И КУПУВАЧИТЕ НА КРЕДИТИ

UZF Yearbook 2025, vol. 17

Годишник на УЗФ 2025, том 17



ДОЦ. Д-Р ХРИСТИНА АТАНАСОВА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОЦ. Д-Р ХРИСТИНА АТАНАСОВА

Христина Атанасова е доцент по право в УЗФ. Научните ѝ интереси са в областта на търговското и застрахователното право. Има дългогодишен академичен стаж, над 40 публикации и редица успешно защитили дипломни работи студенти.

Професионалната ѝ кариера включва заемане на различни академични длъжности, ръководни позиции в холдингова структура, адвокат, а към настоящия момент е главен експерт в КФН.

НОВАТА ПРАВНА УРЕДБА ЗА ЛИЦАТА, ОБСЛУЖВАЩИ КРЕДИТИ, И КУПУВАЧИТЕ НА КРЕДИТИ

доц. д-р Христина Атанасова¹

THE NEW LEGAL REGULATION ON CREDIT SERVICERS AND CREDIT PURCHASERS

Assoc. Prof. Hristina Atanasova

Abstract: Със Закона за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити се въвеждат разпоредбите на Директива 2021/2167 относно лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити. Така с приемането на закона се постига целта на директивата, а именно: уеднаквяване на правилата и мерките в държавите-членки, свързани с проблема на високи равнища на необслужвани кредити и предотвратяване на тяхното бъдещо натрупване. Мотивът за приемане на такива правни регулации е взаимосвързаността на банковите и финансовите системи в ЕС и риска от разпространението на отрицателните последици върху финансовата стабилност на държавите-членки.

Keywords: credit purchaser, credit servicer, authorisation as credit servicers, insurance

JEL codes: K22; K35; L22

Законът за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити е обнародван в Държавен вестник, бр. 50 на 20.06.2025 г. и е влязъл в сила от същата дата. С този закон се постига транспониране на **Директива (ЕС) 2021/2167** на Европейския парламент и на Съвета от 24.11.2021 г. **относно лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити** и за изменение на директиви 2008/48/ЕО и 2014/17/ЕС. Целта на директивата е да хармонизира правните уредби на обслужването на необслужвани кредити на купувачи, придобити от кредитни институции в държавите – членки на ЕС) (Голева, 2025).

Със закона се уреждат условията и реда за получаване на лиценз от лицата, които обслужват кредитите и надзора върху тях. Важно е да се отбележи, че тези кредити следва да са необслужвани (под необслужван кредит следва да се разбира всеки кредит, включително и рефинансирането от Българската народна банка, по който към датата на влизането на Закона за информация относно необслужвани кредити в сила има просрочени плащания със забава над шест месеца и тези суми не са изплатени в 30-дневен срок от тази дата) и да са били предоставени от кредитна институция по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 1 от Регламент (ЕС)

¹ Университет по застраховане и финанси

hatanasova@uzf.bg

№ 575/2013. (в тесен смисъл само банка, не и от финансова институция (фирма за бързи кредити)). На следващо място законът урежда изискванията към купувачите на кредити и контрола върху тях и на последно място – задълженията на кредитните институции, когато прехвърлят вземанията си по необслужваните кредити. Законът се прилага само за необслужвани кредити, които са предоставяни от кредитни институции, уредени и действащи на територията на ЕС. По този начин законодателството ни съдейства за гарантиране защитата на кредитополучателите чрез насърчаване развитието на вторичния пазар на необслужвани кредити.

С приемането на закона е постигната целта, която преследва директивата, а именно: насърчаване развитието на вторичния пазар за необслужвани кредити и допълнителна гаранция за защита на кредитополучателите. Законът има за цел да насърчи развитието на вторичния пазар на необслужвани кредити, предоставени от кредитни институции, при установени предпазни механизми за гарантиране защитата на правата на кредитополучателите (чл. 2). С директивата се дава възможност на банките да се справят по-добре с кредитите, когато те станат необслужвани, като подобрява условията за продажба на кредита на трети страни. Освен това при голямо натрупване на необслужвани кредити в кредитните институции и липса на персонал или експертен опит за подходящото им обслужване, те следва да могат или да възложат обслужването на тези кредити на специализирано лице, обслужващо кредити, или да прехвърлят договора за кредит на купувач на кредити, който е склонен да поеме този риск и има опит в управлението му (т. 7 от Преамбюла на Директивата). Този закон е последица от задълженията на България по Плана за действие от 2023 г. Според т. 3 от Преамбюла на Директивата - в заключенията си от 11 юли 2017 г. относно план за действие за справяне с необслужваните кредити в Европа, Съветът призова институциите да вземат подходящи мерки за по-бързо преодоляване на високото равнище на необслужвани кредити в Съюза и за предотвратяване на евентуалното им бъдещо натрупване. В плана за действие се определя глобален подход, при който се залага на комбинация от допълнителни политически действия в четири области: 1) банков надзор и регулации; 2) реформиране на нормативната уредба на реструктурирането, несъстоятелността и събирането на вземания, 3) развитие на вторичните пазари на необслужвани активи и 4) насърчаване на преобразуване на банковата система. Действията в тези области се предприемат на национално равнище и по целесъобразност – на равнището на Съюза. Комисията в съобщение от 11.10.2017 г. обявява подобно намерение относно завършването на банковия съюз, в което призовава за всеобхватен пакет от мерки за справяне с необслужваните кредити в рамките на Съюза. Причината да се приеме Директивата е липсата на общи стандарти на Съюза за регулиране на дейността на лицата, обслужващи кредити. Държавите-членки уреждат твърде различно начините, по които

купувачите на кредити могат да придобиват от кредитните институции необслужваните договори за кредит. В някои държави членки липсва нормативна уредба за купувачите на кредити, които купуват кредити, издадени от кредитни институции, а в други те подлежат на различни изисквания, понякога равностойни на изискване за лицензиране като кредитна институция. Тези различни нормативни изисквания значително затрудняват трансграничните покупки на кредити в Съюза съобразно съответната нормативна уредба, най-вече чрез увеличаване на разходите за привеждане в съответствие с нормативните изисквания при купуването на кредитни портфейли. В резултат на това купувачите на кредити упражняват дейност в ограничен брой държави-членки, а и броят на купувачите, заинтересовани от даден кредит, остава нисък, което води до слаба конкуренция на вътрешния пазар. Това, от своя страна, прави вторичния пазар на необслужвани кредити безрезултатен. Освен това пазарите на необслужвани кредити са в основата си национални и общо взето се характеризират с малък обем (т. 10 от Преамбюла на Директивата).

Директивата се прилага само за: 1. лицата, обслужващи кредити, и 2. за купувачите на кредити. Според чл. 5 тя е неприложима за:

а) обслужването на правата на кредитор по договор за кредит или на самия договор за кредит, извършвано от:

- установена в Съюза кредитна институция;
- лице, управляващо алтернативен инвестиционен фонд (ЛУАИФ), лицензирано или регистрирано в съответствие с Директива 2011/61/ЕС, или дружество за управление, или инвестиционно дружество, лицензирано в съответствие с Директива 2009/65/ЕО, при условие че инвестиционното дружество не е определило управляващо дружество по силата на посочената директива от името на фонда, който управлява;
- институция, различна от кредитната, която е под надзора на компетентен орган на държава членка в съответствие с член 20 от Директива 2008/48/ЕО или член 35 от Директива 2014/17/ЕС, когато извършва дейност в съответната държава-членка;

б) обслужването на правата на кредитор по договор за кредит или на самия договор за кредит, който не е издаден от установена в Съюза кредитна институция, освен когато правата на кредитора по договор за кредит или самият договор за кредит е заменен с договор за кредит, издаден от такава институция;

в) покупката на правата на кредитор по необслужван договор за кредит или на самия необслужван договор за кредит от установена в Съюза кредитна институция;

г) прехвърлянето на правата на кредитор по договор за кредит или на самия договор за кредит преди датата, посочена в член 32, параграф 2, първа алинея.

Под приложното поле на закона попадат:

1. лицензиране на лицата, извършващи дейност по обслужване на вземания по необслужвани кредити, предоставени от кредитна институция, които действат от името на купувач на кредити, изискванията за извършване на тази дейност, както и изискванията за надзор и контрол върху тези лица;

2. изискванията към купувачите на кредити, които придобиват вземания по необслужвани кредити, предоставени от кредитна институция, както и изискванията за контрол върху тях;

3. задълженията на кредитните институции, извършващи дейност на територията на Република България, във връзка с прехвърлянето на вземания по необслужвани кредити, както и задълженията за уведомяване, когато кредитните институции са определени от купувач на кредити да извършват дейност по обслужване на вземания по необслужвани кредити.

Уредбата на Закона (чл.3) предвижда, че **разпоредбите на този закон не се прилагат за:**

1. обслужването на вземания по договор за кредит, извършвано от:

а) кредитна институция, учредена в Европейския съюз;

б) лице, управляващо алтернативни инвестиционни фондове, което е лицензирано или регистрирано в съответствие със Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране, и управляващо дружество по смисъла на същия закон;

в) финансова институция по чл. 3а от Закона за кредитните институции, която е кредитор по смисъла на Закона за потребителския кредит или на Закона за кредитите за недвижими имоти на потребители, когато извършва дейност по обслужване на вземания по необслужвани кредити, по отношение на които е първоначален кредитор;

г) съдебен изпълнител, когато извършва тези дейности в рамките на упражняваната от него професия;

д) адвокат или адвокатско дружество, когато извършва дейности по процесуално представителство и предоставяне на правни консултации във връзка с обслужване на необслужвани вземания в рамките на упражняваната от тях професия;

е) нотариус, ако извършва такива дейности съгласно Закона за нотариусите и нотариалната дейност в рамките на упражняваната от него професия;

2. обслужването на вземания по необслужвани кредити, които са предоставени от кредитна институция, учредена извън Европейския съюз, освен когато необслужваните кредити са заменени с договори за кредит, предоставени от кредитна институция, учредена в Европейския съюз;

3. кредитни институции, учредени в Европейския съюз, когато придобиват вземания по необслужвани кредити, освен в случая по чл. 34, ал. 2 (хипотеза, при която кредитната институция сама придобива вземанията по необслужвани кредити и сама осигурява тяхното събиране или ги прехвърля на друга кредитна институция);

4. прехвърлянето на вземания по необслужвани договори за кредит, предоставени от кредитна институция, извършено преди влизането в сила на този закон;

5. физически лица, които придобиват вземания по необслужвани кредити, предоставени от кредитни институции, извън своята търговска, стопанска или професионална дейност.

Прави впечатление, че според българския закон изрично са изключени от обхвата му лица, за които с оглед професионалните им задължения и етичните кодекси на професията им не допускат тези лица (като адвокати, нотариуси, съдебни изпълнители) да извършват обслужване на вземания по банкови кредити.

В мотивите на закона е изрично предвидено, че с приемането му се уреждат ясни правила и изисквания към обслужването на необслужвани кредити, което е необходимо с оглед осигуряването на прозрачност, предвидимост и повишено обществено доверие в тази дейност. Последното е от пряко значение за успешното и ефективно развитие на търговската дейност по придобиване на вземания по необслужвани кредити, което стои в основата на ефективния и развит национален пазар на необслужвани вземания.

Основните положения в ЗЛОККК се свеждат до:

- определят се основните изисквания към лицата, обслужващи кредити (ЛОКК);
- лицензиране на ЛОКК и на купувачите на кредити (КК);
- защита интересите и правата на кредитополучателите.

Според чл. 6 ЗЛОККК **лице, обслужващо кредити**, е лице, което е установено в държава-членка; получило е лиценз за този вид дейност и действа от името на купувача на кредити. Лицензът не може да бъде обект на правоприемство, включително чрез прехвърляне (чл. 9, ал. 12).

Дейностите по обслужване на купени кредити се свеждат основно до: 1. събиране или възстановяване от кредитополучателя на дължими плащания по договор за кредит; 2. предоговаряне с кредитополучателя на условията по договора за кредит в съответствие с дадените от купувача на кредит указания, когато лицето, обслужващо кредити, не е кредитен посредник по смисъла на § 1, т. 9 от допълнителните разпоредби на Закона за потребителския кредит и § 1, т. 8 от допълнителните разпоредби на Закона за кредитите за недвижими имоти на потребители; 3. регистриране и разглеждане на жалби от кредитополучатели и 4. уведомяване на кредитополучателя за всяка промяна в лихвените проценти или таксите, както

и за евентуални дължими плащания по договора за кредит (чл. 6, ал. 2). Прави впечатление, че така уредено такова АД придобива статут на търговец със специфичен предмет на дейност така, както са застрахователните компании, инвестиционните дружества, пенсионноосигурителните дружества, банките и др. Но законът не забранява изрично извършването на друг вид търговска дейност, каквато забрана съществува при застрахователите. По мое мнение макар и да няма таква забрана, то би следвало по силата на по-силното основание да се приеме, че ЛОКК няма право да извършва друга дейност, за която специален закон предвижда лицензиране. Примерно що се отнася до търговско дружество (ако е учредено като АД), чиято дейност е свързана с инвестиционно злато и като такова подлежи на лицензиране по Валутния закон, а от друга страна това същото дружество е подало заявление и към БНБ за получаване на лиценз като ЛОКК, то макар да няма законова забрана, следва да се направи преценка по целесъобразност и след това мотивирано да се откаже издаването на лиценз като ЛОКК. Лицензът се издава от БНБ за извършване на една или повече от дейностите по обслужване на кредити след заявяване от лицето, което възнамерява да обслужва кредити. Към заявлението се прилагат всички изчерпателно изброени документи по чл.9, ал. 2, т. 1- 21. В Наредба № 49 от 6.10.2025 г. е доразвита уредбата относно: 1. условията и редът за издаване на лиценз за осъществяване на дейност от лицата, обслужващи кредити; 2. условията и редът за воденето и поддържането на регистъра по чл. 15 от Закона за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити, както и изисквания към неговото съдържание; 3. редът за предоставяне на финансовата и статистическата отчетност от лицата, обслужващи кредити; 4. условията и редът за предоставяне от кредитните институции и купувачите на кредити на информация за прехвърлени вземания по необслужвани кредити. Тези разпоредби се прилагат и за купувачите на кредити. БНБ действа в условията на обвързана компетентност – или издава лиценз, или отказва. Тя е задължена да получи становището на Комисията за защита на потребителите (КЗП), що се отнася до политиката за спазване на правилата за защита на кредитополучателите в съответствие с изискванията на чл. 8, ал. 11, т. 7 (подходяща политика, осигуряваща съответствие с правила за защита, справедливо и етично третиране на кредитополучателите, включително по отношение на финансовото им състояние, а когато е необходимо – насочването им към консултации по погасяване на задълженията или социални услуги), както и правилата и процедурите за регистриране и разглеждане на постъпили жалби от кредитополучатели в съответствие с изискванията на чл. 8, ал. 11, т. 8 (вътрешни правила и процедури за регистриране и разглеждане на постъпили жалби от кредитополучатели). БНБ води регистър на лицата, обслужващи кредити и купувачите на кредити. Този регистър е публичен, със свободен достъп. От справка към настоящия момент е видно, че български дружества все още не са

вписани, но са вписани две германски дружества (Nordic Trustee и Global Loan Agency Services).

Статут на лице, обслужващо кредити, може да се придобие само от акционерно дружество (АД), като законът препраща към Търговския закон относно уредбата за този вид търговец. Изрично в ЗЛОККК се предвижда, че капиталът на такова АД трябва да е записан и изцяло внесен с парични вноски към датата на подаване на заявлението за издаване на лиценз, а в случай на последващо увеличение на капитала - към датата на подаване на заявлението за вписване в търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (чл. 8, ал. 2). Вноските в капитала не могат да бъдат от заемни средства, както и от средства, придобити по престъпен начин, чийто произход е неясен или от друг вид незаконна дейност. Акциите са безналични, дават право на един глас в общото събрание на акционерите. В случай че лицето, обслужващо кредити, е част от финансова група, дейността на дружеството трябва да е ясно разграничена от тази на групата и постигнатите от групата резултати да не се представят като резултати на лицето, обслужващо кредити (чл. 8, ал. 7).

Законът въвежда изрични изисквания към членовете на управителния и контролния орган на ЛОКК (чл. 8, ал. 8 – 9). Прави впечатление въведеното общо изискване за висше образование с придобита образователно-квалификационна степен „магистър“, без обаче да се посочва професионалното направление (чл. 8, ал. 8, т. 2). В т. 3 на същия член законодателят е дал пояснение, че освен магистърската степен, то лицето следва да притежава необходимите знания и умения, професионална квалификация и най-малко три години професионален опит на длъжност с ръководни функции в областта на икономиката, правото, финансите или в събирането на необслужвани вземания. Може да се направи обоснован извод, че лице с магистърска степен в сферата примерно на ботаниката, би могло да управлява и да представлява ЛОКК, при условие, че докаже пред БНБ необходимите знания и умения. По мое мнение професионалната квалификация и трите години професионален опит, които изисква законът, могат единствено да се признаят за професионални само ако лицето притежава диплома за магистър в съответната професия в областта на правото или икономиката. В противен случай придобитият опит няма да е професионален, а следва да се зачете за общ.

Законът предвижда така, както и при застрахователните брокери, ЛОКК да открие специална банкова сметка, по която да получава паричните средства, събрани и предназначени за купувача на кредита, и да ги съхранява в нея. Специалната сметка се открива в банка, лицензирана в държава членка на ЕС. Лицето, обслужващо кредити, не може да я смесва със собствените си средства. Върху средствата по нея не може да се налага заповед и да се извършва принудително изпълнение за задължения на лицето, обслужващо кредити. При откриване на производство по несъстоятелност за лице, обслужващо кредити, средствата, получени от

кредитополучатели, не се включват в масата на несъстоятелността, а се предават на съответните купувачи на кредити от синдика, съразмерно на получените от кредитополучателите средства. Не е задължително обаче средствата, събрани от лицето, обслужващо кредити, да се съхраняват в специална сметка. Откриването на такава сметка е дадено като възможност. Ако ЛОКК избере друг начин на държане на получените средства, то следва да го посочи в заявлението за лицензиране.

Според чл. 8, ал. 12 ЛОКК сключва задължителна застраховка „Професионална отговорност“ за вреди, настъпили вследствие на виновно неизпълнение на неговите задължения. Минималната застрахователна сума по застраховката за едно застрахователно събитие е 50 000 лв., а за всички застрахователни събития за една година – 2 000 000 лв. Тук следва да се отбележи, че законът предвижда възможността юридическото лице да носи договорна или деликтна отговорност за вреди, причинени на своите съконтрахенти или на трети лица. Представянето на тази застраховка е условие за лицензирането (чл. 9, ал. 2, т. 18). Това нормативно задължение не е следствие от разпоредбите на Директивата, а българско нормотворчество. Без да става ясна причината за приемането му. В мотивите за приемане на закона липсва изрично позоваване на необходимостта от въвеждане на задължителна застраховка „Професионална отговорност“. Към настоящия момент от влизане в сила на закона на 20.06.2025 г. и с оглед краткия срок (6-месеца) за вписване в регистъра на БНБ, всички ЛОКК са възпрепятствани да получат лицензиране, тъй като никое местно застрахователно дружество не предлага такъв специализиран застрахователен продукт. Вярно е, че всички задължителни застраховки, свързани с професионалната отговорност, са уредени в специални закони и че задължителното застраховане е изключение от принципа на доброволност в застраховането. Още повече в чл. 24 от Директивата е предвиден именно този 6-месечен срок за лицензиране. С цел да се позволи на съществуващите купувачи на кредити и лица, обслужващи кредити, да се съобразят с изискванията на националните разпоредби за транспониране на настоящата директива, и по-специално, за да се позволи лицензирането на лицата, обслужващи кредити, настоящата директива позволява на субектите, които понастоящем предоставят дейности по обслужване на кредити съгласно националното право, да продължат да го правят в своята държава-членка по произход за срок от шест месеца след крайния срок за транспонирането на настоящата директива. След изтичането на този шестмесечен срок дейност на пазара следва да имат право да упражняват единствено обслужващите кредити лица, лицензирани съгласно националното право за транспониране на настоящата директива. Практическият проблем, който възниква по прилагането на закона, е именно липсата на предлагане на такъв застрахователен продукт и съответно невъзможността да се получи лиценз. Поради тази причина все още няма лицензирани такива лица, а 6-

месечният срок изтича на 20.12.2025 г. Вариантите за разрешаването биха могли да бъдат следните:

Първо, БНБ постановява отказ за лицензиране, тъй като заявителят не е представил заверено копие от застрахователна полица за сключена застраховка „Професионална отговорност“, покриваща отговорността на територията на всяка държава, на която ще извършва дейност по обслужване на вземания, и документ, удостоверяващ, че цялата премия по застраховката е платена (чл. 9, ал. 2, т. 18). Отказът от лицензиране не лишава лицето след изтичане на 6-месечен срок от влизане в сила на отказа да подаде ново заявление.

Второ, БНБ извършва проверка за пълнота на заявлението и приложените към него документи, удостоверяващи спазването на изискванията по този закон, в срок до 45 дни от получаването им. Тя може да изиска еднократно от заявителя да представи допълнителна информация или документи в указан от нея срок, който не може да бъде по-кратък от 10 дни (чл. 9, ал. 5). По този начин се дава възможност на ЛОКК да представи застрахователната полица, а на застрахователите – бързо да реагират по създаването на такъв застрахователен продукт.

Трети вариант е нито лицето, обслужващо кредити, нито купувачът на кредити да подадат заявление за лицензиране в 6-месечния срок, а да продължат дейността си както досега, а именно: с цедиране на вземанията (договор за цесия). Това означава банката, за която кредитът е станал необслужван, да го цедира на цесионер, който може сам да предприеме събирането на вземането, или да го цедира на следващия по редицата.

Друго интересно е, че Агенцията по вписванията (АВ) вписва в предмета на дейност извършването на дейности по чл. 6, ал. 2, за които е лицензирано лицето, обслужващо кредити, след като ѝ бъде представен издаденият от Българската народна банка лиценз (чл. 9, ал. 13). Това означава, че ЛОКК първоначално е вписано като акционерно дружество с някакъв примерен предмет на дейност, но след получаване на лиценза то ще трябва да подаде заявление в АВ за промяна на обстоятелствата, което пък изисква свикване на общо събрание на акционерите за вземане на решение за промяна на предмета на дейност и извършването на други правни и фактически действия. Естествено и заплащане на държавна такса за промяна на обстоятелствата. Законът не предвижда друг вариант.

Някои от дейностите по чл. 6, ал. 2 могат да бъдат аутсорснати, т.е. възложени на **външни изпълнители** чрез сключване на договор за възлагане на дейности и уведомяване на БНБ. Изрично забранено е всички дейности да се възложат на един външен изпълнител. Подизпълнението е забранено (чл. 16, ал. 3, т. 3).

Според чл. 7, ал. 1 **купувач на кредит** е всяко физическо или юридическо лице, което не е кредитна институция и което в рамките на своята търговска, стопанска или професионална

дейност придобива вземания по необслужвани кредити, предоставени от кредитна институция. За разлика от ЛОКК, което може да бъде учредено само под формата на АД, купувачът на кредити може да бъде всеки един от търговците по ТЗ, без ограничение в правноорганозационната му форма. Ал. 2 му вменява единствено задължението да има търговска регистрация по смисъла на Търговския закон. Купувачът на кредити е този, който договаря пряко с банката. Отношенията между кредитните институции, които прехвърлят свои вземания по необслужвани кредити, и купувачите на кредити се уреждат с договор (чл. 31, ал. 1). Купувачът на кредити сключва договор с кредитна институция или лице, обслужващо кредити, което да извършва дейностите по чл. 6, ал. 2, по отношение на вземания по необслужвани кредити, предоставени на потребители (чл. 35, ал. 1). Законът му дава възможност самостоятелно да обслужва купените вземания по договори за кредит, сключени с потребители, но само след лицензиране за извършването на една или повече от дейностите по чл. 6, ал. 2.

Купувачът на кредити възлага изпълнението на дейности по обслужване на вземания на лице, обслужващо кредити, чрез сключване на договор за обслужване на вземания. Договорът за възлагане на вземания се сключва в писмена форма и има задължително съдържание.

Според т. 20 от Преамбюла на Директивата лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити следва винаги да действат добросъвестно, да третират справедливо кредитополучателите и да зачитат неприкосновеността на техния личен живот. Те не следва да упражняват тормоз, нито да предоставят на кредитополучателите подвеждаща информация. Преди първото събиране на вземания и по искане на кредитополучателите те следва да предоставят информация на кредитополучателите, наред с другото, относно извършеното прехвърляне, идентификационните данни и данните за контакт на купувача на кредити и на лицето, обслужващо кредити, когато такова лице е определено, както и информация за дължимите от кредитополучателя суми и декларация, че продължават да се прилагат всички съответни разпоредби на правото на Съюза и на националното право. Същото е уредено и в закона.

В чл. 17 от закона са уредени изискванията за справедливо третиране на кредитополучателите. Те основно се свеждат до: добросъвестно и професионално изпълнение на задълженията им; ясна, разбираема и неподвеждаща информация за кредитополучателите; зачитане неприкосновеността на личния живот на потребителите (което се изразява в: а) не осъществяват телефонни повиквания в периода от 20:00 до 7:00 ч., както и в почивни, и празнични дни; б) не осъществяват контакт във връзка със или по повод на вземането с лица, срещу които то не е прехвърлено; в) не поставят уведомления и информация за дълга на

потребителя под всякаква форма на обществени места; неизползване на агресивна и заблуждаваща търговска практика, както и защита на личните данни според GDPR.

В чл. 18 са уредени задълженията за уведомяване на кредитополучателите. Уведомяването за прехвърленото вземане има задължително съдържание (чл. 18, ал. 4). То трябва: да е изготвено на български език (когато е придружено с чуждестранен превод, той да съответства напълно на текста на български език); да е написано ясно и разбираемо (като използваните понятия са съобразени с възприетата в нормативната уредба терминология); да не съдържа текстове, противоречащи на нормативната уредба; да не съдържа неверни, непълни, подвеждащи или заблуждаващи данни и информация (включително чрез информацията в него да не се укриват или прикриват съществени факти и обстоятелства) и да не съдържа двусмислена или неточна информация (в резултат на която кредитополучателят може да си създаде невярно впечатление или извод за лицето, обслужващо кредити). Длъжен при писмено искане от кредитополучателя да му предаде безвъзмездно копия от документите до четири пъти в рамките на една календарна година. Само за сравнение: такова задължение имат и болниците, но то е само до първото копие (за всяко следващо копие на медицинската документация се дължи такса). На последно място купувачът на кредити няма право да претендира от кредитополучател вземане, различно от дължимото, определено в договора на кредитополучателя с първоначалния кредитор. Това е така, защото съгласно Закона за защита на потребителите всички допълнителни такси за услуги могат да бъдат обявени от съда за неравноправни клаузи на договора.

От съществено значение е въвеждането на задължителен резултатен последващ контрол от страна на компетентните органи за спазване на задължението за възлагане на дейността по обслужването на лицензирани лица, който контрол следва да се осъществява посредством: възможност за изискване на информация, предоставяне на указания, своевременно прилагане на превантивни принудителни мерки и установяване на възпиращи санкционни режими, каквито са установени в глава Седма „Надзорна роля и правомощия на компетентните органи“ от закона. От една страна, БНБ упражнява надзор върху дейността на лицата, обслужващи кредити, и на техните външни изпълнители (чл. 42, ал. 1), от друга страна, Комисията за защита на потребителите упражнява контрол по спазването на чл. 17 – 19, 24, 27, 28, чл. 35, ал. 4, чл. 38, ал. 3, чл. 41, ал. 1 – 3 и актовете по прилагането им относно защита на потребителите, спрямо лицата, обслужващи кредити, външните изпълнители, купувачите на кредити и определените техни представители по чл. 38, когато е приложимо (чл. 42, ал. 3). Според мотивите за приемане на закона с оглед на спецификата на регулираните обществени отношения, както и с цел осигуряване на ефективност, ефикасност и бързина по отношение на налаганите от компетентните органи принудителни административни и корективни мерки е

предвидено ограничение във връзка с прилагането на чл. 26 от Административнопроцесуалния кодекс. Също така като допълнителна гаранция за спазване на това изискване е предвидено задължение за уведомяване на компетентния национален орган както за самоличността и адреса на лицето, на което е възложено обслужването, така и за всички последващи промени в тези обстоятелства най-късно до датата на измененото обстоятелство. По този начин компетентните органи ще могат да упражняват ефективно своите надзорни правомощия за спазване на установените правила във връзка както с придобиването, така и с обслужването на вземанията по необслужвани кредити.

Преди приемането на настоящия закон в действащото законодателство липсваше уредба, която да регулира дейността по обслужване на кредити. Това създаваше предпоставки задълженията на гражданите да бъдат събирани на практика от всеки стопански субект в страната, без възможност за държавен институционален контрол. Отсъствието на такава законова регламентация пораждаше сериозни рискове от нарушаване на основни права и законни интереси на потребителите чрез различни практики, включително „търсене“ на вземания с изтекла давност, както и такива, произтичащи от неравноправни клаузи или прилагане на нелоялни търговски практики.

Наличието на ефективен надзор и ясно определени процедури ще допринесе за положителен репутационен ефект върху този ключов сегмент, като същевременно ще осигури значителни гаранции за защитата на потребителите. В резултат подобрената събираемост на вземанията, по-високата правна сигурност и предвидимост ще действат като самостоятелни и допълващи стимули за инвеститорите да придобиват необслужвани кредити. Натрупването на тези кредити, от своя страна, създава съществени предизвикателства за стабилността на банковия и финансов сектор в България.

Използвана литература

DIREKTIVA (ES) 2021/2167 NA EVROPEYSKIA PARLAMENT I NA SAVETA ot 24 noemvri 2021 godina odnosno litsata, obsluzhvashti krediti i kupuvachite na krediti i za izmenenie na direktivi 2008/48/EO i 2014/17/ES. [ДИРЕКТИВА (ЕС) 2021/2167 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 24 ноември 2021 година относно лицата, обслужващи кредити и купувачите на кредити и за изменение на директиви 2008/48/ЕО и 2014/17/ЕС.]

Goleva, P. (2025). Targovsko i obligatsionno pravo, br. 7 [Голева, П. (2025). Търговско и облигационно право, бр. 7]: <https://trudipravo.bg/izbrani-statii/izbrani-statii-ot-epi-targovsko-pravo-i-obligatsionno-pravo/zakonat-za-litsata-obsluzhvashti-krediti-i-kupuvachite-na-krediti/>

MOTIVI kam proekta na Zakon za litsata, obsluzhvashti krediti, i kupuvachite na krediti (51-402-01-14 ot 5.12.2024 g., 51-to NS) [МОТИВИ към проекта на Закон за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити (51-402-01-14 от 5.12.2024 г., 51-то НС)]

NAREDBA № 49 ot 6.10.2025 g. za usloviyata i reda za izdavane na litsenz i iziskvania kam deynostta na litsata, obsluzhvashti krediti, i za predostavyane na informatsia ot kupuvachite na krediti i kreditnite institutsii (izdadena ot upravatelya na Balgarskata narodna banka, obn., DV, br. 88 ot 21.10.2025 g.) [НАРЕДБА № 49 от 6.10.2025 г. за условията и реда за издаване на лиценз и изисквания към дейността на лицата, обслужващи кредити, и за предоставяне на информация от купувачите на кредити и кредитните институции (издадена от управителя на Българската народна банка, обн., ДВ, бр. 88 от 21.10.2025 г.)]

Registar na litsata, obsluzhvashti krediti, i kupuvachite na krediti, voden ot BNB [Регистър на лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити, воден от БНБ] <https://www.bnb.bg/RegistersAndServices/RSCreditServicersRegulation/RSCSRCreditServicersRegister/index.htm>

ZAKON za litsata, obsluzhvashti krediti, i kupuvachite na krediti (Obn., DV, br. 50 ot 20.06.2025 g., v sila ot 20.06.2025 g.) [ЗАКОН за лицата, обслужващи кредити, и купувачите на кредити (Обн., ДВ, бр. 50 от 20.06.2025 г., в сила от 20.06.2025 г.)]



МЕЖДУНАРОДНИ ПАЗАРИ ЗА БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ:

РОЛЯ, ИСТОРИЯ, ЦЕНТРОВЕ И РЕГУЛАЦИИ

ДОКТ. РАДКО ГЕОРГИЕВ

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОКТ. РАДКО ГЕОРГИЕВ

Радко Георгиев работи повече от 20 г. в банковия сектор на страната. Започва своята кариера през 1998 г. в БНБ. От 2008 г. е част от екипа на дирекция „Злато и нумизматика“ в Първа инвестиционна банка като главен специалист. От 2012 г. е заместник директор на дирекцията.

Има интереси в областта на търговията с благородни метали и нумизматиката. Съавтор е на книгата „Българското монетосечение 1880-2010“. От 2025 г. е докторант към „Университета по застраховане и финанси“.

МЕЖДУНАРОДНИ ПАЗАРИ ЗА БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ: РОЛЯ, ИСТОРИЯ, ЦЕНТРОВЕ И РЕГУЛАЦИИ

Докт. Радко Георгиев¹

INTERNATIONAL PRECIOUS METALS MARKETS: ROLE, HISTORY, CENTERS, AND REGULATIONS

Radko Georgiev, Ph.D Candidate

Abstract: International precious metals trading is a key component of the global financial architecture. The market was shaped by historical factors and institutional decisions, and evolved through regulations that ensure transparency of transactions and customers' trust. Due to historical and geographical factors, London remains the leading center for physical trading to this day. The LBMA Good Delivery standard is a globally recognized and accepted benchmark for precious metals quality. COMEX dominates futures trading. China is becoming an Asian leader with an eye on global dominance in the future. Secondary markets such as Dubai, India, and Singapore are expanding global connectivity and satisfying local demand. The future of the market will be characterized by increasing digitalization and an increased role of Asia.

Keywords: LBMA; LPPM; Good delivery; COMEX; SGE;

JEL codes: G100; N200; K230

Въведение

Международната търговия с благородни метали е основен сегмент от глобалната икономика и заема важна роля в развитието на финансовите пазари. Благородните метали са стратегически активи, използвани както в промишлеността, така и за финансови трансакции. През човешката история благородните метали са били в основата на паричните системи. Днес метали продължават да бъдат неразделна част от финансовите пазари, като генерират стабилност и гарантират защита от пазарни сътресения.

Анализът на събитията след разпадането на Бретън-Уудската система, е от съществено значение за разбирането на съвременните международни отношения и въздействието им върху глобалните икономически процеси. Водеща последица от премахването на златния стандарт е

¹ Университет за застраховане и финанси, e-mail: d25002@uzf.bg

преминаването към система на плаващи валутни курсове. Причините за поскъпване или поевтиняване валутите се формират от геополитически процеси и породените от тях парични политики на централните банки. Разпадът на системата на златния стандарт, поставя началото на съвременната финансова система във вида в който тя функционира и днес.

Котируваните на стоки и услуги в по-голямата си част са обвързани с долара. Това превръща американската парична единица в предпочитана световна валута. През последните години набира популярност идеята за създаване на нова международна валута, частично обвързана със злато и други активи, например добив на редкоземни елементи или технологии. Пример за това са опитите на страните членки на БРИКС, които работят и в двете посоки, като търгуват помежду си в собствените си валути и мислят в посока на създаването на обща валута, различна от долара.

Международните сделки с благородни метали са част от финансовите пазари и не правят изключение от тези тенденции. Освен търговски операции с физически метал, пазарът включва и търговия с широк кръг от финансови инструменти, базирани на благородни метали. Благодарение на предлаганите финансови продукти, търговията е достъпна, както за големи институционални клиенти, така и за индивидуални инвеститори.

Център на физическата търговия с благородни метали е Лондон. Решаващо значение за това имат исторически събития, случили се в продължение на столетия. Притокът на богатства в продължение на векове към Британската империя, определя ролята на Лондон като световен финансов център.

За да разберем защо Великобритания играе основна роля в международната търговия с благородни метали ще направя исторически преглед на фактите, обусловили това развитие. Ще анализирам структурата и механизмите при международната търговия с благородни метали, включваща основните търговски центрове, като Лондонския пазар за злато и ролята на основните институции като LBMA (London Bullion Market Association), LPPM (London Platinum and Palladium Market), LPMCL (London Precious Metals Clearing Limited). Ще разгледам и операциите, извършвани на американския борсов пазар-COMEX, както и на Китайските пазари, представени от Shanghai Gold Exchange (SGE) и Shanghai Futures Exchange (SHFE). Ще обърна внимание и на други центрове за търговия с благородни метали, наречени вторични, но не по маловажни, като Индия, Япония и Дубай.

Ще разгледам водещия стандарт за производство и маркиране на благородни метали, благодарение на който се гарантира прозрачност, доверие и ликвидност на пазара. Ще обърна внимание на нормативните и регулаторни подходи в Европейския съюз, Великобритания, САЩ, Китай и други държави, които са важна част от пазара на благородни метали.

Начало на международната търговия с благородни метали

През XVII век, Англия се е утвърдила като доминираща морска сила. Това превръща Лондон в център на международната търговия, в т.ч. и на търговията с благородни метали. Началото на обмен на злато между колониите и Лондон е поставена от търговската къща Моузес Моката в партньорство с Източноиндийската компания. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Откриването на залежи от злато в Бразилия през 1697 г. и последвалата я златна треска превръща Лондон в основен пазар за благородни метали. Голяма част от златото е транспортирано от кораби на Източноиндийската компания. Отделно пиратските набези над испански кораби, превозващи богатства от Америка, са под официалната закрила на кралицата, което допринася за притока на благородни метали към английската корона. Последвалите златни трески в Калифорния, Австралия, Южна Африка и Аляска водят до непрекъснати доставки на злато. Рафинериите за обработка на метала се намират в съседство до трезорите на Банката на Англия. За да регулира пазара през 1750 г. Банката на Англия, създава първият в света London Good Delivery List или Лондонски списък за добри доставки. Така се определят рафинериите, които могат да произвеждат кюлчета по определен стандарт. Тези нови правила гарантират на английските производители монопол върху пазара на благородни метали. В наше време всички кюлчета, търгувани на пазарите за злато отговарят на стандарта Good Delivery. Стандарт превърнал се в еталон за качество и доверие при производството и маркирането на кюлчета. Маркировката на изделия от благородни метали в Англия датира от началото на XIV век. Около 1300 г. крал Едуард I приема закон, изискващ златото и среброто да бъдат с определен стандарт и изискващ „les Gardeins du Mester“ (Пазителите на занаята). Благородните метали е трябвало да се маркират с леопардова глава. Предполага се, че марката е взета от кралския герб и по-късно става известна като кралския знак. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

В средата на XIX век на пазара за благородни метали вече се е наложил термина „Лондонски пазар за злато“. Монопола се е държал от пет компании, N M Rothschild & Sons, Morata & Goldsmid, Pixley & Abell, Samuel Montagu & Co. и Sharps Wilkins. Тези компании контролират и налагат правилата за функционирането на пазара. След края на Първата световна война, през 1919 г. в офисите на N M Rothschild & Sons се създава първият център за определяне на цената на златото. Котируването на цената на златото се определя ежедневно, традиция запазена и до днес. Освен за определяне на цената, Лондонският пазар е отговорен и за акредитациите, даващи право на добра доставка, позната като „List of acceptable Melters and Assayer“ или „Приемливи рафинерии и оценители“, наричан Списъкът. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Географското положение на Лондон, го прави удобна локация за център на търговията с благородни метали. Градът е свързващо звено между азиатската, европейската и американската част от пазара в реално време. С разрастването на пазара на благородни метали през 80-те години на XX век, Банката на Англия осъзнава, че съхранението, поддръжката и регулирането на „Списъка“ изискват създаването на независим орган за контрол. Тези пазарни условия са катализатор за създаването на London Bullion Market Association (LBMA) през 1987 г. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

С течение на времето възникват и други търговски центрове като Цюрих, Ню Йорк и Шанхай, но Лондон запазва водещата си ролята на физически център на търговията метали.

След 70-те години на XX век, търговията с БМ преминава от държавно регулирани системи към либерални. Това води до създаването на извънборсови пазари или OTC, където сделките се извършват директно между участниците. Лондон се превръща в основен извънборсов пазар за благородни метали, известен като Loco London, където разплащанията се извършва чрез сметки в клирингови банки, под контрола на London Precious Metals Clearing Limited. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Международната търговия с благородни метали се характеризира с висока степен на концентрация, стандартизация и глобална свързаност. Лондон остава най-важният център на търговията с налично злато, благодарение на своята инфраструктура и историческа роля в определянето на цените. Според Financial Markets Standards Board, Лондонският пазар обработва приблизително 70% от световния номинален обем на сделките с благородни метали, което го прави ключов фактор за ценообразуване и ликвидност (FMSB, 2022).

Лондонски пазар за благородни метали

На Лондонския пазар на благородни метали сделките се осъществяват директно между заинтересуваните страни без посредничеството на централизирана борса. При този тип търговия страните взаимно поделят кредитния риск. Трябва да отбележим, че метала рядко напуска местата за съхранение, като наличността се отразява в сметката на новият собственик. Терминът Loco London означава, че трансфера на средства или метал се извършен LPMCL, чрез счетоводен трансфер или физическа доставка. Тези условия са договорени в договора, независимо дали става дума за „разпределена“ (allocated) или „незапределена“ (unallocated) сметка. И в двата случая металът остава под контрол на член на LPMCL до приключване на сделката. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Лондонската асоциация за благородни метали е водещата организация за търговия с благородни метали създадена през 1987 г. Трябва да се отбележи, че LBMA е структура

определяща стандартите за производство и качество на метала, практиките за етични доставки и разработка на нови регулаторни изисквания. Първостепенно роля на LBMA е да защитава интересите на своите членове, като гарантира ефективното функциониране на пазара. Целта на организацията е регулация на търговията със злато и сребро в световен мащаб чрез правила и процедури, целящи прозрачност и гарантиращи доверие в пазара. Членовете на асоциацията са около 150 компании, които предоставят услуги, като надзор, анализ и логистика, както и услуги, свързани с миннодобивната индустрия. Търговци, търгуващи на локални пазари, основно оперират с метал, отговарящ на условията за одобрена доставка на LBMA.

Функции на LBMA

Водеща функция на Асоциацията е определянето и поддържането на критериите за Good delivery (GD). LBMA е отговорна за акредитацията на рафинерии, които произвеждат кюлчета благороден метал с определени стандарти. Надзорната и регулаторна роля за изготвяне на GD се поема от „Физически комитет“, който гарантира, че всички кюлчета отговарят на международно признати изисквания на Асоциацията. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Редица борси по света, като ICE, Borsa Istanbul, CME Group, TOCOM, Singapore Bullion Market Association, Shanghai Gold Exchange и Dubai Multi Commodities Centre, използват списъците за одобрени доставки, за да гарантират на своите клиенти, че кюлчетата са произведени по международно признати стандарти и се приемат безрезервно от пазарите за благородни метали.

В наши дни една от най-важните задачи на Асоциацията е програмата за „Отговорно снабдяване“. По този начин се гарантира, че благородните метали търгувани на пазара, не финансират военни конфликти, нарушения на човешките права и използването на детски труд при добив, отговорно отношение към природната среда и не произхождат от източници на нерегламентиран добив.

LBMA поддържа сътрудничество с правителствени регулаторни органи като Financial Conduct Authority, HM Treasury, HM Revenue and Customs, за да гарантира спазването на регулациите. Колаборацията между правителствени служби и неправителствена организация са застраховка за прозрачността на пазара.

Структура на LBMA

LBMA е организация с нестопанска цел, управлявана от Съвет на директорите, избран от членовете на Асоциацията. Структура и включва следните комитети:

- Physical Committee – отговаря за стандартите за GD и техническите изисквания за производителите.

- Public Affairs Committee – отговаря за комуникацията, връзки с обществеността и институциите.
- Membership Committee – оценява нови членове и следи за прилагането на етичните стандарти
- Regulatory Affairs Committee – отговаря за законодателните промени, свързани с пазара
- Vault Managers Group – координира дейността на трезорите и процедурите за съхранение на метали.

Лондонската асоциация има няколко категории членство:

- Full Members (Пълноправни членове) – банки и дилъри, които активно участват в търговията и клиринга.
- Associate Members (Асоциирани членове) – компании, които имат важна роля, но не извършват клиринг.
- Affiliate Members (Членове партньори) – организации, свързани с пазара (рафинерии, минни компании, логистични оператори и застрахователи).
- Subscriber Members (Абонирани членове) – лица и институции, които желаят достъп до информация, анализи на LBMA.
- Market Making Members (Членове отговорни за котировките). Тяхната дейност е от съществено значение за определяне на цената на металите и котировките на финансови инструменти, базирани на благородни метали.
- Exchange Affiliate Membership (Абонирани борсови членове). Тази категория членство е предназначена за регулиране на борси, свързани с пазара на благородни метали.

Според вида членство членовете на лондонската Асоциация, участват във всички фази на търговията от добива, рафинирането, производството, сертифицирането до съхранението и логистика. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Международните партньори на Асоциацията са London Platinum and Palladium Market, London Metal Exchange, World Gold Council, Organization for Economic Co-operation and Development, International Monetary Fund и UN Global Compact. Тези партньорства спомагат за хармонизиране на стандартите при производството, регулаторната съвместимост и насърчаването на практики за устойчив добив и снабдяване.

Отчетността на LBMA се осъществява като ежемесечно се публикуват доклади за състоянието на пазара, клиринговите обеми и количествата метал, съхранявани в трезорите. Тази информация в близкото минало е пазена в тайна.

Клиринг и сетълмент

Клиринговата система на Лондонската асоциация за благородни метали позволява ежедневни трансакции на стойност милиарди долари. Дейността се извършва от LPMCL. Организацията е създадена през 2001 г. от водещите клирингови банки със седалище в Лондон. LPMCL осигурява инфраструктурата за финансовите потоци при разплащания, както логистиката и съхранението на благородни метали, търгувани на пазара в Лондон.

Клирингът изчислява нетните задължения между страните, така че в края на търговската сесия всяка от страните да получи трансфер на метал или пари по сметките си. Металът рядко сменя трезорното помещение, целта е по малко разходи за логистика и застраховка. Клиринговата система поддържа мрежата за счетоводен трансфер между сметките за благородни метали. Така се гарантира, че физическият метал, съхраняван в трезори, винаги отговаря на търгуваните количества.

Структурата на клиринговата система включва пет международни банки, членове на LBMA. Това са: HSBC Bank USA NA (London Branch); ICBC Standard Bank Plc; JPMorgan Chase Bank NA (London Branch); The Bank of Nova Scotia – Scotiabank и UBS AG. Всичките те разполагат със собствени места за трезоризане или имат договори за съхранение с оторизирани от Асоциацията трезори в Лондон. Финансовите институции са задължени да поддържат сметки на членовете на Лондонската асоциация с други търговски партньори, което позволява ежедневен трансфер на метал или валута между тях. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Как работи клиринговата система? Например: Две институции участници на ОТС пазара сключват сделка помежду си. Потвърждаването на сделката става автоматично, чрез електронна система, която записва обема и валидира данните. Сделките сключени през деня се обединяват и изчисляват на нетна основа като по този начин се избягват дублиращи задължения между страните. Балансът се осъществява само с един трансфер на метал или валута, което намалява разходите за сетълмент. В края на деня, страните получават потвърждение за балансите по актуализираните сметки за БМ.

Сделките се сключват на база спот цената на метала като плащанията се извършват чрез валутни трансфери. Срокът за извършване на плащането е два дни след сключване на сделката. Чрез електронен обмен на данни пазарните участници изпращат указания за трансфер на метал между сметките си. Счетоводният запис осигурява търговия с тонове метал, без неговото физическо преместване.

LPMCL и LBMA работят в пълен синхрон помежду си. LBMA гарантира прозрачността на клиринговата система, а LPMCL отговаря за изпълнение на сделките с благородни метали.

Металът, приет за съхранение в трезорите на LPMCL, отговаря на стандарта GD на LBMA. Това е важно условие за доверието в пазара.

Сметки и видове собственост върху благородните метали

Благородните метали, търгувани на Лондонския пазар могат да бъдат държани във различни по вид сметки. Най-често използваните сметки са *allocated* (разпределени) и *unallocated* (неразпределени). Разликата между тях е съществена и определя собствеността върху метала.

Най-разпространеният вид сметки на пазара в Лондон са неразпределените. Тези сметки представляват дълг в метал на трезора към клиента. В този случай клиентът не е собственик на метала, а има необезпечено вземане към банка, подобно на банков депозит. Банките използват неразпределените сметки за улеснение при ежедневната търговия, защото позволяват лесно движение на метал само чрез счетоводни партиди, без да има физическо движение. Например, ако клиентът поиска физическа доставка, то банката прехвърля съответното количество метал от неразпределена в разпределена сметка. Така се валидира метал по сметка на клиента.

Предимствата на неразпределените сметки са:

- Висока ликвидност, лесно се прехвърлят между участниците на пазара;
- Без разходи за съхранение (освен когато клиентът поиска физическа доставка, тогава се начисляват такси за транспорт и застраховка);
- Позволяват гъвкави търговски операции и много бързи клирингови процеси.

Недостатъците на този вид сметка е, че металът не се притежава физически и кредитният риск е за сметка на клиента. При неразпределените сметки клиентът е кредитор на финансовата институция, а тя е длъжник.

При разпределените сметки клиентът притежава точно описани кюлчета отговарящи на критериите за GD и съхранявани на негово име. Инвеститорът получава инвентарен списък с надлежно описани серийни номера и параметри на кюлчетата. При тези сметки трезора е на пазител, а не на собственик. Металът не е част от активите му и не може да бъде използван за негови финансови операции.

Предимствата на тези сметки е, че клиентът е едноличен собственик на метала и липсва кредитен риск. Клиентът е защитен при фалит на трезора.

Недостатък на разпределените сметки е, че се начислява такса за съхранение и застраховка. Ликвидността е по-бавна, защото се налага извършване на физическа продажба на метала, което отнема време. При този вид сметки, клиентът е собственик, а институция е само пазител.

Възможно е преминаване от неразпределена към разпределена сметка. Това става след известяване от страна на клиента към трезора. В този случай, при валидиране в разпределена сметка, се изваждат точно определени кюлчета и се записва в инвентарния списък на името на клиента.

Други видове сметки са:

- Обединени сметки. При тях металът няма индивидуална собственост има дялово разпределение. Всеки клиент държи частта която е закупил.
- Метал под наем. Подобни сметки са обикновено се ползват от монетни дворове или рафинерии, които отдават метал под наем за определен срок. В края на договора те получават освен метали и лихва.
- Сметки на консигнация. При тях металът остава собственост на доставчика, докато купувачът не го продаде или използва. Тези сметки се използват основно от големи производители на бижутерийна продукция.
- Заеми и суапове. Тези сметки се използват от банки или финансови институции за осигуряване на временна ликвидност в метали като за обезпечение служат валута или други метали. Например, ако финансова институция изпитва недостиг на ликвидност при поискване на неразпределени сметки в злато, което тя реално не притежава, може да поиска метал на заем за осигуряване на ликвидност.

Независимо от вида на сметката всички сделки на пазара в Лондон се клиринговат чрез LPMCL. Това осигурява ликвидност независимо, че физически металът може да се намира в други локации като Цюрих или Ню Йорк.

Лондонската асоциация за платина и паладий LPPM

Както споменах по горе, Лондон се утвърждава, като логистичен, търговски и клирингов център за търговия с метали. Пазарът за платина и паладий е сравнително млад. През 1973 г. е въведена лондонската котировка на платината (London Platinum Quotation). Подобно, както при цената на златото и среброто, цената за платината се обявява два пъти дневно от водещи търговци на метала.

През 1979 г. двата основни пазара за паладий и платина Лондон и Цюрих, постигат споразумение за стандартизация при производството, които да се приемат за Добра доставка. Лондонския пазар за платина и паладий е учреден през 1987 г. Търговията на платина и паладий до 1987 г. се осъществява на принципа на „от принципал към принципал“. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Цените се определят два пъти дневно от пет финансови институции и компании: BASF Metals Ltd, Goldman Sachs International, HSBC Bank USA NA, Johnson Matthey plc и Standard Bank.

LPPM има сходна функция като LBMA. Организацията следи за качеството на металите чрез собствен списък за GD, прилага механизъм за мониторинг и координира отношенията между своите членове и държавните институции. Световен център за търговия с платина и паладий е Цюрих, като пазарът е известен под названието Loco Zurich. (LBMA, Introduction to the Global Precious Metals OTC Market, 2017)

Клирингът и сетълментът се осъществяват от международни банки членове на LPMCL, които предоставят услуги за клиринг и попечителство (FMSB, 2022).

Механизмът на сделките с благородни метали включва три основни етапа: потвърждение, баланс, клиринг и сетълмент.

Потвърждение

Страните уточняват параметрите на **търгувания** метал, включително цена, количество, дата на извършване на сделката и място на доставка. Този процес се осъществява чрез SWIFT съобщения.

Баланс

Това е процесът на прехващане на метал или валута. Например, ако две институции имат множество сделки по между си, чрез баланс се определя само крайното задължение.

Клиринг и сетълмент

Процесът представлява физическата доставка на метал или паричен превод по сметка. Стандартен срок за извършване на плащането в метал или валута е два дни от сключване на сделката. Металът се съхранява в трезорите на LPMCL или се доставя от тях, а паричният поток минава през клирингови банки.

Начините на търговия и сметките за търговия на платина и паладий са аналогични като при златото и среброто.

Стандарт Good Delivery (GD)

Защо стандартът GD е толкова важен в международната търговия с благородни метали? Предназначението му е да създава доверие в пазара. Стандартът е ключов елемент на пазарната инфраструктура. Всички производители, включени в списъка за одобрени доставки подлежат на постоянен мониторинг и контрол за спазване на стандартите при производство. Отговорност за това поема „Физическия комитет“. Комитетът работи в тясно сътрудничество с други комитети на Асоциацията като „Референтни рафинерии“ и „Група по управление на

трезорите“. Със своите действия „Физическият комитет“, гарантира, че всички кюлчета отговарят на строгите, международно признати изисквания на Асоциацията.

За да бъде включен производител в списъците за GD трябва да покрие следните критерии:

- Минимален обем на производство;
- Доказан собствен капитал, финансова стабилност и прозрачност на паричните потоци, произход на метала;
- Успешно премината техническа оценка, която обхваща процесите на топене, рафиниране и анализ.

Чрез програмата за проактивен мониторинг на LBMA се извършва непрекъснато наблюдение на рафинериите, като тези които вече не отговарят на стандарта GD, биват изваждани от актуалният списък и се прехвърлят в списъка на бивши производители.

Стандартът GD се потвърждава и от „Референтни рафинерии“. Те изготвят препоръки и провеждат технически консултации, свързани с топенето, анализа и производството на благородни метали.

Рафинериите, произвеждащи платинени и паладиеви кюлчета се контролират по подобен начин от Комитета по управление на LPPM.

Приетия от LBMA през 2017 г. „Кодекс за благородни метали“ е форма на саморегулация формираща прозрачността на пазара. Документът определя етичните стандарти и въвежда принципи за:

- Почтеност и професионализъм;
- Прозрачност на търговските отношения;
- Избягване на конфликти на интереси;
- Справедливо третиране на клиентите;
- Конфиденциалност и предотвратяване на пазарни манипулации.

Ако Лондон е световен център на физическата търговия с благородни метали, то американския пазар осъществява значителна част от борсовата търговия. Обемът на търговията на фючърсни договори, играе основна роля за определяне на цената на металите

Стоковата борса COMEX е основана през 1933 г., вследствие обединението на Националната метална борса, Каучуковата борса на Ню Йорк, Националната борса за сурова коприна и Борсата за кожи на Ню Йорк. През 70-те години на XX век, COMEX се превръща в лидер при търговията на фючърси за БМ.

Наборът от инструменти търгувани на борсата включва продукти, подходящи, както за големи инвеститори, така и за по-малки.

Фючърсните договори биват няколко вида:

- Стандартни договори от 100 тройунции;
- Мини договори до 50 тройунции;
- Микро договори до 10 тройунции.

Началото на търговията в Ню Йорк застъпва края на търговията в Лондон. Участници на пазара са минни компании, банки, хедж фондове, логистични фирми и индивидуални инвеститори.

Търговията се извършва чрез електронната платформа CME Globex, която е достъпна и за извънборсовите пазари. Клирингът се извършва през CME Clear Port. Ежедневната търговия възлиза на над 200 000 контракта. Повечето сделки не водят до физическа доставка на метал, но обемът на търговията с фючърсни договори е глобален фактор за определяне на цената на благородните метали. Връзката между борсовият и извънборсов пазар на БМ се осъществява чрез Exchange for Physical – система за обмен между борсови и извънборсови позиции.

Утвърдени депозитари на COMEX са банки и логистични компании като Brinks Inc., HSBC, Bank USA, Manfra Tordella & Brookes Inc., Scotia Mocatta, Delaware Depository Service Company и J.P. Morgan Chase.

Връзката с ОТС пазара в Лондон се извършва посредством CME Clear Port, като това предоставя на участниците на двата пазара възможността да комбинират борсова с извън борсова търговия. Физическа доставка се осъществява чрез CME Clearing. Връзката между двата вида търговия на практика елиминира кредитния риск.

COMEX е ключов участник на пазара за БМ, като предлага инструменти, както за хеджиране на риска така и за спекулация. COMEX осигурява висока ликвидност и прозрачност, благодарение на строгите регулации.

Третият ключов участник в международната търговия за БМ е Шанхайската златна борса. Борсата предлага два основни вида инструменти за търговия: сделки на извънборсовите пазари за благородни метали с физическа доставка, извършвана от Shanghai Gold Exchange (SGE) и търговия с фючърси и опции, осъществявана от Shanghai Futures Exchange (SHFE).

Шанхайската златна борса е създадена в края на 2002 г. от Китайската народна банка. Целта на създаването на борсата е да превърни Китай в център на търговията с благородни метали в Азия. Участници на борсата са местни и чуждестранни лица. SGE може да се определи като основен канал за вътрешна търговия. Борсата извършва търговия с БМ със собствен клиринг център.

През 2016 г. SGE въвежда собствена референтен показател за определяне на цената на злато, известен под името Shanghai Gold Price. По този начин Китай засилва влиянието се в глобалното ценообразуване, наравно с Лондон и Ню Йорк. Цената е деноминира в CNY като подпомага „интернационализацията“ на китайската валута. Така се намалява зависимостта от долара, като едновременно с това включва азиатските инвеститори в глобалната система на търговия с БМ.

Членове на SGE са местни и чуждестранни лица. Засилващата се глобална роля на SGE налага създаването през 2014 г. на Шанхайската международна борса (SGEI), която включва в управлението си Международен борд. В него участват, както местни финансови, миннодобивни, логистични и бижутерийни компании, така и големи западни компании като Valcambi SA, JP Morgan Chase Bank, N.A London branch, MKS PAMP SA, UBS AG и др. https://en.sge.com.cn/membership_ListofMembers_internationalboard

Важен орган към Шанхайската златна борса е бордът от съветници, който включва международно признати имена от света на търговията с БМ като Рут Кроуел, главен изпълнителен директор на LBMA, Дейвид Тейт, изпълнителен директор на Световния съвет за злато и др.

SGE е най-бързо развиващата се борса за метали в света и играе водеща роля за експанзията на китайския финансов пазар. Целта на борсата е да насърчава развитието на пазара БМ не само в Китай но и в Азия.

Успоредно с търговията с физически метал, Shanghai Futures Exchange (SHFE) предлага търговия с фючърси на БМ. От 2019 г. фючърсите на SHFE се търгуват на COMEX и бележат навлизането на Китай на американския пазар с БМ. Макар SHFE и SGE да не са директно свързани, те се допълват взаимно като първата се фокусира върху борсовата търговия, а втората върху физическата търговия и доставки. Благодарение на тези институции, китайският пазар е глобален фактор в определянето на пазарните тенденции. Наред с това Китай се превръща в международен хъб за съхранение на благородни метали, благодарение на миннодобивната си промишленост и съвременните си складови площи, съобразени с най-високите изисквания за сигурност. Един от основните приоритети на Китай е да се превърни в място за отговорно пазене на метали, собственост на централните банки на други азиатски държави. Целта не е преместване на вече притежаван метал, а трезориране на бъдещи покупки от страна на централните банки. Основните количества злато за тези операции ще бъдат осигурявани от минната промишленост на Китай.

Важна част от отварянето на SGE към световните пазари е провеждането на политики за хармонизиране на законодателството с това на другите глобални центрове на търговия. Подобно на лансирания проект за възстановяване на древния търговски път между Изтока и

Запада под името „Път на коприната“, планът за лидерство на пазара за злато от страна на Китай е наречен „Златен път“.

Вторични пазарни центрове, част от международната търговия с благородни метали, са Дубай, Индия, Япония и Сингапур.

Дубай е утвърден хъб за съхранение и търговия със злато в Близкия изток. Там работят представителства на някои от най-големите рафинерии в света като MKS PAMP, например. Двете основни борси Dubai Multi Commodities Centre и Dubai Gold & Commodities Exchange, обслужват пазарите на Африка и Близкия изток.

Индия е вторият по големина консуматор на злато в света след Китай. Поддържа силен вътрешен пазар за бижута и инвестиции в кюлчета и монети. Покупките на бижута по време на празника на светлината Дивали надхвърлят 10 милиарда долара по данни на Индийската асоциация на търговците и златарите (IBJA)

Япония има дългогодишна традиция и опит в търговията със злато чрез Tokyo Commodity Exchange, която обслужва, както вътрешния пазар, така и клиенти от целия азиатски регион.

Сингапур е регионален хъб в Югоизточна Азия. За това способства ролята му на голям логистичен и складов център. Страната има успешен опит в изграждането на високотехнологични трезори за съхранение на различни ценности, вкл. продукти от благородни метали. Това негово постижение се дължи на финансова система и политическа стабилност на страната, както и на улеснения регулаторен режим.

Вторичните центрове имат по-слабо влияние на пазара за благородни метали, но играят важна роля в осигуряването на регионален баланс. Улесняват локалното търсене и служат като посредници в логистика и търговията с благородни метали.

Стабилността на пазара на благородни метали зависи от ефективната регулация и упражнявания надзор. Металите представляват не само индустриални суровини, но и финансови активи, те са обект на финансови, данъчни, правни регулации и лицензионни режими. Прилагането им има за цел предотвратяването на измами, пазарните злоупотреби и финансирането на незаконни дейности.

Регулациите и лицензите за търговията с благородни метали са от съществено значение за прозрачното функциониране на пазарите.

Европейски съюз

Финансовите пазари в ЕС се регулират, както от националното законодателство, така и от директиви. Централен орган, следящ за регулацията в ЕС е Европейският орган за ценни

книжа и пазари (ESMA). ESMA гарантира, че финансовите пазари в общността функционират прозрачно и справедливо.

Задължителен елемент за постигане на превенция, надзор и предмет на законодателна инициатива е Know Your Customer или „Опознай своя клиент“ въпросници. Това е регулация, която се използва за да се провери самоличността на клиента. Целта на KYC е да гарантира, че лицата, участващи в покупка на благородни метали и други финансови операции, са действителни и не са част от незаконни дейности като пране на пари, различен вид измами или финансиране на тероризъм. Чрез събирането и проверката на информация за клиентите, KYC помага за изграждането на доверие, защита на бизнеса и запазване на целостта на финансовата система. (<https://evrotrust.com/bg/blog/kakvo-e-kyc/>).

Въпросникът включва няколко раздела: идентификация на клиента, насрещна проверка, оценка на риска и наблюдение.

Мерки против изпирането на пари или Anti-Money Laundering

Целта е да се гарантира, че финансовите операции, в това число и покупката на благородни метали, не са свързани с незаконни дейности и не финансират военни действия и тероризъм. Процесът включва анализ на документи, произход на средства и оценка на риска.

Предотвратяване на пазарни злоупотреби или Market Abuse Regulation (MAR)

Предотвратяване на пазарни злоупотреби е законова рамка на ЕС за предотвратяване на пазарни злоупотреби и включва забрана за търговия с вътрешна информация и манипулиране на пазара. Рамката обхваща широк спектър от инструменти, включително при търговия с благородни метали, основно фючърсни договори.

Освобождаване от ДДС

С Директива 2006/112/ЕО се въвежда обща система за начисляване на ДДС върху благородните метали, чл. 344–356. Този режим освобождава от ДДС сделките с инвестиционно злато. Целта е да се избегне изкривяване на пазара и двойно данъчно облагане като се въвеждат строги изисквания за чистота, форма, произход на благородните метали и статус на доставчиците.

Друго изискване за извършване на търговия с благородни метали в ЕС са лицензионните режими като всяка страна членка прилага местното законодателство. Лицензите се издават от компетентните за това национални органи, например в България, Министерството на икономиката и развитието. След издаването на лиценз, търговците са длъжни да спазват законите и разпоредбите на регулаторния органи, като подлежат на проверки.

Регулациите в ЕС са комбинация от национално, специфично за всяка страна членка, и общоевропейско, задължително за всички страни в съюза, законодателство. Строгите

регулации и изисквания за издаване на лицензи гарантират прозрачност и равен достъп до пазара, както на чуждестранни така и на местни търговци.

Насока към регулаторните и лицензионни режими би могла да бъде: Сътрудничество на ниво ЕС с националните митнически и регулаторни органи с цел осъществяване на по-ефективно управление на риска и допълнително синхронизиране на законодателството.

Великобритания

След Брекзит, страната запазва голяма част от европейските правила и принципи за прозрачна търговия, като ги прилага чрез Националния регулатор за финансов контрол (FCA). В разпоредбите на FCA са включени законови изисквания, следящи за предотвратяване на прането на пари и мерки срещу финансирането на тероризма. Великобритания е приела и прилага директивите на ЕС за постигане на тези мерки. Разпоредбите задължават търговците на едро да извършват идентификация и проверки на клиентите и да докладват за установени нередности.

За извършване на сделки с БМ, търговците са задължени да се регистрират в FCA и да получат лиценз от него. По този начин се гарантира, че търговецът отговаря на строгите изисквания и стандарти. След издаването на лиценз, търговците са длъжни да спазват всички правила и добри практики, наложени от регулатора и подлежат на проверки и одити.

Друга законодателна мярка във Великобритания е „Закон за маркиране“ или Hallmarking Act от 1973 г. Мярка засяга задължителна маркировка на изделия от благородни метали. Чрез регулациите и лицензите Великобритания гарантира стабилната и сигурна пазарна среда.

Насока към регулацията във Великобритания: Търговците на дребно да въведат КУС въпросници, дори регулациите да не го изискват за момента, защото по този начин могат да се предотвратят сделки от сивия сектор и финансиране на тероризъм.

САЩ

Търговията с благородни метали в Съединените щати е предмет на редица федерални и щатски регулации. Основен регулатор на федерално ниво е Комисията за търговия със стокови фючънси (CFTC). Тя проучва пазарните участници и гарантира, че пазарът е прозрачен и не се манипулира. Друга федерална структура, която следи за търговията с борсово търгувани фондове, е Комисията за ценни книжа и борси (SEC).

В САЩ не се изисква лиценз за търговия с благородни метали, но някои щати имат изисквания за лицензиране на търговци и брокери. Например, в административна единица Ню Йорк, търговците са задължени да притежават лиценз от „Департамента за защита на

потребителите“. За да получат лиценз, кандидатите трябва да имат чисто съдебно минало, да притежават опит и експертиза в търговията с благородни метали, както и да извършват отчетност на сделките.

Строгите правила за борсова търговия в САЩ, гарантират сигурна и стабилна търговска среда за участниците на пазара. Водещи регулаторни органи в САЩ са структури към Федералното министерство на финансите, които следят за стриктното спазване на регулациите от търговците на физическо злато. (FinCEN news release (AML) Dealers) От търговците на дребно се изисква да извършват оценка на риска на техните чуждестранни доставчици. (FinCEN Guidance).

Американската регулаторна система съчетава федерален и щатски контрол и надзор. Стриктният подход на CFTC и SEC е превърнал САЩ в глобален пример за прозрачност и регулаторна надеждност. Американските стандарти често се възприемат като модел при изграждането на национални регулаторни рамки в други страни.

Насока към вносителите на златни кюлчета в САЩ, трябва да внимават за въвеждането мита. Тази актуална политика на американската администрация не гарантира спокойна и предсказуема пазарна среда характерна за сделките с БМ.

Китай

За да гарантира сигурността на пазара китайското приятелство е въвело различни регулаторни и лицензионни режими като, Администриране на търговията със злато и сребро, Център за надзор на качеството на златните и сребърни бижута, както и механизми за прилагане на мерките на Китайската народна банка за администриране на златните резерви (People's Bank of China's Measures for the Administration of the Gold Reserves).

Лицензът за извършване на търговска дейност се издава от провинциалните правителства. Търговците са длъжни да спазват различни правителствени разпоредби, включително попълване на КУС въпросници и прилагане на мерки, целящи превенция и предотвратяване на прането на пари и финансирането на тероризъм. От 1 август 2025 г. Народната банка на Китай въвежда нови правила, прилагайки „Мерките за изпиране на пари“, като изисква плащанията в брой за търговци на благородни метали на дребно да не надвишават 100.000 CNY. Това се налага с цел унифициране на китайското законодателството в областта на търговията с благородни метали с европейското и американското, във връзка с нарастващата глобалната роля на Китай на пазара.

Китайското правителство регулира вноса и износа на благородни метали чрез Главната митническа администрация, като издава разрешителни и лицензи и определя кои финансови институции могат да извършват тези дейности и в какви обеми и срокове.

Китайските регулации могат да включват и промяна в ставката на ДДС за определени видове благородни метали, например в бижутерияния сектор.

Основните платформи за борсова търговия в Китай са под регулациите и надзора на централната банка. Регулациите в Китай подпомагат отварянето на страната към международните пазари като комбинират синхронизация на законодателството с основните европейски и щатски регулации в съчетание със строг държавен контрол.

Насоките към регулаторните органи са: Контрол по прилагане на KYC въпросници и мерки за изпиране на пари касаещи търговците на дребно на физически метал. Съществува и риск от промяна на регулаторните изисквания и лицензионните режими, налагани от държавните органи в Китай. Вносителите трябва да имат предвид и риска от въвеждане на нови митнически тарифи в отговор на политиката на американската администрация.

Индия

Страната е един от най-големите консуматори и вносители на злато в света. Индийското правителство въвежда различни регулации и изисквания за лицензи за търговията с благородни метали. Основен регулаторен орган на индийския пазар е Индийската резервна банка (RBI). Регулациите в страната не се различават от западните и китайските регламенти. Те включват изисквания за попълване KYC/AML мерки, което задължава търговците да докладват всички съмнителни търговски операции.

Регулативна особеност, която отличава пазара в Индия от другите пазари, е „Схемата за монетизация на златото“. Идеята е да стимулират домакинствата да депозират златото, вместо да го продават, срещу получаване на лихва. Ефектът от тази мярка е, че финансовите институции имат надежден източник на злато, което намалява нуждата от внос на метал и влияе благоприятно на дефицита по текущата сметка на страната.

Лиценз за търговия в Индия се издава от RBI, като задължение на регулатора е извършване на проверки и одит. Вносът в страната се регулира от Министерството на търговията и индустрията. Право на внос имат главно големи банкови институции.

Спазването на регулациите от страна на търговците и последващият надзор от страна на регулаторите, са от изключителна важност за функционирането на може би най-важният финансов сектор на страната.

Насока към регулаторните структури в Индия е по точно да се проследява произходът на метала с цел избягване на нерегламентиран добив и използване на детски труд в минните разработки.

Япония

Основният закон, който регулира търговията в Япония е Precious Metals Control Law.

Регулацията засяга контрола, търговията и бизнес дейностите, свързани с благородни метали. Търговците на благородни метали, получили лиценз се водят „Специфични бизнес оператори“. Те са задължени да прилагат всички изисквания за KYC/AML мерките. Основна регулаторна роля има Агенцията за финансови услуги (FSA) към Министерство на икономиката. Освен за финансовите пазари, тя отговаря и за търговията с благородни метали. В борсовата търговия в Япония се прилага „Законът за търговия с фючърси върху стоки“.

Насока към регулаторните изисквания в Япония е по детайлно да се проследява произходът на метала. Според доклади на японските митнически служби, има констатирани редица случаи на нерегламентиран внос.

Швейцария

В Швейцария законите, регламентиращи търговията с благородни метали, датират още от 1933 г. Precious Metals Control Act (PMCA, SR 941.31). Законът е в сила и днес като включва малки изменения, съобразени със съвременните условия. Важен подзаконов акт е „Инструкцията за прилагане на законодателство за контрол на благородните метали“ Швейцарският регулатор за финансовите пазари, Swiss Financial Market Supervisory Authority, е основният правителствен орган, който следи за прилагането на регулациите. Агенцията е отговорна за издаването на лицензи като процесът е изключително строг и включва дори представянето на препоръки от търговци и производители, които вече притежават лиценз. Всеки регистриран търговец/рафинерия трябва да използва „Responsibility Mark“, за да гарантира произхода и качеството на метала.

Швейцария е един от най-големите преработватели и износители на благородни метали в света. Чрез регулации и лицензионните режими се гарантира, че на пазара не попадат случайни участници като препоръката играе основна роля за придобиване на лиценз и право за търговия. Въвеждането на високи такси и строгият контрол създават бариери за нахлуването на много нови търговци/рафинерии. Пазарът на благородни метали в Швейцария е изключително добре регулиран и прозрачен.

Анализът на регулаторните и лицензионни режими в различните държави налага мнението, че законодателството за международните сделки е сравнително унифицирано. Специфични режими на регулация и лицензиране се наблюдават основно при търговията на вътрешните пазари.

Надзорът се осъществява от държавни институции, независими държавни органи или от неправителствена организация като LBMA, например.

С отварянето на китайския пазар виждаме въвеждане на добри практики и законодателство, синхронизирано със западните страни. Тези стъпки са от особена важност за постигане на целта на Китай да се конкурира успешно със световните центрове на търговия. Бъдещото на търговията с благородни метали вероятно ще превърне Китай в основен търговски център.

Депозитният пазар в Индия е уникален по своята същност, предлагащ нестандартен подход, който е от полза, както за държавата така и за населението.

Основната роля на регулациите е да създадат среда на прозрачност и доверие в пазара

Заключение

Търговия с благородни метали представлява комплексна система, в която се срещат икономика, финанси и етика. Сделките комбинират реални доставки на метал със сложни финансови инструменти и инвестиционни продукти.

В икономика благородните метали освен финансова имат и социално-отговорна и екологична роля. Поставените цели за въглеродна неутралност на индустрията, води до разработването на международни стандарти и регулации за добив от устойчиви източници, както и проследяване на веригата на доставки. Тези принципи залягат в основата на съвременната концепция за минен добив, и са подкрепени от международни организации като ОИСП и LBMA.

Кодексът за благородни метали, приет през 2017 г. от LBMA, както и ръководството на ОИСП „Ръководство за мултинационалните компании за извършване на насрещна проверка за отговорните вериги за доставка на минерали“, създават глобални стандарти за минни компании, рафинерии и търговци.

На световните пазари цената на благородни метали се котира в долари, като изключение прави Китай. Референтните цени се определят два пъти на ден чрез механизмите на LBMA Gold Price, LBMA Silver Price, LBMA Platinum Price и LBMA Palladium Price, Shanghai Gold Price, както и от обема на търгуваните фючърсни договори на COMEX.

Цената на благородните метали е тясно свързана с валутните пазари и политиките на централните банки. Инфлацията при валутите породена от различни причини, като геополитическа несигурност, парични стимули и др., води до насочване на паричните потоци към покупка на благородни метали. Друга причина за движението на цената на благородните метали са политиките на централните банки, както за покупка на метал, така и ролята им при определяне на лихвените проценти. Наблюденията през 2025 г., показват, че цената на металите не се влияе толкова много от политиките на централните банки или обезценката на валутите. Основната движеща сила на пазара на благородни метали е загубата на доверие в

икономика. Това поведение на инвеститорите се определя с термина FOMO, страх от пропусната възможност.

Технологиите имат все по-съществена роля в съвременната търговия с благородни метали. Последните десетилетия на дигитална трансформация промениха механизма на сключване на сделките. Пазарът на благородни метали дълго време остава консервативен за разлика от други финансови пазари. Днес е налице пълна дигитализация на етапите при сделките: потвърждение, баланс, клиринг и сетълмент. (FMSB, 2022).

Една от значимите технологични иновации в сектора на търговията с благородни метали е въвеждането на блокчейн регистри. Технологиите позволяват проследяване на сделките от производител до инвеститор. Всяка трансакция може да се запише в блокчейн мрежата и не може да бъде променяна. Целите на тази технологична трансформация са верификация, проследимост, прозрачност и намаляване на разходите. LBMA в партньорство с големи търговци разработва проекти за въвеждане на блокчейн технология за маркировка на благородни метали с уникален цифров код. Целта е предотвратяване на измами и проследяване пътя на метала от производителя до инвеститора.

Какво е бъдещето на пазара? През последните години беше създадено т.н. „дигитално злато“ или токен активи обезпечени със злато. Всяка единица благороден метал представлява определено количество физически метал, съхраняван в трезор. MKS PAMP е пионер в предлагането на продукти за дигитализиране на физическо злато базирано на блокчейн технологии. С подобряване на логистиката и токенизиране на реални активи от повече рафинерии за благородни метали, кредитният рискът постепенно ще бъде сведен до минимум.

Въпреки че пазарът на благородни метали е един от най-регулираните и предпочитани пазари, той е изправен пред редица предизвикателства произтичащи от непрекъснато променящата се бизнес среда, технологичния напредък и екологичните норми. За да запази и гарантира своята устойчивост и глобална роля на предпочитан финансов пазар, индустрията и търговците трябва да се адаптират към новите световни тенденции и реалности.

Статията е в изпълнение на Проект BG05SFPR001-3.004-0002-C01 „Развитие и усъвършенстване на професионалното и интердисциплинарно образование в техническите и икономически науки и повишаване на научноизследователския капацитет на добивната промишленост чрез проектна докторантура“, финансиран от програма „Образование“, съфинансирана от Европейския съюз.

Използвани източници:

CME Group, 2012. Gold Futures and Options.

CME Group, 2025. Gold Quotes. Available at:
<https://www.cmegroup.com/markets/metals/precious/gold.quotes.html>

Commodity Futures Trading Commission (CFTC), 2020. Annual Report on Precious Metals Derivatives and Market Oversight. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.

Customs Japan, 2025. 2025 Report. Available at:
<https://www.customs.go.jp/mizugiwa/mitsuyu/report2025/2025haku04.pdf>

European Securities and Markets Authority (ESMA), 2018. Market Abuse Regulation (MAR). Official Journal of the European Union.

Financial Conduct Authority (FCA), 2021. Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing Standards for Precious Metals Dealers. London: FCA.

Financial Markets Standards Board (FMSB), 2022. Precious Metals Market Post-Trade Spotlight Review. London: FMSB.

Ghamari, P., Gold Trade Regulation and Licensing in Different Countries, 2023.

Intercontinental Exchange (ICE), 2025. LBMA Gold and Silver Price – ICE Benchmark Administration. [online] Available at: <https://www.ice.com/iba/lbma-gold-silver-price>

KIS Futures, 2025. Fact Card: Gold Futures & Options. Available at:
<https://www.kisfutures.com/fact-card-gold-futures-options.pdf>

London Bullion Market Association (LBMA), 2017. An Introduction to the Global Precious Metals OTC Market.

London Bullion Market Association (LBMA), 2022. LBMA Guide to the Global Precious Metals Market. London: LBMA Publications.

London Bullion Market Association (LBMA), November 2022. Third Party Assurance Guidance.

London Bullion Market Association (LBMA), November 2023. Assurance provider toolkit.

MKS PAMP, 2025. MKS PAMP Acquires Full Ownership of Gold Token SA and Relaunches Leading Real-World Asset-Backed Tokenized. Available at: <https://www.mkspamp.com/mks-pamp-acquires-full-ownership-gold-token-sa-relaunch-leading-real-world-asset-backed-tokenized>

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2011. Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Area. Paris: OECD Publishing.

Physical Gold, 2024. Understanding Allocated vs. Unallocated Gold: What's the Difference? [online] Available at: <https://www.physicalgold.com/insights/allocated-vs-unallocated-gold/>

Switzerland: Institute for Gold and Banking Studies.

World Gold Council, 2022. Gold and Climate Change: Adaptation and Resilience in the Precious Metals Sector. London: WGC.

World Gold Council, 2025. Global Gold Market Structure. [online] Available at: <https://www.gold.org/gold-market-structure/global-gold-market>

World Gold Council, June 2017. Supply & demand data methodology.

ПРОЕКТНАТА ДОКТОРАНТУРА КАТО ПЛАТФОРМА ЗА ИНОВАЦИИ И УНИВЕРСИТЕТСКИ НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

UZF Yearbook 2025, vol. 17

Годишник на УЗФ 2025, том 17



ПРОФ. Д-Р СТАНИСЛАВ ДИМИТРОВ

ДОКТ. КАЛОЯН ИВАНОВ

ПРОФ. Д-Р АНДРЕЙ ЗАХАРИЕВ

ДОКТ. ИВАН ИВАНОВ

ДОЦ. Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА

ДОКТ. РАДКО ГЕОРГИЕВ

АС. ДОКТ. ЮЛИЯНА ГЕОРГИЕВА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ

ПРОФ. Д-Р СТАНИСЛАВ ДИМИТРОВ



Проф. д-р Станислав Димитров е ръководител на катедра "Финанси и застраховане" в Университета по застраховане и финанси и директор на направление "Застраховане и пенсионно осигуряване" на Лабораторията за научно-приложни изследвания на ВУЗФ.

Преподава в Университета по застраховане и финанси по дисциплините Финансов мениджмънт, Финансово бюджетиране и планиране, Управление на пенсионноосигурително дружество, Инвестиционна политика на капиталови пенсионни фондове и др.

Неговите основни изследователски интереси покриват областите на капиталовото пенсионно осигуряване, корпоративните финанси, финансовия мениджмънт, спестовните и инвестиционните продукти, иновациите в застраховането и осигуряването, финансовия анализ, сливания и придобивания.

ПРОФ. Д-Р АНДРЕЙ ЗАХАРИЕВ

Проф. д-р Андрей Захариев е преподавател в катедра „Финанси и застраховане“ на Университета по застраховане и финанси. Лектор е по дисциплините Основи на финансите и икономически теории, Финансов риск мениджмънт, Управление на портфейл, Бизнес планиране, Европейски проекти и инвестиции.

Автор е на 280 научни публикации, с цитируемост по Хирш 5 в Scopus, Хирш 4 в Web of Science и h-индекс 14 в Google Scholar. Отличен е с званията „Doctor Honoris Causa“ на Донецкия национален университет „Василий Стус“, Украйна и „Professor Honorificus“ на Университет „Артифекс“, Румъния.

Научни интереси: международни финанси, човешки капитал, финансова аналитика, финансова децентрализация, дефицитно финансиране, финансов мениджмънт.



КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ

ДОЦ. Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА



Доц. д-р Валентина Григорова Генчева е преподавател в Университета по застраховане и финанси и лектор по дисциплините Академично писане, Стопанска история и Пазари и инвестиции в благородни метали.

Заема длъжността директор „Злато и нумизматика“ в Първа инвестиционна банка АД, от 2001 г. до момента, Доктор асистент и хоноруван преподавател по „Стара история“ и „Нумизматика“, Фрибургски университет, Швейцария, 1996-2000 г. Хоноруван преподавател в СУ „Св. Климент Охридски“, Философски факултет, специалност „Културология“, Магистърска програма „Мениджмънт и социализация на културното наследство“. Била е заместник-ръководител на археологически разкопки в Аргос, Гърция, 1998 - 2000 г. Научни интереси: стопанска история и инвестиции в благородни метали.

АС. ДОКТ. ЮЛИЯНА ГЕОРГИЕВА

Ас. докт. Юлияна Георгиева е преподавател в Университета по застраховане и финанси и лектор по дисциплините Организационна култура, Организационно консултиране и Връзки с обществеността. Заема длъжността Директор маркетинг, комуникация и Център за кариерно развитие в УЗФ. Магистър е по „Организационна психология“ от СУ „Св. Климент Охридски“.

Тя притежава широк спектър от международни и национални сертификации, включително NLP master, сертифицирана от съоснователя на NLP Джон Гриндер. Освен това, тя е сертифициран медиатор от Министерство на правосъдието и екипен медиатор.

Научни интереси: организационна култура, връзки с обществеността.



КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОКТ. КАЛОЯН ИВАНОВ

Докт. Калоян Иванов е проектен докторант в Университета по застраховане и финанси, катедра „Финанси и застраховане“, докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“.

Работи като програмист за софтуерни компании.



ДОКТ. ИВАН ИВАНОВ

Докт. Иван Иванов е проектен докторант в Университета по застраховане и финанси, катедра „Финанси и застраховане“, докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“.

Работи в ДПМ Челопеч ЕАД.



ДОКТ. РАДКО ГЕОРГИЕВ

Докт. Радко Георгиев проектен докторант в Университета по застраховане и финанси, катедра „Финанси и застраховане“, докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“.

Работи в Първа инвестиционна банка АД.

ПРОЕКТНАТА ДОКТОРАНТУРА КАТО ПЛАТФОРМА ЗА ИНОВАЦИИ И УНИВЕРСИТЕТСКИ НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Проф. д-р Станислав Димитров¹

Проф. д-р Андрей Захариев²

Доц. д-р Валентина Григорова-Генчева³

Ас. докт. Юлияна Георгиева⁴

Докт. Калоян Иванов⁵

Докт. Иван Иванов⁶

Докт. Радко Георгиев⁷

PROJECT DOCTORAL STUDIES AS A PLATFORM FOR INNOVATION AND UNIVERSITY RESEARCH

Prof. Stanislav Dimitrov, Ph.D.

Prof. Andrey Zahariev, Ph.D.

Assoc. Prof. Valentina Grigorova-Gencheva, Ph.D.

Assist. Prof. Ph.D. Candidate Juliana Georgieva

Ph.D. Candidate Kaloyan Ivanov

Ph.D. Candidate Ivan Ivanov

Ph.D. Candidate Radko Georgiev

Abstract: Project doctoral studies are an innovative tool for government support of higher education institutions and investments in human capital. In Bulgaria, during the period 2021-2027, under the Program “Education”, Priority 3 “Linking Education with the Labor Market”, a competitive procedure “Support for the Development of Project Doctoral Studies” was launched. Within the framework of the procedure, the project proposal “Development and Improvement of Professional and Interdisciplinary Education in Technical and Economic Sciences and Increasing the Research Capacity of the Mining Industry through Project-Based Doctoral Studies” was approved. It successfully combines the knowledge, skills and resources of the University of Insurance and Finance and the University of Mining and Geology “St. Ivan Rilski”.

Keywords: Project doctoral studies, university research, Industry 5.0, mining industry

JEL codes: A23; J21; L72

¹ Университет по застраховане и финанси, s.dimitrov@uzf.bg

² Университет по застраховане и финанси, a.zahariev@uzf.bg*

³ Университет по застраховане и финанси, vgrigorova@uzf.bg

⁴ Университет по застраховане и финанси, jgeorgieva@uzf.bg

⁵ Университет по застраховане и финанси, d25001@uzf.bg

⁶ Университет по застраховане и финанси, d25003@uzf.bg

⁷ Университет по застраховане и финанси, d25002@uzf.bg

Въведение

Проектната докторантура се отличава с подчертана иновативност на обучението на докторантите, при която изследователската дейност се организира в рамките на конкретен научен проект с определени цели, етапи и срокове. Тя се различава от традиционната докторантура чрез по-структурирания подход, ясно дефинираните изследователски задачи и тясната връзка с практическите нужди на икономиката и обществото. При тази форма на обучение докторантът не само развива собствена изследователска тема, но участва активно в реализацията на по-широк научен проект, който включва междудисциплинарни изследвания, сътрудничество с индустриални партньори и трансфер на знания към практиката.

1. Философия на проектната докторантура

Успешният модел на проектната докторантура се базира върху ресурсно обезпечаване и акселерирането на процесите на обучение и научни изследвания чрез симбиоза между висши училища, научни ръководители и докторанти. Финансирането от европейски фондове осигурява стабилна материална база за провеждане на качествени изследвания без да е налице натиск на търсене на допълнителни източници на финансиране (Simon & Peneoasu, 2025). Докторантите получават персонална финансова подкрепа чрез стипендии, достъп до съвременно оборудване, международни бази данни и възможности за мобилност в рамките на европейските изследователски мрежи. Структурираният характер на проектното обучение развива управленски умения, способности за работа в екип и срещи с реални срокове и изисквания. Тясната връзка с индустриални партньори създава възможности за кариерно развитие извън академичната сфера и повишава пазарната стойност на придобитите компетенции.

1.1. Проектната докторантура като конкурсна процедура

Исходна точка за организация на проектната докторантура е стратегическата визия за управление на висшите училища-партньори. Първоначално ръководството на висшето училище следва да разработи стратегическа концепция за развитие на докторските програми в съответствие с европейските приоритети за изследвания и иновации. На тази основа се идентифицират потенциални партньори от бизнеса, други университети и изследователски организации. С подготовката на проектното предложение, се дефиниране на изследователските цели, разпределение на ролите между партньорите, планиране на бюджета и установяване на показатели за успех. Кандидатстването става чрез съответните програма, финансирана от фондовете на ЕС. В България през периода 2021-2027 год. по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“ институционална отговорност за реализация на разписаните приоритети носят МОН и Изпълнителна агенция „Програма за

образование“, в качеството ѝ на Управляващ орган на Програма „Образование“. След одобрение на проекта се организира набирането на докторанти чрез открита процедура, която включва оценка на академичните постижения, изследователския потенциал и мотивацията на кандидатите.

1.2. Методика на организация на проектната докторантура

Обучението по проектната докторантура се структурира около конкретни работни планове с ясно дефинирани задачи, срокове и отговорности. Всеки докторант получава индивидуален план за развитие, който съчетава фундаменталното изследване с практически дейности като стажове в партньорски организации. Редовното наблюдение на напредъка се осъществява чрез тримесечни доклади, годишни презентации и междинни оценки от страна на експерти и катедри. Особено внимание се обръща на развитието на гъвкави умения като комуникация, предприемачество и управление на проекти. Заклучителният етап включва подготовка и защита на дисертационен труд, който трябва да демонстрира както научния принос, така и практическата приложимост на резултатите. Успешното завършване води до присъждане на докторска степен и сертифициране на придобитите компетенции.

1.3. Предизвикателства и перспективи пред проектната докторантура

Основните предизвикателства включват координацията между различните партньори, осигуряването на качествено научно ръководство и балансирането между проектните изисквания и свободата на изследването. Успехът изисква силно административно управление, ясни комуникационни канали и гъвкавост при адаптиране към променящите се обстоятелства. За успешна реализация е необходимо предварително изграждане на дългосрочни партньорства, инвестиране в капацитет за управление на проекти и създаване на подходяща институционална среда за подкрепа на докторантите. С избора на теми на дисертационни изследвания

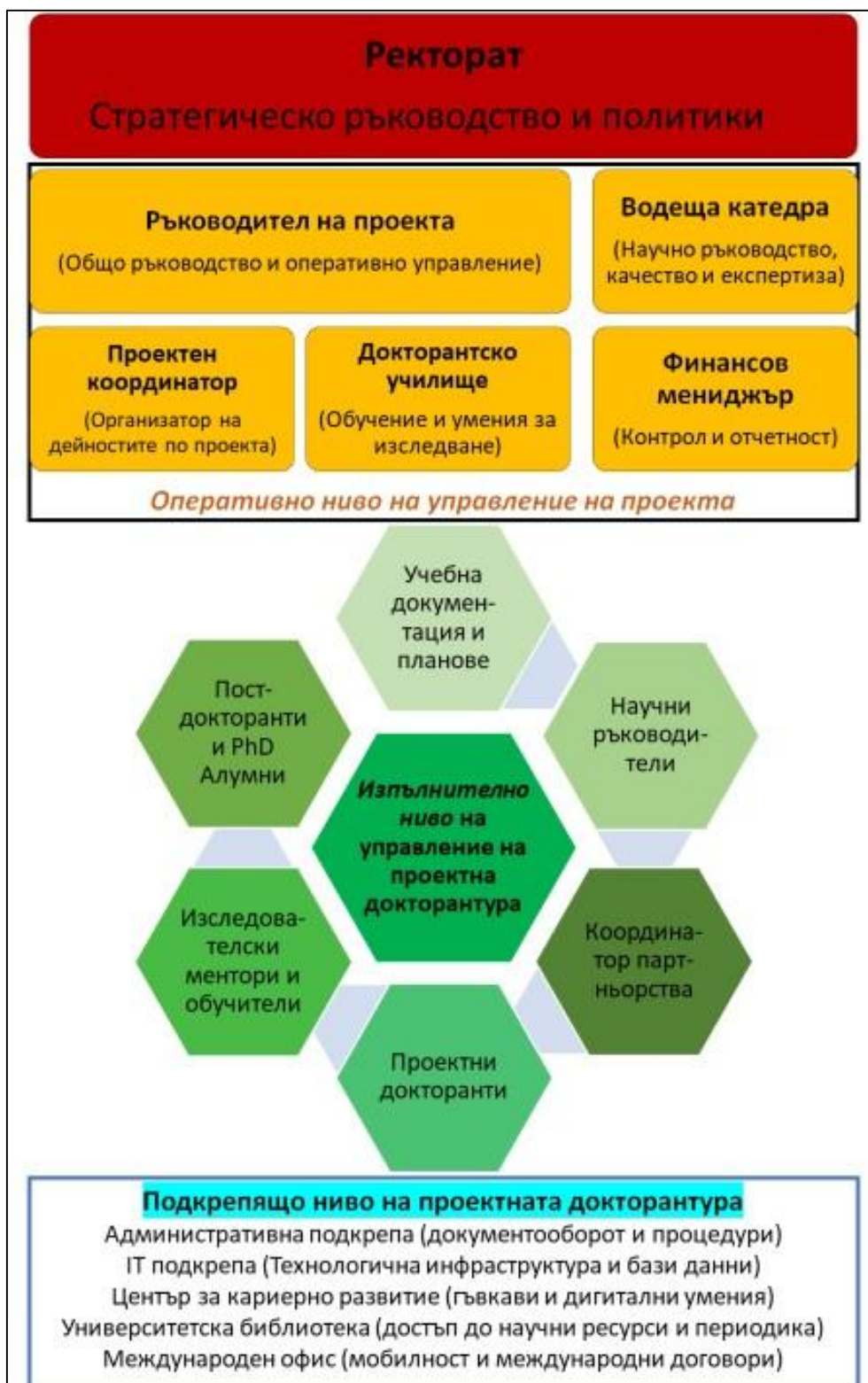
1.4. Органиграма за управление на проектната докторантура

В синтетичен план органиграмата за успешно управление на проектната докторантура следва да включва четири нива на отговорности и подкрепа (вж. фиг. 1). Първото ниво е стратегическото ниво и включва ректора на висшето училище с неговия екип от заместник-ректори и секретари по направления. Второто ниво е по оперативно управление на проектната докторантура и обхваща пряко персонално отговорните ръководител, координатор и финансов мениджър, така и институционално отговорните за реализацията на проекта – водеща катедра и докторантско училище. Последното осигурява подкрепа за развитие на научноизследователската дейност на докторантите в което младите учени да подобряват професионалните и интердисциплинарните си умения, да надграждат своя

Stanislav Dimitrov, Andrey Zahariev, Valentina Grigороva-Gencheva, Juliana Georgieva, Kaloyan Ivanov, Ivan Ivanov, Radko Georgiev

научноизследователски и иновационен капацитет, както и този на организациите, в които осъществяват професионално развитие.

Фигура 1. Органиграма за управление на проектна докторантура



Източник: Виждане на авторите

Третото ниво е изпълнителното ниво на управление на проектната докторантура. В неговата област на компетенции се включва алгоритъма за провеждане на докторантурата на база учебна документация по акредитирана докторска програма и съответни индивидуални планове с посочени изследователски проблеми за решаване и обосновка на темите на дисертационните изследвания. Обосновката следва да съдържа раздели с актуалност и значимост на дисертационната тема, теоретична и практическа значимост, методологически подход и иновативност, както и Ex-ante план на структурата по глави и точки на дисертационния труд. Балансът между дейностите в индивидуалния план следва да отговаря на кредитната система при 3-годишен период на докторантура и общо 180 кредита по ECTS. Дизайнът на обучението съгласно индивидуалните планове следва да бъде съдържателно обезпечен от научните ръководители и проектните докторанти. Не по-малко важна е ролята на изследователските ментори и обучителите, които осигуряват курсове за задълбочаване на теоретичната подготовка и способности за провеждане на научни изследвания сред докторантите. При партньорство с друго висше училище или научна институция координацията трябва да обезпечи извличане на ефект на симбиозата, взаимно допълване и надграждане на база историческите постижения и актуална научно-професионална специализация на партньорите. Симбиозата между кандидата и партньора, споделянето на ресурсите, научния и административен капацитет заедно с подкрепата на асоциирания партньор осигуряват засилване и задълбочаване на връзката между бизнеса и образованието и обезпечаване на висококвалифицирани кадри за индустриалното развитие на страната. Завършващ компонент в матрицата на изпълнителното ниво на проектната докторантура е ангажирането на постдокторантите и PhD алумни с подкрепа за проектните докторанти чрез споделяне на добри практики, научни достижения, възможности за публикации и научни изяви.

Четвъртото ниво за управление на проектната докторантура е с подкрепящ характер и следва да обезпечи административна подкрепа от служителите на висшите училища – партньори в посока документооборот и следване на разписаните процедури. Не по-маловажна е ИТ подкрепата за проектните докторанти чрез тяхната електронна идентификация пред системите за обучение на висшето училище, достъпа до специализиран софтуер, технологична инфраструктура и абонаменти до бази с научно-изследователски данни. Чрез включване на Център за кариерно развитие при управление на проектната докторантура може да се търси развитие на нови гъвкави и дигитални умения сред селектораните докторанти. Университетска библиотека е с ключов характер за осигурявана права за достъп до научни ресурси и периодика, както и надлежно регистриране на научните публикации на докторантите в системата на НАЦИД. Подкрепата и менторството за регистрации в платформите за отворена

Stanislav Dimitrov, Andrey Zahariev, Valentina Grigorova-Gencheva, Juliana Georgieva, Kaloyan Ivanov, Ivan Ivanov, Radko Georgiev

наука (като ResearchGate, SSRN, ORCID, BASE и др.) в началния етап на проектната докторантура може силно да насърчи докторантите в изграждането на широк теоретичен фундамент и мрежа за осведоменост по темата на дисертационния труд. Не случайно изследователският интегритет и изследователската етика се определят за приоритетни области в рамките на институциите от Европейската университетска асоциация (EUA-CDE, 2016). С подкрепата на Международния офис на висшето училище проектните докторанти могат да бъдат реализират мобилности сред партньори по международни договори на висшето училище на зачисляване в докторантура.

2. Успешният опит на Университета по застраховане и финанси в проектната докторантура

По програма „Образование“, в рамките на Приоритет 3 „Връзка на образованието с пазара на труда“ през 2024 год. бе проведена конкурсна процедура „Подкрепа за развитие на проектна докторантура“ с код BG05SFPR001-3.004. С общ размер на одобрената безвъзмездната финансова помощ бяха одобрени за финансиране 26 проектни предложения на стойност 58 270 976,31 лева (ИА Програма за образование, 2024). Сред одобрените проекти бе и проект BG05SFPR001-3.004-0002 „Развитие и усъвършенстване на професионалното и интердисциплинарно образование в техническите и икономически науки и повишаване на научноизследователския капацитет на добивната промишленост чрез проектна докторантура“ на Университета по застраховане и финанси с партньор Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“.

2.1. Цел и дейности по проекта на Университета по застраховане и финанси с партньор МГУ

В проектното предложение на УЗФ за основна цел на проекта е определено натрупването и развитието на умения и компетентности у докторантите в приоритетни за развитието на икономиката и индустрията сфери, приложими в широк спектър от специалности и професионална реализация чрез насърчаване на иновативното и интердисциплинарно обучение в докторски програми. Чрез интердисциплинарното обучение се цели постигане на по-високо качество на преподаването, ръководството на докторантите, високи научни постижения и ефективно подпомагане на процеса на развитие на иновативна икономика с фокус върху Индустрия 5.0, зеления преход и три от приоритетните области на Иновационната стратегия за интелигентна специализация (ИСИС). С изпълнението на проектните дейности ще се даде адекватен отговор на проучените и очертани регионални потребности на пазара на труда, като се отстранят регистрирани дефицити. В анализ на МОН се установява дефицит по обезпечаването на пазара на труда със специалисти по професионално направление в област на висше образование 5. „Технически науки“. В този

смисъл основен очакван резултат от изпълнение на проекта е преодоляването на дефицита на висококвалифицирани кадри с интердисциплинарен профил в предприятията от добивната промишленост, какъвто е отчетен при проучвания от представители на работодателските организации. Този дефицит значително затруднява развитието на НИРД, внедряването и дифузията на иновации, кръговия преход към устойчива въглеродна неутралност, дигитализацията и Индустрия 5.0.

При отчитане на посочените обстоятелства, проектът цели да подготви специалисти в актуални докторски програми, обвързани пряко с приоритетите за развитие на икономиката, ИСИС и пазара на труда, като повиши нивото на практическа им приложимост в контекста на ускореното и приоритетно индустриално развитие. Практическата насоченост на курсовете в докторантското училище ще подпомогне обучаваните специалисти в създаването и внедряването на иновации, насочени към ускорения зелен преход, устойчивото управление и организация в добивната промишленост. За да бъде изпълнена тази цел, интердисциплинарното обучение е основен приоритет, като са намерени важните пресечни точки между техническото и икономическото направление - основа за развитие на индустрията в контекста на новите икономически, социални, технологични и екологични предизвикателства. Резултатите се търсят в своевременното осигуряване на съответствието на профила на обучените в най-висока научна и образователна степен „доктор“ специалисти спрямо търсения на пазара на труда и потребностите на индустрията в средносрочен и дългосрочен план.

Реализацията на проекта включва три дейности. Всички те са съвместна отговорност на висшите училища-партньори. Първата дейност е „Създаване и развитие на докторантски школи, насочени към конкретни нужди на работодателите и пазара на труда“. Дейността включва разработване и въвеждане на програми за специализирани курсове за обучение на докторанти (вкл. мултидисциплинарни и/или интердисциплинарни и/или съвместни) по конкретни акредитирани докторски програми, определени от висшите училища/научните организации на етапа на кандидатстване. Дейността е насочена към разработване и въвеждане на програми за специализирани курсове за обучение на докторанти (вкл. мултидисциплинарни и/или интердисциплинарни и/или съвместни) по конкретни акредитирани докторски програми, определени от висшите училища/научните организации на етапа на кандидатстване. Съгласно чл. 46, ал. 2 от ЗВО, докторантурата ще се осъществява по индивидуален учебен план и включва подготовка и полагане на изпити, научноизследователска, педагогическа дейност и защита на дисертационен труд. Индивидуалните учебни планове се изготвят и утвърждават от висшето училище/научната организация.

Втората дейност е „Подкрепа за проектна докторантура, насочена към подпомагане на професионалното развитие на докторанти за провеждане на докторантури, пряко свързани с актуални потребности на конкретни икономически сектори, бизнеси и работодатели, публични институции, НПО и научни организации“. насочена към повишаване нивото на практическата приложимост на докторските програми. Тя е насочен към обучение извън академичната среда, участие в научни конференции, изготвяне на научни публикации, като част от обучението по учебен план за придобиване на ОНС „Доктор“. Тази дейност започва след зачисляване на докторантите успешно преминали конкурсната процедура по първата дейност по проекта.

Третата дейност е „Повишаване на капацитета и уменията на академичния състав“. Тя е насочена към повишаване на уменията и знанията на академичния състав на висшите училища и научните организации, вкл. на аналитичните, социалните, презентационните, бизнес уменията, уменията за работа в международна и мултикултурна среда и мрежи, уменията за креативно и критично мислене, комуникативност, работа в екип, лидерство и за повишаване качеството и приложимостта на предлаганите докторски програми и отварянето им за международно сътрудничество и участието в национални и международни образователни мрежи (вкл. „европейски университети“), както и за повишаване на знанията им по хоризонтални въпроси като Индустрия 5.0, зеления преход, синия растеж и/или ИСИС. Тази дейност ще се провежда тече паралелно с Дейност 1 и 2.

2.2. Устойчивост на проекта

Постигането на устойчивост на резултатите от проект „Развитие и усъвършенстване на професионалното и интердисциплинарно образование в техническите и икономически науки и повишаване на научноизследователския капацитет на добивната промишленост чрез проектна докторантура“ е от съществено значение за всички целеви групи- докторанти, академичен състав, както и бизнес организации в индустриалния сектор. Реализирането на устойчивост на проектните резултати ще допринесе за постигането на дългосрочни ползи и продължаващо въздействие върху професионалната и научната кариера на участващите докторанти и академичния състав, както и върху развитието на индустриалния сектор в България. Курсовете, разработени в съвместното докторантско училище, ще продължат да бъдат прилагани и от двата университета в обучението на докторанти, които искат да подобрят своите знания и компетентности в областта на зеления преход, Индустрия 5.0 и устойчиви финанси и след приключване на проектното изпълнение. За да бъде осигурен достъп на докторантите до тези специализирани курсове, те ще бъдат стимулирани със стипендии, предоставяни от собствено финансиране на участващите университети или чрез партньорства с бизнеса. Тъй като проектът планира да заздравя и задълбочи сътрудничеството на

университетите с предприятията от добивната промишленост, което да продължи да съществува и след приключване на проектните дейности, се очаква част от финансирането за продължаване на научноизследователската дейност да бъде осигурено от тези организации на принципа на дарения и спонсорство.

Асоциираният партньор Българска минно-геоложка камара (БМГК) ще осигурява връзката между бизнес организациите от индустриалния сектор и висшите училища и след края на проекта. По този начин се цели да бъдат поддържани връзките между науката и бизнеса и след края на изпълнението на проектите дейности, поддържането и надграждането на резултатите. Научноизследователският капацитет ще продължи да бъде надграждан и след края на проекта чрез стимулиране на вече успешно защитилите докторанти да продължават своите научни изследвания в областта на иновациите в предприятията за реализиране на зелен преход и устойчивост в добивната промишленост. За реализирането на научните изследвания ще се търси финансовото съдействие на работодатели в областта на добивната промишленост, които биха искали да се възползват от резултатите от научните изследвания. Освен това, участващите организации ще стимулират и подпомагат докторантите, участвали в проекта, да продължат своето участие в други рамкови програми на ЕС, фонда за научни изследвания и други източници финансиращи на конкурсен принцип научни изследвания.

С изпълнението на проекта „Развитие и усъвършенстване на професионалното и интердисциплинарно образование в техническите и икономически науки и повишаване на научноизследователския капацитет на добивната промишленост чрез проектна докторантура“ УЗФ и МГУ си поставят стратегически цели за дългосрочно сътрудничество в областта на предоставянето на съвместни образователни курсове спрямо образователния и научен капацитет и профил. Резултатите от проекта ще бъдат анализирани и въз основа на тях двете висши учебни заведения планират за в бъдеще да разработят съвместна обща докторска програма, която да предоставя специализирани познания на докторантите в областта на устойчивото управление на зеления преход в областта на индустриалния сектор. Резултатите от проекта ще допринесат и за по-доброто бъдещо финансиране в научноизследователската дейност, както и бъдещото сътрудничество с чуждестранни висши учебни заведения.

3. Първи резултати от проектната докторантура в УЗФ

С одобрено финансиране от 1.382 млн. лв. проектът на УЗФ с партньор МГУ е класиран на 16-то място сред 26 одобрени предложения по конкурсната процедура на Изпълнителна агенция „Програма за образование“.

3.1. Акредитационен статут и преобразуване в университет

УЗФ е създаден като Висше училище по застраховане и финанси (съкратено ВУЗФ) и има статут на частно специализирано висше учебно заведение със седалище в София,

България. То е първото в страната частно висше училище в областта на бизнеса, финансите, застраховането, мениджмънта и маркетинга. Основано е с решение на 39-то народно събрание от 25 юли 2002 г. (обн. ДВ, бр. 75 от 02.08.2002 г.) за обучение на студенти в бакалавърска степен по икономически специалности. Осъществява обучение и в магистърска степен от учебната 2008-2009 г. Висшето училище е получило институционална акредитация от Акредитационния съвет на Националната агенция за оценяване и акредитация (НАОА) с Протокол No 11 от 27.03.2008 г. и програмна акредитация на професионалното направление „Икономика“ от Постоянната комисия по стопански науки и управление към НАОА с протокол No 103 от 09.06.2009 г., за срок от шест години. През 2014 г. ВУЗФ получава повторна институционална акредитация за 6 г. с оценка 9.04 от 10. През месец май 2013 г. Висшето училище получава и международна акредитация от Британската акредитационна комисия за срок от четири години. Акредитацията е в съответствие с прилаганите стандарти към висшите училища в Англия по отношение на качеството на учебния процес, преподавателския състав и материалната база. През месец април 2016 г. ВУЗФ получава и програмна акредитация в две докторски програми в професионално направление 3.8 „Икономика“: „Финанси, застраховане и осигуряване“ и „Счетоводство, контрол и анализ“. Висшето училище е разработило и внедрило вътрешна система за управление на качеството в съответствие с изискванията на международните стандарти ISO 9001:2008, ISO 9004:2009 и ISO/IWA 2:2007 и на европейските стандарти и указания за вътрешно осигуряване на качеството на висшите училища. Системата е сертифицирана от „Муди интернешънъл“, ресертифицирана от същата организация и потвърдена от Интертек, водеща международна компания за одит на системи за управление на качеството, към която се присъедини „Муди интернешънъл“.

С решение на Народното събрание на Република България от 11.06.2025 г., прието на основание чл. 86, ал. 1 от Конституцията и чл. 9, ал. 2, т. 1 във връзка с чл. 16, ал. 1, т. 1 от Закона за висшето образование, „Висше училище по застраховане и финанси“ е преобразувано в „Университет по застраховане и финанси“ със седалище София, България. Решението е публикувано на 13.06.2025 г. в бр. 48/2025 г. на Държавен вестник. Това решение е резултат от устойчивото развитие на институцията, утвърдените ѝ академични стандарти и значимия ѝ принос към българското висше образование. То представлява формално и обществено признание на високото качество на образователната, научната и професионалната дейност на университета и отбелязва нов етап в неговото развитие – като първия частен специализиран университет в България в областта на икономиката и финансите.

3.2. Ръководен екип и учебна документация

С одобрението на проекта е структуриран ръководен екип на проекта, който включва като ръководител докт. Десислава Андреева и като координатор ас. докт. Юлияна Георгиева. За водещо обучението и селекцията на докторанти звено е определена катедра „Финанси застраховане“ с докторска програма „Финанси, застраховане и осигуряване“.

За осигуряване на учебната документация по проектната докторантура е разработен базисен индивидуален учебен план, където метрификацията на 180-те кредита за трите години на срока е разпределена, както следва: образователна дейност (40 кредита), научноизследователска и публикационна дейност на второ място (100 кредита), разработване и защита на дисертационен труд на трето място (40 кредита). Образователната дейност и специализираното обучение на селектираните по проекта докторанти включва задължителната дисциплина „Икономика“ (10 кредита) с титуляр доц. д-р Джеймс Йоловски, задължителната дисциплина „Методология и методи на научните изследвания“ (10 кредита) с титуляр проф. Вержиния Желязкова, задължителната дисциплина „Кръгова икономика и устойчиви финанси“ (5 кредита) с титуляр проф. д-р на и.н. Вержиния Желязкова, избираемата дисциплина „Валутни системи и платежен баланс“ с титуляр проф. д-р Андрей Захариев, както и „Участие в мобилност с цел обучение и обмяна на опит“ (10 кредита), което следва да се проведе през втората или третата година по плана на докторантурата.

Чрез задължителната дисциплина „Икономика“ се цели да се изгради стабилна теоретична и аналитична основа у докторантите за разбиране на икономическите процеси, принципи и механизми на функциониране на съвременната икономика, както и умения за критично мислене и прилагане на икономически модели в научни изследвания (Йоловски, 2022) и практиката. Задължителната дисциплина „Методология и методи на научните изследвания“ осигурява на докторантите знания и умения за осигуряване на докторантите знания и умения за разработване и прилагане на съвременни изследователски подходи, формулиране на хипотези, събиране и анализ на количествени и качествени данни, използване на статистически и емпирични методи, както и за представяне на резултатите в научна и приложна среда. Задължителният докторантски курс по „Кръгова икономика и устойчиви финанси“ подготвя докторантите за задълбочено разбиране на концепциите за устойчиво развитие, зелена икономика и социално отговорни финанси, както и за анализ и прилагане на иновативни финансови инструменти и модели, които подпомагат устойчивия икономически растеж (Желязкова, 2017). Курсът също така насърчава интегрирането на екологични, социални и управленски аспекти в научните изследвания и професионалната практика на докторантите. Избираемият учебен курс по „Валутни системи и платежен баланс“ (Захариев & Личев, 2014) има особена актуалност с оглед приемането на България в Евронзоната на

1.1.2026 г. Валутите, валутните сделки и платежния баланс се определят в курса като област от финансово-икономическото познание с научна полза за всеки, който иска да гради кариера в предизвикателната област на изкуството на управление на парите и създаване на богатството (Радков & Захариев, 2016). Членството на България в ЕС и Шенгенското пространство, икономическият растеж, потоците от инвестиции и кредити, устойчивата международна търговия със стоки и услуги създават среда за успешно прилагане на комплекса от компетенции, развиван в рамките на учебния курс по „Валутни сделки и платежен баланс“. Потребността от изучаване на курса по проекта се подкрепя и от високата степен на отвореност на икономиката на България за международна търговия със стоки и услуги, с устойчив дял в платежния ни баланс на продукция от добивната промишленост, което е отраслови приоритет в одобрения проект.

Фигура 2. Факторни влияния върху валутните баланси



Източник: (Захариев, 2025)

3.3. Теми на дисертации, докторанти, научни ръководители и индивидуални учебни планове

След одобрението на проектното предложение в УЗФ са селектирани трима докторанти и са определени научните им ръководители. В резултат на съвместна работа на екипите са предложени за утвърждаване от катедрен съвет индивидуални учебни планове и учебни програми за осигуряване на обучението на докторантите.

3.3.1. Теоретико-методологични аспекти на финансовия мениджмънт в предприятията от добивната промишленост

За провеждане на научно изследване с дисертационна тема „Теоретико-методологични аспекти на финансовия мениджмънт в предприятията от добивната промишленост“ със заповед №158/2.6.2025 г. е зачислен докт. Иван Тодоров Иванов с научен ръководител проф. д-р Станислав Димитров (Димитров, 2021). Фокусът на изследването е насочен към проблема за липсата на законодателно изискване за цялостна социално-икономическа и екологична оценка на въздействие от реализация на проектите за добив и преработка на подземни богатства, във всеки ключов етап на развитието на проектите и липсата на единен „инструмент“ за оценка на социално-икономическият ефект, който да даде възможност за сравняване на проектите.

Във връзка с проявяващата се по-силно повишената социална непоносимост към минни проекти в България, както и с амбициите на Европейският съюз за задоволяване на вътрешните нужди на ЕС от критични за „Зелената сделка“ суровини е нужно: а) всеки проект за добив, още преди да е започнал да бъде оценяван комплексно, а именно: i. през социално-икономическите ползи; ii. екологичното въздействие; б) да бъде оценяван по време на реализацията си, което да позволи да се сравни дали проектът отговаря на очакванията спрямо предварителните оценки; в) Оценяван като нетна стойност за природа и общество след закриване и рекултивация на минния обект и бъдещи ползи.

В момента българското законодателство изисква за всеки нов обект на концесия за добив на подземни богатства, към заявлението да бъдат приложени три основни документа: План за разработка на находището – технически документ; Финансово-икономическа обосновка, в която основните елементи за оценка на рентабилност, възвращаемост на инвестициите и т.н. с вътрешни, тоест насочени към оценката дали този проект е реализируем с възможност да се заплатят и законово изискуемите концесионни такси; Правна обосновка – общо взето третира възможностите за ползване на земи, правата и бъдещите задължения на концесионера. Въз основа на тези три документа Държавата, в лицето на Министерство на енергетиката и Министерство на финансите определя дали да бъде одобрена или не ФИО и представен проект на Решение за предоставяне на концесия за разглеждане в Министерски съвет.

Преди да се достигне етап за подаване на заявление за концесия всеки кандидат-концесионер трябва да е преминал през още няколко етапа, които не са маловажни, както от социално-икономическа така и от екологична гледна точка. В първия етап се включва търсенето и проучването на полезни изкопаеми. От този етап във финансово-икономическата оценка влизат сумите, които компанията е похарчила за проучвателни дейности, оценка на

Stanislav Dimitrov, Andrey Zahariev, Valentina Grigorova-Gencheva, Juliana Georgieva, Kaloyan Ivanov, Ivan Ivanov, Radko Georgiev

въздействието върху околната среда, но не влиза нетният ефект върху местната икономика, който всъщност е важен етап в който една компания проучваща в нов район ежедневно генерира оборот към местни доставчици не само с преките си разходи, но и чрез промяната в покупателната способност на още служители. Този период за България е около 10 години. Ефекта се засилва, колко по-слаба и нестабилна икономически е административната единица, към която се прилага измерването.

Всъщност описано се отнася само до ранната фаза проучване и кандидатстване на придобиване на права за концесия, но никъде няма пряко изискване за измерване на ефекта от инвестицията в следващите етапи. С оглед гореописаното оценката социално-икономическите ползи на всеки проект, следва да обхваща всички етапи на неговото развитие, като те следва да бъдат разделени на:

Етап 1: Търсене и проучване на подземни богатства – трябва да бъде отделен, тъй като статистически от 1000 проучвателни площи, само 1 достига до фаза на проект за добив на суровини;

Етап 2: Строителство на обекта – може да продължи от 2 до колкото е нужно години в зависимост от проектните решения

Етап 3: Оперативен етап – в този етап има стабилност, дългосрочност, предвидимост и възможности за развитие на местните икономики

Етап 4: Закриване и рекултивация – към момента най-ниско генериращият оборот етап, но с огромен потенциал за нетния стойност на всеки проект.

Към момента подобни изисквания за оценка на проекти по подобни показатели има, но те не са на ниво законодателство. Тези изисквания обикновено са наложени от кредитиращи институции като Международната финансова корпорация и нейните локални „подизпълнители“ като например Европейската банка за възстановяване и развитие.

3.3.2. Правно-икономически аспекти на реструктурирането и преквалификацията на човешките ресурси в добивната промишленост

За провеждане на научно изследване с дисертационна тема „Правно-икономически аспекти на реструктурирането и преквалификацията на човешките ресурси в добивната промишленост“ със заповед №157/2.6.2025 г. е зачислен докт. Калоян Пламенов Иванов с научен ръководител проф. д-р Андрей Захариев (Zahariev, 2012). Проблемният характер на дисертация се основава върху виждането, че съвременната добивна промишленост се изправя пред сериозни предизвикателства, свързани с технологичната трансформация, декарбонизацията и необходимостта от адаптиране към новите икономически реалности. Тези предизвикателства пораждаат комплексни правни и икономически въпроси относно управлението на човешките ресурси в процесите на реструктуриране. В научните

изследвания в проблемната област се установява липса на цялостен анализ на правната рамка и икономическите механизми за ефективно преквалифициране на човешките ресурси в добивния сектор, особено в контекста на прехода към устойчиво развитие и цифровизация. Ето защо е необходимо разработване на интегриран подход, който да балансира икономическата ефективност с правните гаранции и социалната защита на работниците в условията на структурни промени в отрасъла, в който България има редица актуални задачи за решаване.

3.3.2.1. Актуалност и значимост на изследването

Добивната промишленост играе ключова роля в глобалната икономика, като обезпечавя суровинната база за множество отрасли и индустрии. В същото време, този сектор се намира в епицентъра на значителни трансформации, предизвикани от няколко взаимосвързани фактора. От една страна, технологичният напредък и дигитализацията коренно променят начина на работа в мините, кариерите и обогатителните предприятия, изисквайки нови компетенции и умения от персонала. От друга страна, глобалните екологични предизвикателства и политиките за декарбонизация налагат преосмисляне на традиционните бизнес модели в добивната промишленост, което неизбежно води до необходимост от реструктуриране на човешките ресурси.

В контекста на Европейския зелен договор и стратегията за постигане на климатична неутралност до 2050 година, добивната промишленост в България и другите европейски страни се изправя пред императива за радикална трансформация. Това включва не само технологично обновяване и внедряване на по-чисти технологии, но и преосмисляне на структурата на заетостта, създаване на нови работни места в зелената икономика и преквалифициране на ангажираната работна сила. Същевременно, процесите на автоматизация и роботизация в добивната промишленост водят до заместване на традиционни работни позиции с нови, изискващи по-високи технически квалификации, обучение, компетенции и ценз.

Правните аспекти на тези процеси са особено сложни, тъй като засягат широк спектър от нормативни области - трудово право, социално осигуряване, професионално образование и обучение, екологично право, административно право и др. В същото време, икономическите последици от реструктурирането и преквалификацията са значителни както за отделните предприятия, така и за цели общини, области (вкл. райони за планиране), с традиционно висок принос на добивната промишленост в брутната добавена стойност. Необходимо е разработване на адекватни правни механизми и икономически инструменти, които да подпомогнат гладкия преход и да минимизират социалните разходи.

3.3.2.2. Теоретична и практическа значимост

От теоретична гледна точка, изследването на правно-икономическите аспекти на реструктурирането и преквалификацията в добивната промишленост представлява интердисциплинарен подход, който съчетава елементи от трудовото право, икономиката на труда, индустриалната психология и финансовото управление на човешките ресурси. Това създава възможност за разработване на нови теоретични модели и концепции, които да обяснят сложните взаимодействия между правните норми, икономическите стимули и социалните процеси в условията на структурни промени в традиционно консервативен отрасъл.

Практическата значимост на изследването е безспорна, предвид актуалността на проблемите, които то разглежда. Резултатите от дисертационното изследване могат да послужат като основа за разработване на конкретни политики и мерки на национално и регионално равнище, насочени към подпомагане на процесите на реструктуриране в добивната промишленост. Това включва препоръки за усъвършенстване на нормативната уредба, създаване на ефективни механизми за финансиране на преквалификацията, разработване на партньорства между публичния и частния сектор, както и оптимизиране на социалните програми за подкрепа на засегнатите работници.

3.3.2.3. Методологически подход и иновативност

Предлаганото изследване се отличава с иновативен методологически подход, който съчетава традиционните юридически методи на анализ с икономически инструменти за оценка и количествени методи за изследване. Това позволява цялостно разглеждане на проблематиката от различни гледни точки и осигурява по-пълна и обективна макрорамка на изследваните процеси. Сравнително-правният анализ на различни национални модели за управление на реструктурирането в добивната промишленост е с потенциал да представи ценни препоръки и извлече добри практики, които могат да бъдат адаптирани към българските условия. Основният метод за извеждане на обективни оценки на алтернативните и кумулативните програми за реструктурирането и преквалификацията на човешките ресурси в добивната промишленост е анализът „разходи – ползи“. Чрез качествено проучване с анкетен въпросник със структурирани оценъчни отговори по двураменна ликертовата скала ще се създаде база данни с оценки от заинтересовани лица, която ще бъде иконометрично анализирана в среда IBM SPSS.

Особено внимание се предлага да бъде отделено на ролята на социалния диалог и партньорството между различните заинтересовани страни - работодатели, синдикати, държавни институции, образователни звена, органи за местно самоуправление и местни общности. Анализът на тези взаимодействия и тяхното влияние върху успеха на процесите на

преструктуриране и преквалификация ще представлява важен принос към теорията и практиката на управлението на човешките ресурси в периоди на преструктуриране и трансформация. Допълнителен анализ ще бъде развит за състоянието и перспективата за заетост в България при добива в областта на редкоземните метали, консервираните уранови мини и находищата със златни руди в Източните Родопи, Средна гора и Стара планина.

3.3.2.4. Планова структура на дисертационния труд

При следване на класически подход от три глави дисертационния труд може да бъде структуриран както следва: Глава първа „Теоретико-нормативни основи на преструктурирането и преквалификацията в добивната промишленост“ с фокус върху теоретико-правните основи, включвайки концептуалните въпроси, правната рамка, теоретичните модели и социалния диалог; Глава втора „Икономически анализ на процесите на преструктуриране и преквалификация“ с разглеждане на икономическите аспекти - факторите на преструктурирането, анализа на разходите и ползите, въпросите на финансирането и влиянието върху пазара на труда; Глава трета „Практически аспекти и перспективи на преструктурирането в добивната промишленост“ с изследване и оценка на практическите аспекти – сравнителен анализ, българския опит, институционалните механизми и перспективите за развитие, анализ „разходи – ползи“, анкетно проучване с иконометричен анализ на резултатите с оценки на алтернативните и кумулативните програми за преструктурирането и преквалификацията на човешките ресурси в добивната промишленост. Структурата осигурява логическа последователност от теоретичните основи към практическите приложения. Всяка глава следва да има основни точки с подточки, което позволява задълбочено разглеждане на всеки аспект от проблематиката.

3.3.3. Социално-икономически аспекти при тенденциите в развитието на предприятията от добивната промишленост

За провеждане на научно изследване с дисертационна тема „Социално-икономически аспекти при тенденциите в развитието на предприятията от добивната промишленост. с ректорска Заповед № 159/2.6.2025 г. е зачислен докт. Радко Димитров Георгиев с научен ръководител доц. д-р Валентина Григорова-Генчева. Темата е интердисциплинарна и кандидатът може да се фокусира върху различни научни проблеми.

Те са генерирани от динамиката на световните пазари с рекордни цени особена на благородния метал (вж. фиг. 3), където България има установени позиции в добива на злато (Григорова-Генчева, 2022), екологичните предизвикателства и все по-високите обществени изисквания към сектора. Някои от по-важните проблеми на изследването са: адаптиране на добивната промишленост към условията на зелена икономика и енергиен преход, влияние на волатилността на цените на суровините и технологичните иновации върху добивната

Stanislav Dimitrov, Andrey Zahariev, Valentina Grigorova-Gencheva, Juliana Georgieva, Kaloyan Ivanov, Ivan Ivanov, Radko Georgiev

промишленост, въздействие върху местните общности в демографско и социално отношение, управление на отпадъците и замърсяването и възстановяване на ландшафта в зоните на добив, въздействие на международни регулации, споразумения и стандарти върху миннодобивната промишленост в България.

Фигура 3. Ценова динамика на инвестиционно злато в Euro/kg за периода IX‘2024-IX‘2025 г.



Източник: BullionByPost <https://bit.ly/4gcSkWL>

Стесняването на фокуса на изследването към съответен подотрасъл е възможен подход за работа на екипа научен-ръководител – докторант.

Заклучение

Проектната докторантура се утвърждава като ефективен инструмент за модернизация на висшето образование в България и стратегически механизъм за свързване на академичните изследвания с реалните потребности на икономиката и обществото. Представеният анализ на теоретичните основи, организационните принципи и практическия опит на Университета по застраховане и финанси демонстрира потенциала на този иновативен подход за качествено преобразуване на докторското образование. Съществените предимства на проектната докторантура се проявяват в няколко ключови аспекта. Структурираният характер на обучението осигурява ясна рамка за професионално развитие на докторантите, като съчетава фундаменталните изследвания с практически приложения в партньорство с индустриални организации. Финансовата стабилност, осигурена чрез европейските фондове, създава условия за провеждане на качествени научни изследвания без натиска от търсене на допълнителни източници на финансиране. Междудисциплинарният подход насърча развитието на

комплексни компетенции, които отговарят на съвременните предизвикателства на пазара на труда и потребностите от специалисти с интегрирани знания в различни области.

Представената органиграма за управление на проектната докторантура предлага структурирана рамка за организация на различните нива на отговорност и подкрепа. Интегрирането на докторантското училище в управленската структура осигурява институционална основа за развитие на научноизследователската дейност и професионалните компетенции на докторантите. Подкрепящите звена, включващи административни, технологични и консултантски услуги, създават цялостна екосистема за успешна реализация на проектните цели.

Практическият опит от старта на реализация на проекта „Развитие и усъвършенстване на професионалното и интердисциплинарно образование в техническите и икономически науки и повишаване на научноизследователския капацитет на добивната промишленост чрез проектна докторантура" илюстрира възможностите за успешна реализация на тази форма на най-висшата образователна степен – ОНС „Доктор“. Партньорството между Университета по застраховане и финанси и Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски" създава синергичен ефект, който обогатява образователния процес и разширява изследователските възможности. Фокусът върху актуални теми като зеления преход, кръговата икономика, устойчивите финанси и Индустрия 5.0 позиционира проекта в авангарда на съвременните научни и технологични тенденции.

Разработените дисертационни теми в областта на финансовия мениджмънт, правно-икономическите аспекти на реструктурирането на човешките ресурси и социално-икономическите въздействия на добивната промишленост отразяват комплексността на предизвикателствата пред този сектор и необходимостта от интердисциплинарни решения. Тези изследвания имат потенциала да генерират значими научни приноси и практически препоръки за подобряване на управлението и устойчивостта на предприятията от добивната промишленост.

Устойчивостта на проектните резултати се осигурява чрез няколко механизма. Разработените курсове ще продължат да се прилагат в докторските програми на партньорските университети и след приключване на проектното финансиране. Създадените партньорства с бизнес организации осигуряват дългосрочна основа за сътрудничество и възможности за финансиране на бъдещи изследвания. Планираната разработка на съвместна докторска програма между двата университета представлява стратегическа перспектива за институционализиране на придобития опит и компетенции. Предизвикателствата пред проектната докторантура включват необходимостта от ефективна координация между различните партньори, осигуряване на качествено научно ръководство и балансиране между

Stanislav Dimitrov, Andrey Zahariev, Valentina Grigorova-Gencheva, Juliana Georgieva, Kaloyan Ivanov, Ivan Ivanov, Radko Georgiev

проектните изисквания и академичната свобода на изследването. Успешното преодоляване на тези предизвикателства изисква силно административно управление, ясни комуникационни канали и гъвкавост при адаптиране към променящите се обстоятелства.

Анализът на първите резултати от проекта на Университета по застраховане и финанси потвърждава ефективността на избрания подход и създава основи за оптимизъм относно бъдещето на проектната докторантура в България. Преобразуването на институцията в университет през 2025 година представлява символично признание на качеството на образователната и научната дейност и създава допълнителни възможности за развитие на докторските програми.

В заключение може да се отбележи, че проектната докторантура представлява ефективна платформа за иновации и развитие на университетските научни изследвания. Нейното успешно прилагане изисква стратегическо мислене, качествено планиране и ангажираност на всички участници в образователния процес. Резултатите от анализиранияте проекти създават основи за препоръчване на този подход като перспективен модел за модернизация на докторското образование в България и неговото приближаване към европейските стандарти и практики.

Използвана литература

EUA-CDE, 2016. *Doctoral Education - Taking Salzburg Forward: Implementation and New Challenges*. [Online], Available at: <https://bit.ly/46qH8CE>, last accessed on 20.6.2025

Simon, M. & Peneoasu, A.-M., 2025. *Doctoral education in Europe today: enhanced structures and practices for the European knowledge society*. [Online], Available at: <https://bit.ly/4gefrAj>, last accessed on 21.6.2025

Zahariev, A., 2012. *Financial Management of Human Resources*. V. Tarnovo: ABAGAR.

Grigorova-Gencheva, V., 2022. *Savremenni vazmozhnosti za investitsii v blagorodni metali*. Sofia: Izdatelstvo na VAZF "Sv. Grigoriy Bogoslov". [Григорова-Генчева, В., 2022. *Съвременни възможности за инвестиции в благородни метали*. София: Издателство на ВЪЗФ "Св. Григорий Богослов"]

Dimitrov, S., 2021. *Personalno pensionno osiguryavane*. Sofia: Izdatelstvo na VUZF "Sv. Grigoriy Bogoslov". [Димитров, С., 2021. *Персонално пенсионно осигуряване*. София: Издателство на ВУЗФ "Св. Григорий Богослов"].

Zhelyazkova, V., 2017. *Kragova ikonomika. Finansovi aspekti*. Sofia: Izdatelstvo na VUZF „Sv. Grigoriy Bogoslov“. [Желязкова, В., 2017. *Кръгова икономика. Финансови аспекти*. София: Издателство на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов“.]

Zahariev, A., 2025. *Valutni sistemi i platezhen balans*. Sofia: UZF. [Захариев, А., 2025. *Валутни системи и платежен баланс*. София: УЗФ].

Zahariev, A. & Lichev, A., 2014. *Valuti i valutni sdelki*. Svishtov: AI Tsenov, Biblioteka Obrazovanie i nauka. [Захариев, А. & Личев, А., 2014. *Валуты и валютные сделки*. Свищов: АИ Ценов, Библиотека Образование и наука.]

ИА Програма за образование, 2024. *Приключи оценката по процедура чрез подбор на проектни предложения BG05SFPR001-3.004 „Подкрепа за развитие на проектна докторантура“ по Програма „Образование“ 2021 – 2027*, София, МОН, Available at: <https://sf.mon.bg/?go=news&p=detail&newsId=1359>, last accessed on 20.6.2025

Yolovski, D., 2022. *Savremenni tendentsii pri byudzhethoto upravlenie na publichnite finansi*. Sofia: Izdatelstvo na VUZF "Sv. Grigoriy Bogoslov". [Йоловски, Д., 2022. *Съвременни тенденции при бюджетното управление на публичните финанси*. София: Издателство на ВУЗФ "Св. Григорий Богослов".]

Radkov, R. & Zahariev, A., 2016. *Mezhdunarodni finansi*. V. Tarnovo: Faber. [Радков, Р. & Захариев, А., 2016. *Международни финанси*. В. Търново: Фабер.]



УПРАВЛЕНИЕ НА ЗНАНИЕТО В ТЪРСЕНЕ НА КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО ПРИ МАЛКИТЕ И СРЕДНИ (МАРКЕТИНГОВИ) ПРЕДПРИЯТИЯ:

ОСНОВИ И ВЪЗМОЖНОСТИ

ДОЦ. Д-Р ДИМИТЪР ТРЕНДАФИЛОВ

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОЦ. Д-Р ДИМИТЪР ТРЕНДАФИЛОВ

Dr. Dimitar Trendafilov is an associate professor in the Department of Economics at the New Bulgarian University and a lecturer in the field of marketing and brand management, consumer behavior and commercial communications since 2009. His practical experience has been formed in the marketing departments of several companies in Bulgaria, and as a consultant and researcher with projects for clients from various local and international industries.

Dr. Trendafilov is the author of textbooks on retail management and brand building, as well as the monograph "The Mobile Consumer".

УПРАВЛЕНИЕ НА ЗНАНИЕТО В ТЪРСЕНЕ НА КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО ПРИ МАЛКИТЕ И СРЕДНИ (МАРКЕТИНГОВИ) ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВИ И ВЪЗМОЖНОСТИ

Доц. д-р Димитър Трендафилов¹

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN SEARCH OF COMPETITIVE ADVANTAGE IN SMALL AND MEDIUM- SIZED (MARKETING) ENTERPRISES: FUNDAMENTALS AND OPPORTUNITIES

Assoc. Prof. Dimitar Trendafilov, Ph.D.

Abstract: Small and medium-sized businesses enjoy a distinct advantage in knowledge management, using informal, flexible, and owner-led practices to overcome resource constraints and foster innovation. Observations across sectors and markets indicate that reliance on informal processes and the central role of owners help compensate for limited capital, labor, and technology, while driving differentiation and productivity. Thus, KM emerges as a pragmatic and much-needed approach to the unique challenges and opportunities faced by smaller businesses, with this article focusing on the application of knowledge in the context of marketing.

Keywords: marketing, knowledge management, entrepreneurship, competitive advantage

JEL codes: M1, M13, M31, O31, O34

Въведение

В ерата на „Икономика базирана на знанието“ се предполага, че стопанските организации „колкото знаят, толкова ще могат“ (перифраза на Ф. Бейкън). Тази предпоставка обаче повдига редица оперативни въпроси – знаят ли те какво (да) знаят, колко е актуално и релевантно (това, което знаят), кой и какво следва да знае и как точно да се използва знанието (какво *могат* да правят с него)? Така експоненциално нарастващите масиви от данни, въвеждането на достъпни и лесни за ползване и адаптиране технологии (позволяващи бърза, достоверна и прецизна обработка) и интернационализирането на бизнесите изискват високо ниво на стратегическа осъзнаване от страна на предприятията. Онези от тях, които успяват да формират успешно работеща *система и структура*, но и *култура, обвърнати към знанието*, не просто превръщат данните в полезна и приложима информация и, в последствие, в

¹ Нов български университет.
dtrendafilov@nbu.bg

конкурентно предимство с високо ниво на възвръщаемост на инвестициите през всеки един от елементите на маркетинговия микс, но и създават „мъдрост“ за организацията изобщо (Grant, 1992; Slater & Narver 1995; Гюрова *и кол.*, 2012; Mazur *et al.*, 2015). Казано по друг начин, знанието не е хомогенна единица от материал, който се складира и *притежава* наистина, а конкретен резултат от динамиката, възникваща между *използването на идейни ресурси, определен набор от умения и необходими нагласи, приложени спрямо конкретен проблем* (Fraguela Collar & Rosas Colín, 2021). „Мъдростта“ пък е онзи масив от натрупани добри практики, научени уроци и обща ефективност, формиращи облика (бренда) на организацията като работодател и бизнес партньор, който осигурява както (относителна) вътрешна стабилност, така и строи прегради пред влиянието на предизвикателствата от обкръжаващата среда. На фигура 1 е посочено, че, противно на мнението за доминация на „технологиите“ върху управлението на знанието (УЗ), веригата на добавената стойност от знанието започва с **хората** (общо определени като „работници на знание“), минава през съответните **процеси** и чак тогава се намесват **технологиите**, които да оптимизират ползите от знанието (т.е. ясно е *кой, как и защо* [да] ги използва). Разделянето им е условно и затова те следва да се възприемат и разработват заедно в система според нуждите, капацитета, размера и индустрията, в която се конкурира съответното предприятие.

Фигура 1. Фундаментални елементи на управление на знанието.



Източник: Mazur *et al.*, 2015: 59.

По-конкретно, следващите редове са посветени на особеностите на малките (вкл. микро) и средни предприятия (МСП) по отношение на организацията и практиката да се ползва знание като стратегически актив в борбата за намиране и поддържане на рентабилно място на пазара. В чисто методологичен план, за целта са разгледани публикации на концептуални и теренни изследвания. Важно е да се отбележи също така, че тези предприятия не са, а и не би следвало да се възприемат и да действат като големи/наложени вече икономически организации, тъй като именно в тяхната иновативност, различен (дори уникален) подход и гъвкавост, но и ресурсна ограниченост и различен начин на вземане на решения, се крие претенцията им за конкурентоспособност и потенциалът да наложат в някакъв момент в бъдещето нови продукти, да подобрят вече съществуващи такива или да

предложат алтернативи на наличните оферти (Carson and Gilmore, 2000; Blank, 2013). Дори повече, в най-новите си усилия за подобряване условията за повишаване на конкурентостта на европейската икономика, ЕК специално поставя акцент върху стартиращите и МСП като генератори на позитивна промяна в бъдеще (ЕС, 2024b, 2025). Всичко посочено се случва обаче стъпка по стъпка, с много „учене в движение“ от страна на организациите от малък мащаб и поетапно преминаване от реактивен към проактивен маркетингов подход.

Посоченото по-горе изисква и дефиниране на понятието „маркетингова организация“. Тя следва да се разбира като онази, която както структурно, така и целенасочено в своите политики и операции е възприела принципа на **създаване** на пазар за своите стоки и/или услуги и последващо негово **разширяване** на базата на постоянно изграждане на стойност (т.е. стимулиране на търсенето) както за своите потребители/клиенти, така и за своите партньори (Sherrington, 2003; Kelly *et al.*, 2017). В актуалния пазарен контекст, това означава също така да се използват колкото може повече и по-ефективно наличните техническите инструменти (софтуерни и хардуерни, алгоритми и дигитални асистенти [ИИ], сензори, мрежи и онлайн базирани решения), за да се нагаждат продуктите към динамиката на средата (често на ежедневна база) и по-точно – към промените на изискванията, вкусовете и нуждите на потребителите и другите заинтересовани участници във веригата (Lewnes & Keller, 2019; Lim, 2023; Kumar & Kotler, 2024). По-конкретно, в обзорната си статия върху измеренията на маркетинговото съвършенство, Муурмън и Дей посочват, че то не е състояние, а *процес*, изискващ активната роля на „лидери, които могат да организират способности, културата, служителите, структурата, показателите, стимулите и контрола на фирмата, така че цялата фирма непрекъснато да реагира и да се адаптира към пазарните предизвикателства по един превъзходен начин“ и добавят, че УЗ е сред ключовите елементи на пакета от *маркетингови компетенции*, които висшият мениджмънт на организацията трябва да развива и подобрява (Moorman & Day, 2016: 11).

Концепцията за Управление на знанието (УЗ) и системен подход.

В станалите вече класически размисли по темата Дракър (2003) отбелязва, че бизнес организациите - такива, каквито го познаваме - са особеност на съвременната епоха с корени от средата на XX век. Усложняването на икономиката в следствие на по-високите изисквания и повишаващи се предизвикателства на конкурентната среда отваря вратата за теми като „образование“, „знание“, „интелектуален труд“ и в крайна сметка на „ефективност“. С други думи, как нещо да бъде направено по-добре, по-бързо, с по-нисък разход на енергия (и пр.) започва да отстъпва като въпрос и да зависи от вземане на решение върху *кой фактор* или *кои фактори* да се фокусират усилията. Този организационен „поврат“ е базата на информираните решения, въвеждането на постоянно учене/обучение, управление на знанието, и в по-близо до

нас време - „икономика на знанието“, с уговорката обаче, че последното обхваща и стойност, и аспекти на знанието, налично извън официалните организации и институции. По-специфично е, че Дракър посочва ключовото значение на позицията „ръководител“ (с важно уточнение, че тук става дума за термина на англ. език „executive“) - някой, който управлява предимно себе си (и се учи да го прави) и чак насетне (и евентуално) ръководи хора. Друг аспект е фигурата на този експерт, чиято функция е да произвежда информация и идеи и да ги развие и канализира (да управлява процес/и), за да дадат позитивни и измерими реални резултати.

Всеки работник на знанието в модерната организация е ръководител – подчертава автора – ако по силата на положението или знанията си е отговорен да осигури принос, който материално влияе върху възможността на организацията да работи, постигайки резултати. Това може да бъде възможността на даден бизнес да лансира нов продукт, да придобие по-голям пазарен дял. (...) Той може да бъде незачетен, понижен или уволнен. Но докато има работата си, дотогава целите, стандартите и приносът са негова грижа (пак там: 6).

Безспорно, ключовите думи, които ни интересуват в този цитат, са *отговорност*, *материално изразжение* (т.е. материализиране на знанието, достъпно за повече хора), *цели* и *принос*. Това е така, тъй като в доминирана от високите технологии (вкл. ИИ) и глобализацията среда нарасна конкуренцията, усложниха се както производствата, така и логистичните и дистрибуционните системи, но същевременно организациите „поумняха“, оценявайки като ключови фактори за оцеляването си ниско йерархичните структури, делегирането на повече права за вземане на решения на звената от оперативното ниво, инвестициите в обучение, мотивация и лично добруване на служителите си, а не на последно място и на собственото си „ноу-хау“ и добрите връзки с клиенти и партньори. С нарастване на знанието (в обем и качество) идва и предизвикателството как то да се превърне в „материален“ успех за организацията и да отговори на целите ѝ в кратко- и в дългосрочен план от една страна, но и да бъде осъзнато като „актив“, които да работи за и между отделните ѝ звена.

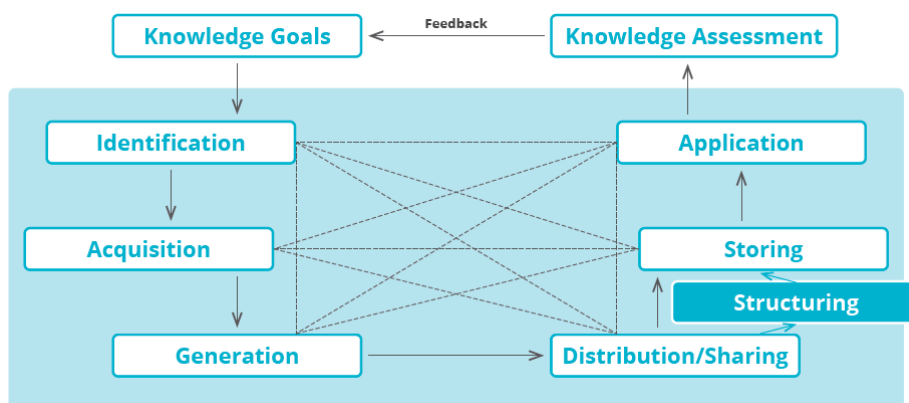
Според едно от определенията, „управление на знанията“ е една от многото нови дисциплини по управление на т. нар. „нематериални активи“ на организациите, наред с риск и бранд мениджмънта, управлението на таланти, на безопасността и качеството, на интелектуалната собственост и репутацията. И по-специално, става дума за определен начин за ръководене на работата (системата от дейности), при който се обръща необходимото внимание на стойността и ефекта от събирането, съхраняването, обработването и стратегическото използване на знанието като един от многото организационни ресурси (Milton

and Lambe, 2020: 8). Разбирането и прилагането на практика на УЗ е различно за различните индустрии, варира според размера и целите на предприятията, организационната култура и пр. Съгласно резултатите от проучване, проведено сред 700 мениджъри-експерти в областта, разпръснати по цял свят, 80% от респондентите се обединяват около следните **седем** основни дейности, характеризиращи УЗ (цит. пак там: 9-13):

- свързване на хора (координация);
- подобрен достъп до документи (през системи);
- запазване на знания (бази данни, архиви и т.н. с възможност за ограничаване на достъпа);
- учене от опит;
- създаване на най-добри практики (и споделянето им чрез бюлетини, вътрешни комуникационни платформи, систематични обучения и пр.);
- иновации (вътрешни експерименти и тестове, разработване на авангардни проекти, деконструиране на съществуващи проблеми и пречки в развитието, за да се намерят подходящи и доходни решение и др.);
- предоставяне на знания на персонала, работещ с клиенти (регулярни конференции, семинари и уебинари и др.).

Обобщената версия на тази концепция казва, че УЗ е управление на „паметта“, „координацията“ и „ученето“. Процесът е съставен от елементи (модули) на система (фиг. 2), която позволява това да се случва. Подобно на всеки друг бизнес процес и този е *цикличен*, затова започва от *Целите* (обратно на часовниковата стрелка), преминава през нарочни *Активности* – Идентификация (Identification), Придобиване (Aquisition) и/или Генериране (Generation), след което преминава в *техническата част* (в дясната половина на модела) – Съхранение (Storing), Дистрибуция (Distribution), Приложение (Application) и пак на управленско ниво – *Оценка* на знанието (Assessment).

Фигура 2. Модули изграждащи системата на УЗ.



Източник: G. Probs, S. Raub, K. Romhard в Mazur *et al.*, 2015: 63.

Последното изброено е не по-малко важно усилие от целеполагането, тъй като без *оценяване* организацията би могла да изпадне в ситуация да разчита за бъдещите си действия на остаряло знание, което при текущата пазарна картина би било неефективно и неефикасно. Възможни са още и сценарии на пропуснати ползи от знание, което може да се употреби целево повторно или да се разпространи до повече звена в предприятието, което от своя страна може да се яви като проблем, когато структурата се разшири и нарасне по численост на служителите и офисите. В тази връзка не е случайно и че в модела е добавен модулът *Структуриране* (Structuring), тъй като това е процес, предимно технологичен, но и експертен, чиято роля е да улесни както по-нататъшната обработка, така и разпространението на знанието.

Система на маркетинговото знание в МСП.

Карсън и Гилмор (Carson and Gilmore, 2000) формират модел за видовете маркетинг, характерен за МСП според контекста, т.е. според реалните условия и фактори на средата, в която оперират (фиг. 3). Според авторите, първоначално МСП се опират на *общите по/знания* и практически приложения на маркетинга като управленска (под)дисциплина, както е формулирана в учебниците, доколкото те са съвместими и ефективни за конкретната им дейност, и адаптират бързо елементите на маркетинговия микс според обстоятелствата (горе в ляво на модела). Това има своята логика, тъй като „разбирането“ за рамките и принципите помагат както за насоки защо и как дадена дейност се извършва най-общо, така и за насоки какво се прави, след като тя е установена в компанията. Тоест, организацията има нужда от онова, което древногръцките философи са нарекли „епистеме“ („знание“, „наука“, „разбиране“) и което нерядко се оказва проблем за основатели на бизнеси, които имат образование, опит и интереси различни от маркетинга - в инженерни науки или химия, например.

Фигура 3. Модел на маркетинга в МСП.



Източник: Carson and Gilmore, 2000: 3.

Когато обаче в хода на времето организацията натрупа свои знания и умения как да „работи“ маркетинга си (вкл. технически) и осъзнавайки систематичния (холистичен)

характер на управлението на един бизнес, вече става дума за „компетенции“ (горе в дясно). Ползвайки отново старогръцката семантика, тук става дума за „техне“ – приложно знание в конкретната индустрия и продукт, което се усъвършенства (Ottosson, 2016). „Ученето“ в тази ситуация идва от прекия опит (позитивен и негативен), от общите нужди на ръководенето на всеки един бизнес, от подобрената комуникация с други пазарни и публични субекти, както и от калибрирането на времето за вземане на нужното решение и качеството на оценка на информацията в дадена ситуация.

Колкото до *иновациите* и създаването на *мрежата от контакти* (на управляващите бизнеса фигури), които да обогатят знанията в маркетинга на МСП (в долната половина на модела), в първия случай те се отнасят към много по-широко от строго „продуктовото“ разбиране за „иновации“, тъй като предприятието се стреми да създава стойност и през предлагането на допълнителни услуги, практикуването на отличителни дистрибуционни и комуникационни подходи и т.н. Във втория случай става дума за получаване на информация, полезни съвети и конкретно „ноу-хау“ от предприемаческата екосистема (ментори, акселератори, обучения, инвеститори, технически и управленски съветници и пр.) (Carson and Gilmore, 2000: 4-5). От модела се подразбира, че на МСП им се налага да преминават поетапно или скокообразно през различните източници на знание за маркетинговата си дейност, като при всички положения започват от най-общия (концептуализираното/теоретизирано знание за дисциплината), но в комбинация (най-често) или поотделно другите три части обучават организацията как да нагоди своите знания (и умения) към нуждите си и да *контекстуализира* действията си (Becker *et al.*, 2015). По този път на развитие организацията върви към едно състояние на „знание“, което, както бе посочено и по-горе, е (собствена и изкована в практиката) „мъдрост“. Гърците са имали дума и за нея – „фронесис“ или „благоразумие/разсъдливост“, което понятие е съществено важно, тъй като означава учене, но не чрез обучение (Ottosson, 2016), и създаването на *собствено* знание (базирано на „епистеме“), но също така и развита способност за *преценка* това кое е правилно и кое – не (разум, обща логика).

Предимства на МСП.

МСП се възползват значително от практиките за УЗ, които улесняват иновациите и осигуряват конкурентно предимство в динамична пазарна среда, употребяват ресурсите по-ефективно и разбират по-добре потребителските нужди и възможностите (вкл. нюансите) за тяхното задоволяване. Ефективното УЗ им позволява да използват своите уникални възможности, за да се адаптират бързо и да останат актуални в условията на постоянна промяна (Sulistyo, 2020; Nahimana, 2024). Тази адаптивност е от решаващо значение за иновациите, позволявайки на МСП да реагират на нуждите на потребителите и

нововъзникващите тенденции чрез систематично придобиване и споделяне на знания (Otundo, 2023; Kumar & Kotler, 2024).

УЗ се посочва дори като по-важно за малките и средни, отколкото за големите предприятия, по причина че то компенсира ресурсните им ограничения, концентрира знанията, оползотворява по-добре неформалните процеси и необходимостта от гъвкавост и иновации за поддържане на растежа и конкурентоспособността (Hassan & Abdul Raziq, 2019). В МСП организационните знания често са концентрирани само в няколко души, като например собственици и мениджъри, така че УЗ е от съществено значение за запазването и разпространението на критични знания, за да се намали или напълно избегне риска от загуби, когато ключови хора напуснат организацията. За разлика от големите фирми, които внедряват формални, всеобхватни системи за УЗ, МСП са склонни да разчитат на неформално споделяне на знания, но са изправени пред предизвикателства при систематичното съхранение и управление на знания. Освен това в тях често се дава приоритет на краткосрочните операции пред стратегическото УЗ, което обаче на някакъв етап засилва необходимостта от въвеждането на практики за УЗ за изграждане на дългосрочни възможности и поддържане на растеж (посредством разработване на нови продукти, нови пазари, откриване на нови клонове на организацията и пр.) (van Zyl *et al.*, 2022).

Сред ключовите предимства в МСП е ролята на УЗ за подобряване на иновационните процеси и резултатите от тях. Онези предприятия, които приемат структурирани рамки за УЗ, са склонни да генерират по-иновативни идеи, да подобряват способностите за решаване на проблеми и да ускорят разработването на продукти и услуги (Awan *et al.*, 2023; Nahimana, 2024). Стратегии като насърчаване на култура на споделяне на знания и използване на технологични платформи за обмен на информация са ключови за стимулиране на иновациите в тези предприятия (Centobelli *et al.*, 2019; Nahimana, 2024). Еспосито и Еванджелиста (Esposito & Evangelista, 2016) дори конкретизират три сфери, които се нуждаят от внимание при управлението в малки предприятия – на **пазарното** знание (чрез поддържане на комуникация с клиентите), **технологичното** (ползване на най-подходящите платформи за УЗ) и на **връзките** (т.е. проекти в партньорство и улесняване на сътрудничеството). Освен това, в духа на актуалната вълна на стимулирани нови решения за зелени иновации като компонент на управлението на знанията, показателно е как МСП могат да се справят с устойчивостта, като същевременно подобряват икономическите резултати (Setiyono *et al.*, 2022; Awan *et al.*, 2023). Подобно стратегическо съгласуване им позволява ефективно да се ориентират в местните регулаторните рамки и пазарните изисквания, което показва, че УЗ не е само въпрос на съхранение, но и на стратегическо приложение за насърчаване на растежа (Awan *et al.*, 2023).

Значителен аспект на управлението на знанията за МСП е тяхното участие в мрежи (Knight, 2000). Предвид по-малкия си размер и ограничените ресурси, те могат да се възползват изключително много от споделянето и обmena на знания с други субекти от техния калибър и индустрия (Desouza & Awazu, 2006). Стратегическата стойност на УЗ е особено очевидна в тези среди, тъй като фирмите възприемат положителното му въздействие върху иновациите и използването на пазарните възможности. Например, компаниите в тези мрежи са склонни да възприемат обща платформа за подкрепа на споделянето и обmena на знания, признавайки, че този съвместен подход може да има положително въздействие върху иновационните процеси и способността да се възползват от новите пазарни възможности (Azyabi, 2023).

Приложения

В конкретни изражения, МСП в икономиката на България са близо 99% и носят между 65 и 75% от добавената стойност (IANMSP, 2024). За сравнение, средно за ЕС делът им е приблизително същият, но приносът им е с 10% по-нисък от този у нас. По-ключовото е, че българските предприятия са значително по-назад по отношение на нивото на дигитализация особено в частта „облачни услуги, ИИ и анализ на данни“ с 29.3% при 54.6% средно за Съюза (ЕС, 2023а).

Въпреки че ще е пресилено да се твърди, че в МСП напълно липсва нужното знание за принципите, целите и процесите на маркетинга като управленска дейност (т.е. адаптиране на т. нар. „стандартното знание“, вж. фиг. 3), би било също толкова крайно да кажем, че дребните предприемачи взимат предвид важността им още в началото да проектите си (Blank, 2013). В името на обективността трябва да отбележим още, че и накъсаното базово маркетингово знание, което могат да получат от интернет източници също може да е объркващо, но и неясно как да бъде приложено в конкретния случай. Решението е все пак да отделят ресурс, за да положат основите с по-индивидуализирано обучение или експертна консултация, тъй като така ще избегнат рискове и грешки в бъдеще, като в същото време ще обръщат необходимото внимание на нови възможности за растеж и подобрения.

По отношение на „мрежата от контакти“ (пак фиг. 3), много често членството в ЕС се разглежда повече като трудна конкурентна среда за българските предприятия (особено малките), но достъпа до обучения, контакти и специализирани фондове носят огромен потенциал за набиране на знание, капитал и партньори за бързо скалиране на бизнеса (поне) в рамките на Общия пазар. Ако добавим и достъпността на оптимизиращи, автоматизиращи и мащабиращи инструменти, подпомогнати или изцяло базирани на ИИ, виждаме (и от цитираната вече статистика), че МСП в България имат на какво още да стъпят, за да развият потенциала си.

Заклучение

Бързината, гъвкавостта и адаптивността, които по презумпция се приемат за най-общата характеристика на стартиращите и (Микро)МСП, всъщност следва да се припознаят като принципи на тяхното „учене“, защото създаването на иновации, тестването им, напасването им на пазара и формирането на организация, която да има капацитет да създаде и дистрибутира стойност в дългосрочна перспектива, изискват натрупване на адекватни и прецизни данни и вземането на своевременни решения, прегръщайки риска и абсорбирайки бързо обратната връзка. По същността си МСП са (по-)отворени и активни по отношение на натрупването на знание и към контекстуалната им оценка и приложение, докато, донякъде парадоксално, но масивите от налични ресурси в големи предприятия се явяват пречка за навременната реализация на идеи (прозрения) предимно поради административни и логистични причини (вкл. общата институционална тромавост).

Предвид напредващите и достъпни технически възможности, МСП както никога преди в историята имат почти директен и неограничен достъп до безпрецедентно голям обем и от формализирано/структурирано, и от неформализирано знание. То им позволява да се адаптират значително по-бързо към средата, да селектират и комбинират нужната им информация, да създават стратегически партньорства, и само от възможностите на мениджмънта им да се ориентира и възползва от наличното знание зависи дали и как ще се позиционират на пазара. Доколкото маркетингът е предимно „начин на мислене“ и чак на следващо място конкретна система от действия в рамките на дадена организация, той позволява на предприемачите или конкретно заетия с маркетинг, продажби и връзки с клиентите екип да „превръща“ наученото в добавена стойност през призмата на досегашния опит, актуалните условия на индустрията и новопоявяващите се тенденции.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

- Azyabi, N. (2023). The impact of ICT on inter-organizational knowledge sharing for SMEs growth. – *Business Informatics*, 1(17), 66-85.
- Becker, K., Jørgensen, F. and Bish, A. (2015). Knowledge Identification and Acquisition in SMEs: Strategically Emergent or Just Ad Hoc? - *International Journal of Knowledge Management*, 11(3).
- Blank, S. (2013). *The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products That Win*. K & S Ranch.
- Carson, D. and Gilmore, A. (2000). Marketing at the Interface: Not 'What' but 'How'. - *Journal of Marketing Theory and Practice*, 8(2), “The Marketing and Entrepreneurship Interface”, 1-7.
- Centobelli, P., Cerchione, R. and Emilio Esposito, E. (2019). Efficiency and effectiveness of knowledge management systems in SMEs. - *Production Planning & Control*, 30(9), 779-791.
- Chen, D. Q., Mocker, M., Preston, D. S. & Teubner, A., 2010. Information Systems Strategy: Reconceptualization, Measurement, and Implications. In *MIS Quarterly*, 34(2), 233-259.
- Desouza, K. C. and Awazu, Y. (2006). Knowledge management at SMEs: five peculiarities. - *Journal of Knowledge Management*, 10(1), 32–43.
- Drucker, P. (2003). *Efektivniyat rukovoditel*. Sofiya: Klasika i stil OOD. [Дракър, П. (2003). *Ефективният ръководител*. София: Изд. Класика и стил ООД.].
- EC (2024a). *Bulgaria 2024 Digital Decade Country Report. Bulgaria's performance towards the Digital Decade targets and objectives*. Available at: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/bulgaria-2024-digital-decade-country-report#:~:text=Adoption%20of%20advanced%20digital%20technologies,the%20EU%20average%20of%2033.2%25.,last%20accessed%20on%2010.11.2025.>
- EC (2024b). *Mario Draghi report on EU competitiveness*. Available at: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en#paragraph_47059, last accessed on 10.08.2025.
- EC (2025). *An EU Compass to regain competitiveness and secure sustainable prosperity*. Достъпен на: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_339, последно посетен на 10 авг. 2025 г.
- Esposito, E. and Evangelista, P. (2016). Knowledge management in SME networks. - *Knowledge Management Research & Practice*, 14(2), 204-212.
- Fraguela Collar, A. and Rosas Colín, C. P. (2021). Rethinking Teacher Competences of the 21st Century. - *Academia Letters*, Article 2744.
- Grant, R. (1992). Toward a Knowledge-based Theory of the Firm. – *Strategic Management Journal*, 17, 109-122.

Gurova, E., Nikolov, R. and Antonova, A. (2012). *Upravljenje na znanja*. Bulvest 2000. [Гурова, Е., Николов, Р. и Антонова, Ал. (2012). *Управление на знания*. Булвест 2000].

Hassan, N. and Abdul Raziq, A. (2019). Effects of knowledge management practices on innovation in SMEs - *Management Science Letters*, 9, 997–1008.

IANMSP (2024). State of small and medium-sized enterprises in Bulgaria in 2023 [Изпълнителна агенция за малки и средни предприятия, *Състояние на малките и средни предприятия в България през 2023 г.*]. Available at: <https://www.sme.government.bg/uploads/2025/02/%D0%93%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%88%D0%B5%D0%BD-%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4-2024.pdf>, last accessed on 10.11.2025.

Kelly, S., Johnston, P. and Danheiser, S. (2017). *Valueology. Aligning sales and marketing to shape and deliver profitable customer value propositions*. Cham, Switzerland: Springer International Publishing AG.

Knight, G. (2000). Entrepreneurship and Marketing Strategy: The SME under Globalization - *Journal of International Marketing*, 8(2), 12-32.

Kumar, V. and Kotler, P. (2024). *Transformative Marketing. Combining New Age Technologies and Human Insights*. Cham, CH: Palgrave McMillan.

Lewnes, A. and Keller, K. (2019). 10 Principles of Modern Marketing. To be Successful in the Digital Era, Marketers Should Adopt the Best New Modern Practices as well as Rethink and Refine Classic Approaches. - *MIT Sloan Management Review*. Available at: <https://sloanreview.mit.edu/article/10-principles-of-modern-marketing/>, last accessed on 15.05.2025.

Lim, W. M. (2023). Transformative marketing in the new normal: A novel practice-scholarly integrative review of business-to-business marketing mix challenges, opportunities, and solutions. - *Journal of Business Research*, 160, 1-14.

Mazur, M., Grabar, D., Grd, P., Sobodić, A., Spahić, A., Škvorc, L., Sedlbauer, S. B. G., Sikorska, K., Dobaj, J. and Beamonte, E. P. (2015). *Knowledge Management Handbook for Companies. Version 2*. Warsaw: MOF Warsawa. Available at: https://www.researchgate.net/publication/273757102_Knowledge_Management_20_-_Handbook_for_companies, last accessed on 20.06.2025.

Milton, N. and Lambe, P. (2020). *The Knowledge Manager's Handbook. A step-by-step guide to embedding effective knowledge management in your organization*. London, New York & New Delhi: Kogan Page.

Moorman, C. and Day, G. S. (2016). Organizing for Marketing Excellence. - *Journal of Marketing*, 80(1), "AMA and MSI Special Issue of "Journal of Marketing" | Mapping the Boundaries of Marketing: What Needs to Be Known", 6-35.

Nahimana, E. (2024). Impact of Knowledge Management Strategies on Innovation Performance in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Rwanda. - *American Journal of Data, Information and Knowledge Management*, 5(1), 1–13.

Ottosson, S. (2016). *Practical Innovation Theory*. Available at: www.ottosson.biz, last accessed on 20.10.2025.

Setiyono, W. P., Iqbal, M. and Alfisyahr, R., Pebrianggara, A. and Shofyan, M. (2022). Determinants of SMEs performance: The role of knowledge management, market orientation, and product innovation. - *Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 19(1), 22-40.

Slater, S. and Narver, J. (1995). Market Orientation and the Learning Organization. - *Journal of Marketing*, 59(3), 63-74.

van Zyl, W. R., Henning, S., van der Poll, J. A. A. (2022). Framework for Knowledge Management System Adoption in Small and Medium Enterprises. - *Computers*, 11, 128.

КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ОБРАЗОВАТЕЛНИТЕ СИСТЕМИ НА ДЪРЖАВИТЕ- ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

UZF Yearbook 2025, vol. 17

Годишник на УЗФ 2025, том 17



ДОЦ. Д-Р ЯНА ПАЛЪОВА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ДОЦ. Д-Р ЯНА ПАЛЪОВА

Яна Пальова е доцент, доктор по икономика в Института за икономически изследвания на Българската академия на науките (БАН) и консултант по публични финанси на Международния валутен фонд (МВФ). Тя е доктор по икономика от БАН и магистър по политическа икономия от Санктпетербургския държавен университет, Русия. Професионалната ѝ кариера е над 30 години в областта на публичните финанси и международната икономика. Преди това е работила като старши икономист в МВФ във Вашингтон и София, директор на държавното съкровище в Министерството на финансите и преподавател в Университета за национално и световно стопанство.

Научните ѝ интереси са в областта на международната икономика, публичните финанси, интеграцията в ЕС, устойчивото развитие и финансите, както и фискалните аспекти на зелената и кръговата икономика.

КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ОБРАЗОВАТЕЛНИТЕ СИСТЕМИ НА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Доц. д-р Яна Палioва¹

CRITICAL ANALYSIS OF EDUCATION SYSTEM OUTCOMES IN THE EU MEMBER STATES

Assoc. Prof. Iana Paliova, Ph.D.

Abstract: The study examines the performance of public spending on education in EU Member States, as well as the challenges they face in improving curricula and preparing teachers to build human capital ready to achieve the EU priorities of climate neutrality, the circular economy and the digitalisation of the economy. The different results of 15-year-old students in individual countries, as measured by the OECD Programme for International Student Assessment (PISA), signal the need for serious structural reforms of education programmes, with a focus on STEM and STEAM programmes, stimulating the acquisition of higher education, as well as ensuring lifelong learning, as key drivers of changes in knowledge and the quality of the future workforce.

Keywords: Government expenditures, education, EU integration

JEL: H53, H52

1. Въведение

Тенденцията за намаляване на дела на разходите за образование, както като дял от БВП, така и в общите разходи, се наблюдава за всички държави-членки на ЕС през последното десетилетие. Това се дължи на застаряването на населението и на увеличаването на общите публични разходи за здравеопазване и социално осигуряване и подпомагане, а след руската инвазия в Украйна през 2022 г., и поради необходимостта от увеличаване на публичните разходи за отбрана и сигурност. В същото време се увеличават изискванията към подрастващите за придобиване на знания и квалификация, която да отговаря на съвременните нужди на бизнеса.

Един от начините за оценяване на ефективността на образователната система на държавите е чрез участието им в международно оценяване, каквото е Програмата за международно оценяване на студенти (PISA) на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Осемдесет и една държави са участвали в последното

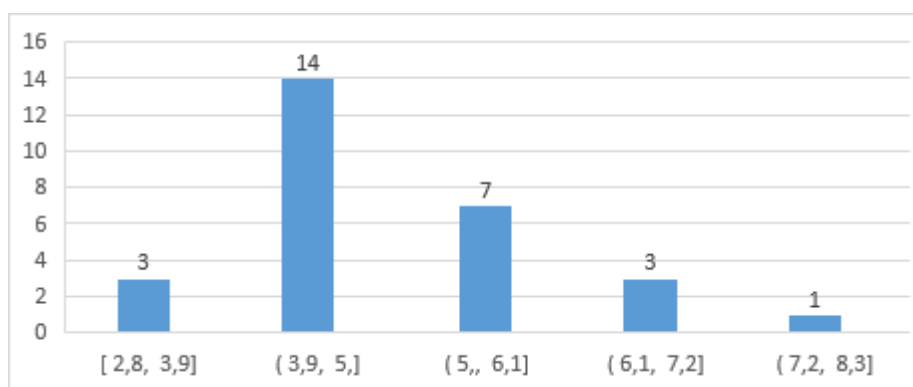
¹ Доцент, PhD, Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките.
ipaliova@yahoo.com; ipaliova@iki.bas.bg

оценяване по PISA през 2022 г., от които 26 държави членки на ЕС² (OECD, 2023). Програмата оценява способностите на 15-годишните по математика, четене и природни науки, и по-специално как учениците могат да интерпретират и разпознават ситуации без директни инструкции; как една проста ситуация може да бъде представена математически, което е оценка за критично мислене и вземане на самостоятелни решения. Новата рамка по математика на PISA 2022 отчита и мащабните социално-икономически промени, като дигитализацията и новите технологии, повсеместното използване на данни за вземане на лични решения в глобализиращата се икономика (OECD, 2023). В тази връзка, международното оценяване прави оценка на подготовката на учениците не само за целите на международните сравнения на ефективността на образователните системи, но и оценява по какъв начин те формират новия човешки капитал за пазара на труда при новите глобални реалности.

2. Публични разходи и резултати от PISA на държавите членки на ЕС в сравнителен анализ с държави от други региони

Съотношението на публичните разходи за образование средно за ЕС-27 за 2023 г. в е 4,7% от БВП и 9,6% от общите публични разходи. Публичните разходи за образование са по-високи в скандинавските и балтийските страни (от около 6% до 7% от БВП), докато за останалите държави членки нивото е между 4% и 5% от БВП.

Фигура 1. Хистограма на публичните разходи за образование като дял от БВП в държавите членки на ЕС за 2023 г. (в %)



Източник: Собствена схема, Eurostat (2025)

Държавите членки с най-голям дял от БВП за образование са *Швеция, Белгия и Латвия*, докато е България те са по-ниски като дял от БВП (около 4% от БВП), но малко по-високи като дял от общите разходи (10% от общия бюджет). Причините за по-малкия

² Люксембург е единствената държава-членка на ЕС, която не е участвала в PISA 2022, но е била част от предишни оценявания и ще участва в PISA 2025.

дял на публичните разходи за образование като дял от БВП, както в *България*, така и в други държави членки като *Ирландия*, *Румъния*, *Италия*, *Гърция* и *Малта* са свързани с особености на разпределението на публичните разходи като дял от БВП в бюджетните им рамки, но и с демографски промени, миграционни процеси и съпътстващото намаляване броя на учениците. Програмите на ЕС за образование дават допълнителна възможност на държавите членки да инвестират повече публични ресурси за подобряване качеството на образователните системи и обмена на опита на ученици и студенти в ЕС. Активното използване на европейската програма Erasmus+³ с бюджет от 26 млрд. евро за периода 2021-2027 г. е допълнителен фискален стимул за образователната система на държавите членки (European Commission, 2025a).

Резултатите от PISA 2022 посочват *Канада*, *Дания*, *Финландия*, *Хонконг (Китай)*, *Ирландия*, *Япония*, *Корея*, *Естония*, *Латвия*, *Макао (Китай)* и *Великобритания* като държави с ефективно функциониращи образователни системи с високи нива на приобщаване и справедливост (OECD, 2023). Изводите на Доклада на ОИСР за резултатите от PISA сочат, че във всички тези държави е силно изразена висока справедливост на образователната система и включването на учениците с различен социалноикономически статус. Те също така са силно приобщаващи, тъй като процентът на 15-годишните, достигнали поне основни познания по математика, четене и природни науки, е над средния за ОИСР. Над средните резултати за държавите-членки на ОИСР в PISA 2022 са се представили държавите-членки от ЕС *Естония*, *Нидерландия*, *Ирландия*, *Белгия*, *Дания*, *Полша*, *Австрия*, *Чехия*, *Словения*, *Финландия*, *Латвия*, *Швеция*, *Литва* и *Унгария*. В групата на лидерите участват седем държави членки от ЦИЕ, а останалите четири *Хърватия*, *Словакия*, *Румъния* и *България* показват средни резултати за света и по-ниски от средните за ОИСР. В *България*, *Унгария*, *Нидерландия*, *Румъния*, *Словакия*, заедно с други страни в света като *Израел*, *Турция*, *Обединените арабски емирства*, *Тайпе (Китай)*, разликите между училищата представляват поне 50% от общата вариация в представянето на съответната страна (OECD, 2023).

Скандинавските държави членки са сред лидерите по резултати по PISA 2022. В същото време се отбелязва намаляване на успеваемостта на 15-годишните ученици, поради по-ниските резултати на учениците от групи от населението в неравностойно положение,

³ Това е основната програма на ЕС за средно образование, която предлага възможности за ученически обмен, групов обмен в училищата и съвместни проекти чрез платформи като eTwinning. Програмата подкрепя и професионалното развитие на учителите чрез обучение и стажове. Друг вариант са образователните програми на Историческия архив на Европейския съюз, които се фокусират върху историята на европейската интеграция за ученици от детската градина до университетско ниво.

основно от семейства на мигранти първо и второ поколение, което е характерна черта за всички развити икономики в ЕС (European Union, 2024).

Таблица 1. Обща оценка PISA 2022 по трите предмета за страни-лидери в света и държави-членки на ЕС

Държава	Математика	Четене	Природни науки
ОИСР	472	476	485
Над средните резултати за ОИСР			
Сингапур	575	543	568
Макао (Китай)	552	510	543
Япония	536	516	547
Тайпе (Китай)	536	515	537
Хонгконг (Китай)	536	500	520
Корея	527	515	528
Естония	510	511	526
Канада	497	507	515
Нидерландия	493	459	488
Ирландия	492	516	504
Белгия	489	479	491
Дания	489	489	494
Полша	489	489	499
Великобритания	489	494	500
Австрия	487	480	491
Чехия	487	489	498
Словения	485	469	500
Австрия	487	480	491
Финландия	484	490	511
Латвия	483	475	494
Швеция	482	487	494
Германия	475	480	492
Литва	475	472	484
Франция	474	474	487
Унгария	473	473	486
Под средните резултати за ОИСР			
Хърватия	463	475	483
Словакия	464	447	462
Румъния	428	428	428
България	417	404	421

Източник: Собствена извадка, OECD (2023)

Резултатите на *Финландия* по PISA са над-средните за ОИСР, но образователната система изпитва предизвикателства, свързани с недостига на учители и нарастващия дял на

учениците с по-ниски постижения. *Швеция, Финландия и Дания* са страните, които отделят значителни ресурси за интеграция на учениците от семейства в неравностойно положение. Въпреки по-слабите резултати на тези ученици, резултатите по PISA са сравнително над средните за ОИСР и усилията са насочени към подобряване на подготовката на тези групи ученици. *Австрия, Белгия, Латвия и Словения* са се представили над средното за ОИСР по природни науки и математика, но не и по четене. *Германия* се е представила над средното за ОИСР по природни науки, но не и по математика или четене, което е тенденция и от предишни оценявания (OECD, 2023). В Доклада на ОИСР се отбелязва, че изборът на общообразователното или професионално образование за 15-годишна възраст оказва съществено влияние върху резултатите по PISA. Постигащите по-добри резултати са учениците, които са избрали средното гимназиално образование, докато въпреки нарастващата му популярност, професионалното образование привлича ученици с по-слаби резултати (OECD, 2023).

Най-добре в държавите членки от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) се представят 15-годишните ученици от *Естония*, която отделя и най-големия дял от БВП публични средства за образование (6,3% от БВП). Страната отбелязва най-високи резултати в трите области на PISA от всички европейски нации и се нарежда сред лидерите. След Естония се нареждат *Полша, Чехия, Словения, Латвия и Литва, Унгария* с резултати над средните за ОИСР (Латвия без четенето).

България е в групата на страните в света с по-ниски резултати от средните за ОИСР, в това число по математика - 420 за момичета, 415 за момчета; по четене – 422 за момичета, 389 за момчета; по природни науки – 430 за момичета, 413 за момчета). Само 4,6% от 15-годишните ученици в България демонстрират задълбочени умения поне по един предмет, а 38,3% са под средното ниво и по трите предмета спрямо другите държави, участвали в PISA 2022 (OECD, 2023).

Хърватия и Словакия са с близки резултати по математика до средните за ОИСР. Средните резултати по PISA за 2022 г. на *Хърватия* са почти същите като през 2018 г. по математика и четене, но са по-високи по природни науки (OECD, 2023). Делът на учениците в *Словакия* с ниски основни умения по четене, математика и природни науки по PISA е значително по-висок от средния за ЕС. Делът на учениците със специални образователни потребности, настанени в напълно отделни учебни заведения в Словакия, е най-високият сред изследваните държави от ЕС (около 6% срещу 2% в ЕС-26). Тази тенденция засяга особено ромските деца, като през 2020 г. 17% от учениците от маргинализираните ромски общности на възраст от 6 до 15 години са посещавали специално училище (European Commission, 2024).

Изследването за резултатите от PISA 2022 за всички страни показва няколко общи характеристики на устойчивите образователни системи. Те включват по-кратки периоди на затваряне на училищата; по-малко пречки пред дистанционното обучение; осигуряване на безопасност в училищата; осигуряване на по-голяма дисциплина; ангажиране на родителите в обучението на учениците; проследяване на учениците в по-късен етап; намаляване на повтарянето на класове; осигуряване на качествен образователен персонал и материали; насърчаване на взаимни уроци; и комбиниране на училищната автономия с механизми за осигуряване на качество (OECD, 2023). От друга страна, причина за по-ниските резултати в някои държави членки са учениците в неравностойно положение, основно от мигрантски или ромски семейства, които са концентрирани в определени училища в райони. Допълнителен е проблема с разселените деца от Украйна, които предвид езиковите бариери се нуждаят от специална интеграция в образователната система (European Commission, 2025).

3. Предизвикателства пред държавите членки за формиране на човешки капитал за постигане на приоритетите на ЕС до 2030 г.

Предизвикателствата от различния социално-икономически статус на учениците, недостига на учители по природни науки, технологично инженерство и математика (STEM), чужди езици, и учители с опит в образованието на ученици със специални нужди обединява много от проблемите на образователната система в държавите-членки на ЕС. Повишаването на качеството и справедливостта в училищното образование остава основно предизвикателство за много от тях. Подобряването на дигиталната компетентност, включително обучение на учители, за цифровизация и минимални стандарти за ИКТ оборудване, намаляването на дигиталното разделение между ученици и учители, обучение по дигитални методи на преподаване за учителите са сред предизвикателствата и задачите на образователните системи в ЕС. Все още не са достатъчно застъпени и специализирани програми по екологична устойчивост в средното образование, което не формира разбиране в учениците за екологичните проблеми и климатичните рискове. Понастоящем в много държави членки обучението по ИКТ и устойчивостта на околната среда не са систематично включени и в първоначалното обучение на учители и специализираните програми.

Скандинавските държави като страни с високи резултати по PISA 2022 са пример и за ефективност на мерките за подобряване на образователната система. Дания е увеличила STEM предметите (обхващащи науката, технологиите, инженерството и математиката) и е въвела допълнително обучение на ИТ специалисти и насърчава чуждестранни студенти по компютърни науки да останат на пазара на труда в страната (European Commission, 2025). Финландия постига напредък в отговор на нарастващото търсене на ИКТ специалисти и

„зелени“ умения чрез образователни реформи, програми за обучение и насърчаване на квалифицираната миграция (European Commission, 2025). За да подобри основните умения на учениците, *Швеция* увеличава наличието на аналогови учебни материали в преподаването за сметка на дигиталните пособия (European Commission, 2025).

Пандемията разкри недостатъци в дигиталните умения на учителите и докато учениците се справят добре по отношение на цифровите умения, има недостиг на висококвалифицирани специалисти по ИКТ във всички държави членки. Механизмът за възстановяване и устойчивост помага за дигитализиране на образованието чрез предоставяне на мобилни устройства на учители и образователни платформи и центрове за върхови постижения в държавите членки. Проектите по националните планове за възстановяване и устойчивост включва проекти по цялостното включване на цифровото образование в училищната програма, разширяване на професионалното обучение, фокусирано върху цифровите компетенции, и насърчаване на инициативи за учене през целия живот.

Според доклада на ЕК Digital Economy and Social Index 2022 *Нидерландия и Финландия*, с 79% от хората с поне основни цифрови умения се доближават до целта на ЕС за 2030. В осем държави членки делът на лицата с поне основни цифрови умения е по-нисък от 50%. *Румъния, България, Полша и Италия* са с най-ниски показатели (European Commission, 2022). Дигитализацията в образованието в *държавите членки от ЦИЕ* е в ход, но цифровите умения се нуждаят от допълнително финансиране. Пандемията от COVID-19 ускори дигиталното образование и ускори реформите и инвестициите, включително с подкрепа по линия на европейското финансиране за STEM (наука, технологии, инженерство и математика) лаборатории и високотехнологични класни стаи в училищата.

Полша разработва цифрова стратегия за цифровите компетенции за средното и висшето образование. Въпреки това висшите училища също нямат достатъчно ИКТ инфраструктура и умения за онлайн преподаване и работа и концепция за разработване и използване на дигитални образователни материали във висшето образование (European Commission, 2024). *Словения* прилага реформи в подкрепа на зелените и цифрови трансформации в образованието. Съгласно националния си план за възстановяване и устойчивост Словения има за цел да обучи 20 000 професионалисти и мениджъри в областта на образованието – близо половината от преподавателското население – в дигитални и зелени умения, както и в умения за екологична устойчивост и финансова грамотност. Това може да проправи пътя към по-всеобхватна реформа. (European Commission, 2024).

В *България, Румъния, Чехия, Полша* учителите имат голяма нужда от развитие на ИТ умения, за обучение на ученици със специални образователни потребности и междупредметни

умения. Някои от предизвикателствата пред учителската професия могат да бъдат решени чрез текущата ревизия на Закона за образованието (European Commission, 2024). Недостигът на учители в тези страни е осезателен като около 50% от учителите са на възраст над 50 години срещу 38,9% средно в ЕС. Учителската професия е изправена пред много предизвикателства през последните години, което довежда до демотивация и недостиг на учители, въпреки че броят на учениците също намалява, поради демографските тенденции. Проблемите с наемането и задържането на учители продължават, главно поради ниските заплати, лошия престиж на учителската професия и влошените условия на труд. Учители по STEM предметите в *България* не достигат, особено в селските райони, където учениците в неравностойно положение са повече (World Bank, 2020). Около 40% от завършилите педагогически специалности в България не стават учители след дипломирането си. Много от младите учители напускат професията след първата година на преподаване. Усвояването на програми за обучение на учители по математика, информационни технологии и природни науки е недостатъчно, за да отговори на търсенето. (European Commission, 2024).

Заплатите на учителите в *България* и *Чехия* са се увеличили значително през последните години, с цел да се привлекат повече кандидати за професията. За да се подобри привлекателността на професията в *България*, повишаването на заплатите на учителите вече е обвързано с нарастването на средната брутна заплата и е изградена система за кариерно развитие. В *Чехия* липсва системна структура за подкрепа на кариерата на учители и директори, което оставя учителите, особено начинаещите, да се чувстват по-малко сигурни в способността си да се справят с ученици с различни образователни нужди (European Commission, 2024). В *Полша* недостигът на учители е голямо предизвикателство и въпреки широкия набор от педагогически програми, делът на учителите под 30-годишна възраст варира от 5% до 6%, в сравнение с около 40% от учителите, които са на 50 или повече години. Заплатите на учителите в Полша са сред най-ниските в ЕС, особено тези на начинаещите учители. (European Commission, 2024). В *Словения* се очаква дългогодишният недостиг на учители в Словения да се засили в бъдеще; особено в предметите по STEM специалности (European Commission, 2024). Привлекателността на учителската професия в *Словакия* е малка и недостигът на учители нараства. Възможностите за продължаващо професионално развитие са ограничени и училищата имат ниски бюджети за обучение без откъсване от работа. Учителите в начален етап на средното образование в Словакия печелят 23,4% по-малко от другите служители с висше образование (European Commission, 2024).

Регионални различия в *Хърватия* са по отношение на училищната инфраструктура и качеството на преподаване и имат отрицателно въздействие върху образователен резултати.

Въпреки че като дял ранно напускащите образованието през 2022 г. е най-нисък в ЕС (2,3% срещу ЕС 9,6%) (European Commission, 2025). Реформата в образователната система в *Хърватия* започва с цялостен анализ на потребностите от средно образование. Целта на анализа е да насочи бъдещото прилагане на мерки, които са предназначени за: увеличаване на дела на учениците, записани в общо средно образование, намаляване на дела на излишните ученици програми и съгласуване на професионалните програми с нуждите на пазара на труда. Делът на възпитаници в STEM специалности в *Хърватия* расте, но има недостиг на учители по математика и физика. Недостигът се подпомага от стипендии за студенти, които да станат учители по тези специалности със задължение за продължителност на работа (European Commission, 2024).

Справянето с неравенствата в училищното образование в *Литва* остава ключово предизвикателство. В момента представянето на учениците е тясно свързано със социално-икономическия произход. Учениците в неравностойно положение е по-вероятно да посещават едни и същи училища. Литовските училища се радват на голяма автономия; различните подходи за определяне на критериите за прием в училище и програми могат да изострят различията между училищата и да увеличат сегрегацията. Програмата Millennium School, предвидена в Плана за възстановяване и устойчивост на Литва, има за цел да помогне за предоставяне на равни възможности за всички деца. От 2024 г. Литва инвестира в интегрирането на ученици със специални нужди в масовите училища (European Commission, 2025).

Ранното напускане на училище в *Словакия* е под средното за ЕС, но засяга главно ромската общност⁴. Делът на преждевременно напусналите образование и обучението е намаляло допълнително през 2022 г. до 7,4% (ЕС: 9,6%), но е останало над нивото от преди десетилетие (6,4% през 2013 г.). Делът на ромите на възраст 20-24 години, които са завършили поне гимназиално образование, е намалял до 28% през 2021г. от 38% през 2016 г. *Словакия* подготвя реформа на учебната програма на начално и прогимназиално ниво, както и законодателство за приобщаващо образование; въпреки това заинтересованите страни изразиха загриженост относно лошия процес на консултации (European Commission, 2025). Програмата „Словакия (2021-2027)“ включва допълнителни мерки за подобряване на качеството и приобщаването на образованието, с акцент върху ключовите компетентности, цифровизацията, благосъстоянието и десегрегацията на ромската общност (355 млн. евро са отделени за подкрепа на образованието на хора в неравностойно положение, особено роми) (European Commission, 2024).

⁴ По оценки на Съвета на Европа делът на ромите в Словакия е 9,1%.

В *Унгария* учениците в неравностойно положение, включително ромите, продължават да се сблъскват с предизвикателства по отношение на приобщаващото образование и имат по-малки шансове за получаване на качествено образование. Делът на учениците, които напускат училище преждевременно, не е намалял, а делът на учениците, достигащи висше образование, е един от най-ниските в ЕС. Недостигът на квалифицирани учители представлява нарастващо предизвикателство. Слабите образователни резултати са пречки пред по-нататъшния растеж на производителността. Образователната система не осигурява достатъчно квалифицирани и висококвалифицирани работници, които да са предпоставка за производство с висока добавена стойност (European Commission, 2025).

В ЕС-27 завършилите висше образование са 42% (при цел 45%), от които 22.4% са в STEM програми. От 18,8 милиона студенти във висше образование в ЕС 7,5% са следвали кратки курсове във висшето образование; 59,3% са учили за бакалавърска степен; 29,3% са учили за магистърска степен и 3,8% са учили за докторска степен (Eurostat, 2025a). Студентите с бакалавърска и магистърска степен представляват 88,7% от общия брой студенти във висшето образование в ЕС през 2023 г. Най-високите нива са отчетени за Полша, Литва, Чехия и Хърватия (над 97%) от ЦИЕ, следвани от Италия, Гърция и Румъния (около 96%). Значително по-ниски дялове са регистрирани за Австрия, Латвия, Люксембург (80%) и Испания (70%) (Eurostat, 2025a).

Делът на завършилите висше образование в *България* е под националната цел от 36 % по стратегията „Европа 2020“. Делът на заетите с висше образование на пазара на труда се увеличава съответно до 34% през 2020 г., със средно образование намалява от до 56%, а на заетите с основно и по-ниско образование също се ограничава до 10%, което се доближава до заложените цели в Стратегия по заетостта на България (2021-2030 г.) (МТСП, 2021). В *България* делът на завършилите STEM специалности е един от най-ниските в ЕС и въпреки усилията съответствието на образованието и обучението с изискванията на пазара на труда е недостатъчно и се наблюдават редица дисбаланси между търсенето и предлагането на образователни услуги на национално и регионално ниво и резултатите на завършилите тези специалности. Като цяло само около 50% от завършилите висше образование работят на позиции, изискващи висше образование. Усилията за подобряване на качеството продължават с изпълнението на Стратегията за развитие на висшето образование в Република България за периода 2021 - 2030 г. (МОН, 2021).

Общият дял на завършилите висше образование от 58,2% в *Литва* е по-висок от средното за ЕС-27, но само 17% от учениците в гимназиален етап от семейства с ниски доходи са завършили университет в сравнение с 68% от семейства с високи доходи (European

Commission, 2025). В *Чехия* завършилите висшето образование възлизат на 34,5%, изоставайки значително от средното за ЕС. Значителните различия между половете са проблем за равните възможности в образованието. Процентът на отпадане е особено висок. Студентите изоставят почти половината от обучението си без завършване. Това отчасти се дължи на неадекватното информиране и кариерно консултиране на завършилите средно образование. Въпреки че пригодността за заетост на завършилите висше образование и професионално образование и обучение е висока, има недостиг на висококвалифицирани специалисти (European Commission, 2024). Делът на завършилите висше образование е 40,5% в *Полша* и е под средния за ЕС-27, от който завършилите STEM са 19,4% (при ЕС-27 от 24,9%). Допълнителните мерки са в областта на STEM специалностите, научните изследвания и иновациите включват създаването на правна рамка за ускоряване на процесите на роботизация, дигитализация и иновации в индустрията (European Commission, 2024).

Една от причините за по-ниските резултатите от средните за ОИСР малкото часове в учебните програми по STEM предметите и тяхното увеличение е задължително, за да се подобри качеството на средното образование. Инвестирането в подобряване на дигиталните умения и новите технологии, и уменията по математика, четене и природни науки, оценявани в PISA, трябва да е приоритет на средното образование, а за висшето трябва да се стимулират специалностите по STEM предметите.

4. Заключение

Изследването показва, че образователната система в редица държави членки на ЕС осигурява приобщаващо и ефективно образование независимо от социалноикономическия статус на учениците и води към високи резултати на 15-годишните ученици по PISA 2022, докато в други то е засегнато от недостатъчен достъп на учениците в неравностойно положение до качествено образование, и съответно тези страни, сред които е и България, показват по-ниски резултати в последното международно оценяване по PISA 2022. В много от държавите членки ниското ниво на дигитализация и недостигът на учители по STEM и STEAM програмите е основно предизвикателство за модернизиранието на образователната им система, която да отговаря на съвременните изисквания на пазара на труда и новите приоритети на ЕС до 2030. Държавите членки трябва да развият образователните си програми и да планират необходимите ресурси в средносрочните си бюджетни рамки, за да отговорят на нуждите на пазара на труда при новите приоритети на ЕС до 2030 г. Обучението на учителите, с фокус върху цифровите умения и STEM и STEAM предметите, е важно условие за формиране на качествени познания в учениците за новите технологии и иновациите. Това би довело до формиране на човешки капитал, подготвен за пазара на труда, който допринася за увеличаване

на производителност на икономиката и реалната конвергенция на доходите, повече възможности за инвестиции, осигуряване на учене през целия живот и социално включване, като по този начин ще бъде подкрепено прилагането на Европейския стълб на социалните права.

Използвана литература

МТСП (2021). *Стратегия по заетостта на България (2021-2030 г.)*, Available at: <https://www.mlsp.government.bg/uploads/26/zaetost/employment-strategy-2021-2030.doc>

[Accessed on 9 November 2025]

МОН (2021). *Стратегия за развитие на висшето образование в Република България за периода 2021 – 2030 г.*, ДВ брой: 2, от дата 8.1.2021 г.

Council of Europe (2025). *Protecting the rights of Roma*. Available at: <https://www.coe.int/en/web/roma-and-travellers> [Accessed on 11 November 2025]

European Commission (2025). *European semester country reports 2025*. Available at: https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/2025-european-semester-country-reports_en

[Accessed on 6 November 2025]

European Commission (2025a). *Erasmus+*. Available at: <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/opportunities> [Accessed on 7 November 2025]

European Commission (2024). *European semester country reports 2024*. Available at: https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/2024-european-semester-country-reports_en

[Accessed on 15 October 2025]

European Commission (2022). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2022*, Available at:

[file:///C:/Users/User/Downloads/0_DESI_Full_European_Analysis_2022_2_C01IJgPAatnNf0qL2LL103tHSw_88764%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/0_DESI_Full_European_Analysis_2022_2_C01IJgPAatnNf0qL2LL103tHSw_88764%20(1).pdf) World Bank (2020). [Accessed on 5 November 2025]

Eurostat (2025). *Government expenditure on education*. Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_education)

[explained/index.php?title=Government_expenditure_on_education](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_education) [Accessed on 7 November 2025]

Eurostat (2025a). *Tertiary education statistics*. Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tertiary_education_statistics#Participation_in_tertiary_education_by_se)

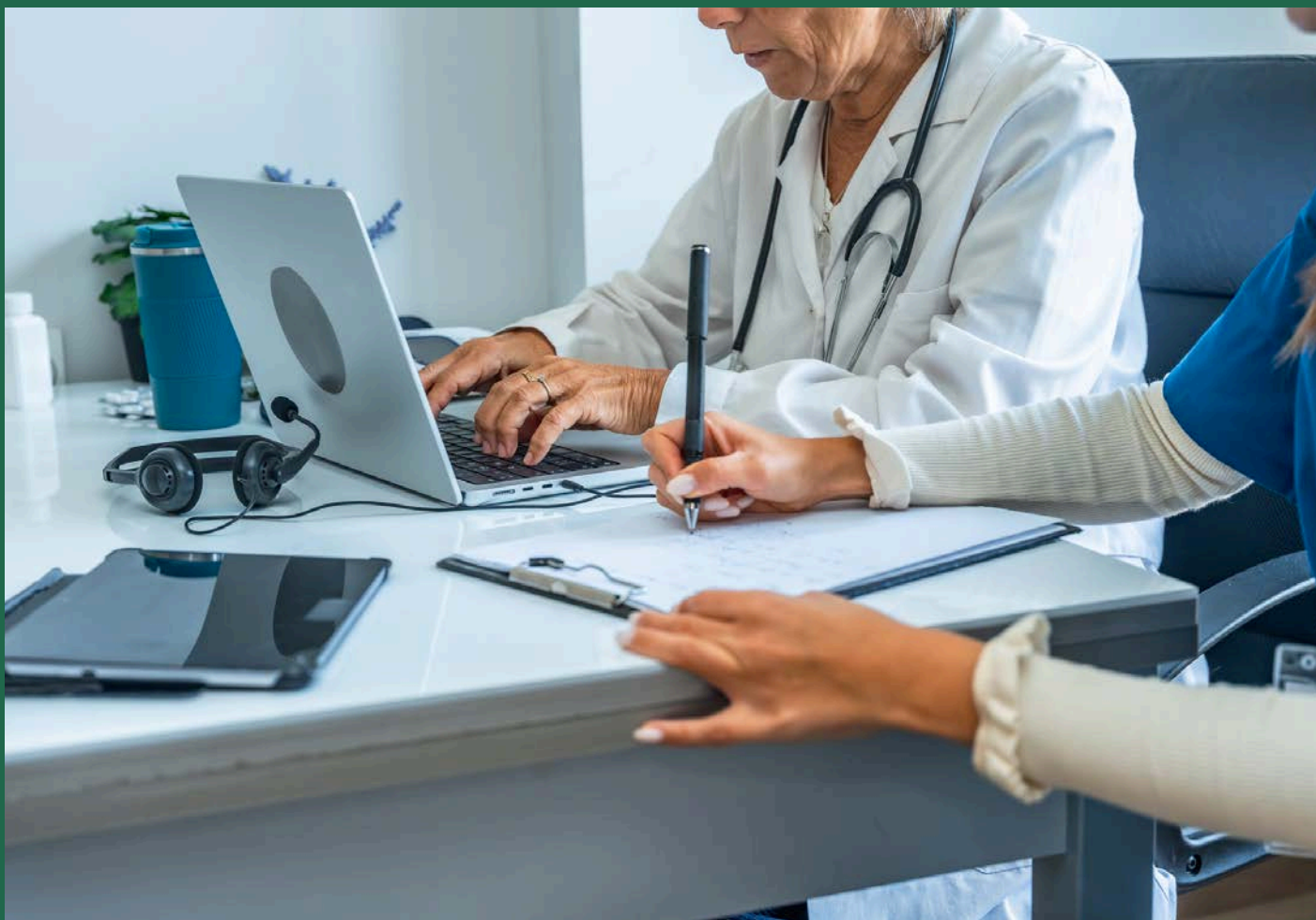
[explained/index.php?title=Tertiary_education_statistics#Participation_in_tertiary_education_by_se](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tertiary_education_statistics#Participation_in_tertiary_education_by_se) x [Accessed on 8 November 2025]

OECD (2023). *PISA 2022 Results (Volume I). The state of learning and equity in education.*

Available at: https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-i_53f23881-en.html

[Accessed on 10 November 2025]

Bulgaria Teaching Workforce Policy Note and Recommendations: Analytical Report Assessing Teacher Workforce Policy Outcomes and Providing Recommendations for Improving Education Workforce Policy and Planning Processes Efficiency (English). Washington, D.C.: World Bank Group. Available at: <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/0993336212232133927> [Accessed on 10 November 2025]



РЕГИОНАЛНИ ЗДРАВНИ
ПРИОРИТЕТИ В ЮГОЗАПАДНА
БЪЛГАРИЯ:

РОЛЯТА НА МНОГОПРОФИЛНА
БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО
ЛЕЧЕНИЕ „ЮГОЗАПАДНА
БОЛНИЦА“ ЗА ФИНАНСОВА
СТАБИЛНОСТ И МОДЕРНО
ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

ВЕЛИМИРА ЧУПЕТЛОВСКА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



VELIMIRA CHUPETLOVSKA

Velimira Chupetlovska is a PhD student at the Department of Finance at the University of National and World Economy (UNWE). Her research interests focus on financial stability and accountability in healthcare institutions, as well as the financing of the healthcare sector. She holds Master's degrees in Financial Management from UNWE and Healthcare Management from the Medical University of Sofia. She also has a Bachelor's degree in Finance from UNWE.

Her professional experience is closely related to the healthcare field, and she currently works as a financial manager at a company specializing in the trade of medical devices.

РЕГИОНАЛНИ ЗДРАВНИ ПРИОРИТЕТИ В ЮГОЗАПАДНА БЪЛГАРИЯ: РОЛЯТА НА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ „ЮГОЗАПАДНА БОЛНИЦА“ ЗА ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ И МОДЕРНО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

Велимира Чупетловска¹

REGIONAL HEALTH PRIORITIES IN SOUTHWEST BULGARIA: THE ROLE OF THE MULTIPROFILE HOSPITAL FOR ACTIVE TREATMENT “YUGOZAPADNA BOLNITSA” IN ENSURING

Velimira Chupetlovska

Abstract: State and municipal healthcare facilities face multifaceted challenges concerning the quality, accessibility, and coverage of health services. This study analyzes and compares data on the condition of municipal healthcare in Petrich and Sandanski with the aim of formulating strategic guidelines for the development of the Southwest region. The two centers encompass approximately 30% of the district's population, underscoring their regional importance. The analysis of geographic location, organizational structure, and key financial indicators identifies existing strengths and limitations, while also outlining opportunities for the modernization and enhancement of municipal healthcare services.

Keywords: public health services; hospital management; Southwest region

JEL codes: I18 Government Policy • Regulation • Public Health; H75 State and Local Government: Health • Education • Welfare • Public Pensions; I15 Health and Economic Development

Увод

Системата на здравеопазването в България претърпя дълбоки структурни и функционални трансформации, диктувани от необходимостта за повишаване на ефективността, достъпността и устойчивостта на предоставяната медицинска помощ. Промените в перспективите, свързани с човешкия живот и здраве, доведоха до това защитата на живота да бъде призната за най-висшето благо и най-големият дар, предлаган на човека. Обществото повери тази задача на публичната власт (Rajfur & Hys 2018). Съгласно разпоредбите на Закона за лечебните заведения, болниците бяха преобразувани в търговски дружества, с което навлязоха в полето на пазарната икономика и самостоятелното стопанисване. Това изисква от тях не само медицинска експертиза, но и стратегическа визия, финансово управление, маркетингов подход и организационна

¹ Университет за национално и световно стопанство.
e-mail: velimira.g.georgieva@gmail.com.

култура, адекватна на съвременните изисквания. Като икономически субекти, болниците функционират в условията на конкуренция и ресурсна ограниченост. Те вече не са организации на бюджетна издръжка, а структури, които реализират финансов резултат чрез предоставяне на услуги на други икономически оператори – Националната здравноосигурителна каса, доброволните здравноосигурителни фондове, общините, пациентите и др. Разликата между приходи и разходи се превръща в основен показател за ефективността на дейността. В съвременните условия болницата е сложна организация – едновременно административна, клинична, логистична и социална структура, функционираща в силно регулирана, чувствителна и непрекъснато променяща се среда. Изискванията към качеството на медицинските услуги, безопасността на пациента и оптималното използване на ресурсите нарастват прогресивно. Болничното обслужване остава най-скъпото звено в системата на здравеопазването и изисква значителни инвестиции в кадри, технологии и инфраструктура. Същевременно, управлението на лечебните заведения се сблъсква с необходимостта от съчетаване на пазарните механизми с хуманната същност на медицината. Публичните очаквания, социалната отговорност и регулаторната рамка поставят болниците в уникална позиция – да бъдат едновременно ефективни и състрадателни, финансово устойчиви и обществено ангажирани. Финансирането на лечебните заведения се осъществява чрез множество източници, в т.ч. субсидии от Министерството на здравеопазването, плащания от Националната здравноосигурителна каса, директни плащания от пациенти, доброволни здравноосигурителни фондове и дарения. Тази многокомпонентна финансова рамка изисква прецизно планиране и оптимизация на разходите, както и активно участие в проектно финансиране и партньорства. В този контекст настоящата концепция за развитие и финансова стабилност на МБАЛ „Югозападна болница“ ООД, като важна медицинска точка в югозападния регион. Финансирането на здравните заведения е ключов фактор за устойчивото развитие на болничната помощ. Една ефективна финансова рамка е не просто счетоводен механизъм – тя е стратегически инструмент за реализиране на качествени здравни услуги, за мотивиране на персонала. Качественото здравеопазване е категоричен показател за нивото на развитие на страната.

Методология

Настоящото изследване използва сравнителен, дескриптивен и аналитичен подход. Анализирани са структурни характеристики на лечебното заведение, ресурсната обеспеченост, външната среда и ключови социално-икономически показатели. Данните са събрани чрез документален анализ, публично достъпни статистически източници,

вътрешни отчети и нормативни документи. изследването използва комплексен подход, съчетаващ количествени и качествени методи за оценка на състоянието и потенциала на лечебното заведение. Анализирана е външната среда – социални, демографски, икономически и нормативни фактори, конкуренция и регионални здравни потребности. Оценено е географското разположение, транспортната достъпност и обслужваното население, както и стратегическото значение на позицията на болницата в Югозападна България. Проведен е анализ на организационния и кадрови потенциал, включително работа на отделения, натовареност, кадрово застаряване и възможности за привличане и задържане на специалисти. Изследвани са организационна структура, инфраструктура и капацитет на предоставяните услуги, за да се идентифицират силни страни, слабости и потенциал за модернизация. Финансовият анализ обхваща ключови показатели – приходи, разходи, активи, пасиви и финансов резултат, като се прилагат сравнителен, вертикален и хоризонтален анализ за оценка на устойчивостта и рентабилността на лечебното заведение.

Изследване на лечебното заведение и регионалната среда: характеристики и особености

Географски и демографски особености

Предоставянето на качествена болнична помощ следва да бъде в пряка връзка с конкретните здравни потребности на населението в съответния регион. Анализът на потребностите е основен инструмент при планирането и развитието на лечебното заведение, тъй като очертава реалните дефицити и очаквания, които системата следва да адресира. МБАЛ „Югозападна болница“ има стратегически важно географско разположение, като развива своята дейност на територията на две ключови общини в югозападната част на България – Петрич и Сандански, които се намират в област Благоевград. Болничните бази са ситуирани в непосредствена близост до международната пътна артерия Е-79 (част от трансевропейския коридор №4), осигуряваща бърз достъп до и от страната, включително до граничен пункт Кулата – Промахон, свързващ България с Република Гърция. Конкретното им разположение в частите на двата града, предполага бърз и лесен достъп от страна на пациентите. МБАЛ „Югозападна болница“ изпълнява ролята на основен здравен доставчик за значителна част от населението на югозападна България, осигурявайки непрекъснатост на медицинската помощ в труднодостъпни или слабо обезпечени райони.

В региона, обслужван от МБАЛ „Югозападна болница“ ООД, са налице ясно изразени демографски, социални и здравно-епидемиологични фактори, които обуславят

необходимостта от осигуряване на достъпна, навременна и висококачествена болнична помощ. Сред тях могат да бъдат открити:

- Застаряващо население и нарастваща хронична заболяемост, изискващи дългосрочна и комплексна медицинска грижа, включително специализирана диагностика и рехабилитация;
- Ограничен достъп до специализирана помощ в по-малки и отдалечени населени места, което води до концентрация на пациенти в малък брой лечебни заведения и увеличено натоварване върху тях;
- Социални и икономически неравенства, които често са свързани с влошено здравословно състояние, по-ниска здравна култура и забавено търсене на медицинска помощ;
- Наличие на уязвими групи от населението, включително лица с увреждания, хора с психични заболявания и възрастни пациенти, които се нуждаят от интегрирани услуги;
- Недостатъчно развитие на някои медицински направления, поради което пациентите често се насочват към други областни или университетски болници, което води до загуба на приходи и нарушена приемственост на лечението.

В този контекст, МБАЛ „Югозападна болница“ ООД има ключова роля не само като доставчик на медицински услуги, но и като стратегически партньор в реализирането на регионалната здравна политика. Болницата следва да адаптира своята дейност спрямо динамиката на потребностите, като същевременно развива капацитет за иновации, мобилност и високо качество на обслужването. По данни на Националния статистически институт, населението в областта е разпределено по следния начин:

Таблица 1. Разпределение на населението в Област Благоевград, Община Сандански и Община Петрич по градове и села към 31.12.2024г.

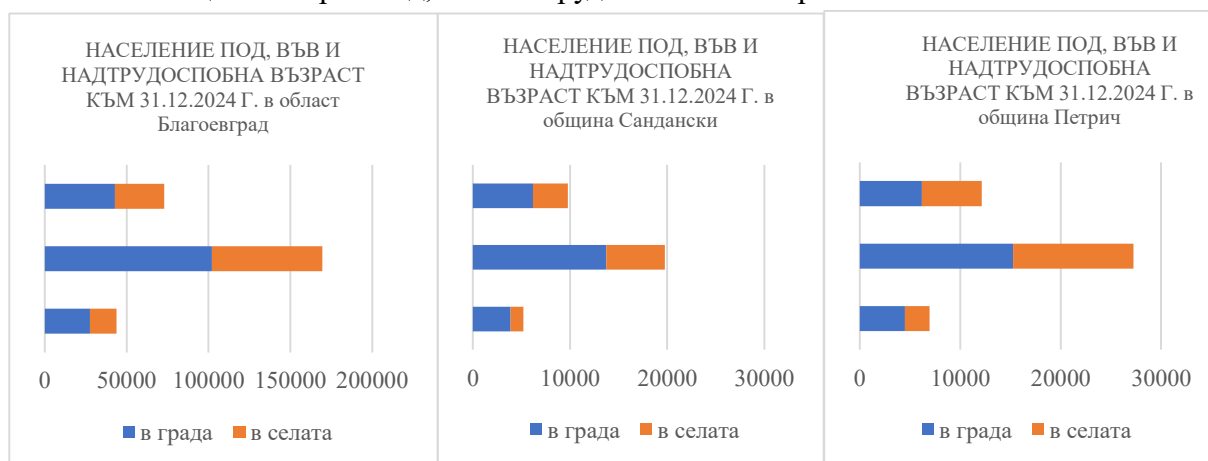
	Общо	В селата	В градовете
Област Благоевград	286 333	113 887	172 446
Община Сандански	34 716	10 942	23 774
Община Петрич	46 343	20 377	25 966

Източник: Национален статистически институт

Около 30% от цялото население на област Благоевград е съсредоточено именно в двете общини – Петрич и Сандански, в чиито рамки МБАЛ "Югозападна болница" ООД

осъществява основната част от дейността си. Този факт подчертава не само демографското и географското значение на болницата, но и стратегическата ѝ роля в структурата на здравеопазването в региона. Съгласно актуални данни от Националния статистически институт, както и от вътрешната отчетност на лечебното заведение, МБАЛ “Югозападна болница” ООД обезпечава 17% от общия брой болнични легла в рамките на областта. Този дял е съществен индикатор за капацитета и мащаба на предлаганата болнична помощ, особено в условията на териториална отдалеченост и необходимост от осигуряване на достъп до здравни услуги в по-малките населени места. Графичното представяне на възрастовата структура на населението цели да се потвърди тенденцията

Фигура 1: Разпределение на населението в Област Благоевград, Община Сандански и Община Петрич под, във и в трудоспособна възраст към 31.12.2024г.



Източник: Национален статистически институт

към застаряване на населението в региона, като почти всеки четвърти жител на областта е над трудоспособна възраст. Това поставя болничните структури пред предизвикателства, свързани с лечението на хронични заболявания, повишена нужда от грижи с дългосрочен характер и адаптирани услуги спрямо възрастовите и функционални ограничения на пациентите. В конкретика разпределението на населението по възрастови групи в обслужваните от МБАЛ „Югозападна болница“ общини – Петрич и Сандански, ясно очертава сериозна необходимост от целенасочени и устойчиви болнични услуги, насочени както към застаряващото население, така и към детското здравеопазване. В процентно изражение - 27% от всички живущи в двете общини са в над трудоспособна възраст, като от тях 31% живеят в селата. Съгласно получена информация от официалния сайт на Министерство на здравеопазването, преминалите болни през двата филиала на лечебното заведение са 12 965 броя или 16%

от живущите в двете общини. Към 30.06.2025г. броят им е 6 592, което прогнозира очакван краен резултат за 2025г, съпоставим с този от 2024г.

Материални ресурси

Материалната база на МБАЛ „Югозападна болница“ ООД представлява ключов компонент от функционалния ѝ капацитет и възможностите за предоставяне на качествени болнични услуги. Лечебното заведение разполага с обособени структури в двата основни града на дейност – Сандански и Петрич, които са оборудвани с необходимата инфраструктура за осъществяване на диагностика, лечение, родилна помощ, рехабилитация и спешна медицинска помощ. Сградният фонд е публична общинска собственост, предоставена за безвъзмездно ползване от съответните общини-съдружници. През 2024 г. МБАЛ „Югозападна болница“ ООД демонстрира активна инвестиционна политика, насочена към обновяване и разширяване на своята материално-техническа база. Съгласно Отчета за паричните потоци към 31.12.2024 г. и Годишния доклад за дейността, общият размер на извършените разходи за придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА) възлиза на 2 331 хил. лв. Средствата са разпределени в две основни направления:

- Медицинска апаратура за диагностика и лечение – 2 200 хил. лв.;
- Стопански инвентар – 131 хил. лв.

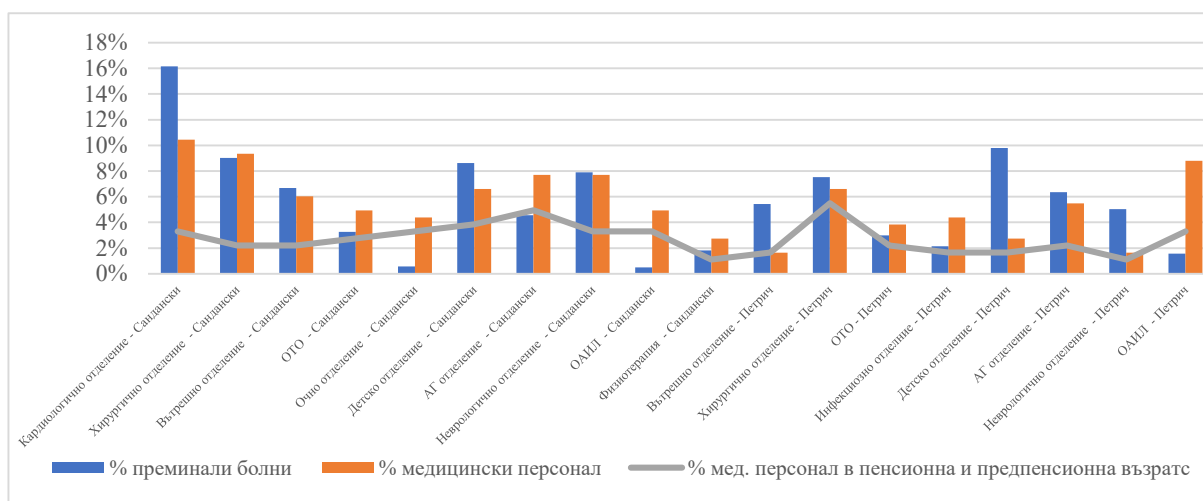
Финансирането на тези инвестиции е осигурено преимуществено от собствени средства на дружеството, като участието на външни институции остава ограничено. Чрез различни механизми Община Сандански и Министерството на здравеопазването осигуряват около 2% от общия инвестиционен ресурс. Като публично дружество, МБАЛ „Югозападна болница“ ООД прилага стриктно разпоредбите на Закона за обществените поръчки (ЗОП). През 2024г. е проведена една процедура с рег. № 00998-2024-0001, свързана с доставка на медицинска техника. В резултат е сключен договор на стойност 659 900 лв. През 2025г. е реализирана нова обществена поръчка с рег. № 00998-2025-0003, по която е подписан договор за доставка на дълготрайни активи на стойност 90 870 лв. По отношение на материалните запаси, дружеството осъществява подбор на доставчици на медицински изделия и лекарствени продукти чрез Електронната платформа за обществени поръчки (ЦАИС ЕОП). Средната стойност на материалните запаси за периода 2023–2024 г. възлиза на 526 хил. лв., което осигурява устойчивост и оперативна готовност за осъществяване на текущата лечебна дейност.

Човешки ресурси

Съгласно последния анализ на кадровия състав, в МБАЛ „Югозападна болница“ ООД работят общо 455 служители, от които медицинският персонал представлява 68% или 308 души – лекари и специалисти по здравни грижи. Възрастовата структура на персонала поставя значителни предизвикателства пред устойчивото функциониране на болницата, тъй като около 50% от медицинския персонал са в пенсионна или предпенсионна възраст. Това обуславя потенциален кадрови дефицит в хоризонт от 5 до 10 години, особено в клинични направления с интензивна натовареност и висока степен на специализация. Сравнителните тримесечни отчети, публикувани пред Министерство на здравеопазването, отразяват положителна тенденция по отношение на числеността на медицинския персонал:

- Броят на лекарите се е увеличил с 7 души между 2023 и 2024 г.
- Специалистите по здравни грижи са нараснали минимално – от 197 на 198.

Фигура 2: Съпоставка между процентното съотношение на преминали болни и медицински персонал по данни за 2024г.



Източник: Търговски регистър; Министерство на здравеопазването

Разпределението на медицинския персонал по отделения в МБАЛ „Югозападна болница“ показва съществена вариативност в натовареността и възрастовата структура, което е ключов индикатор за бъдещи кадрови предизвикателства. Кардиологичното отделение в Сандански е с най-висок дял от общата натовареност (16%) и заетост на медицински персонал (10%), но близо една трета от кадрите са в пенсионна или предпенсионна възраст (3%), което предполага необходимост от приемственост и обучение на млади специалисти. Подобна е ситуацията и в Хирургичното отделение в Петрич, където дялът на застаряващия персонал достига 5% при общо 8% натовареност – това го поставя

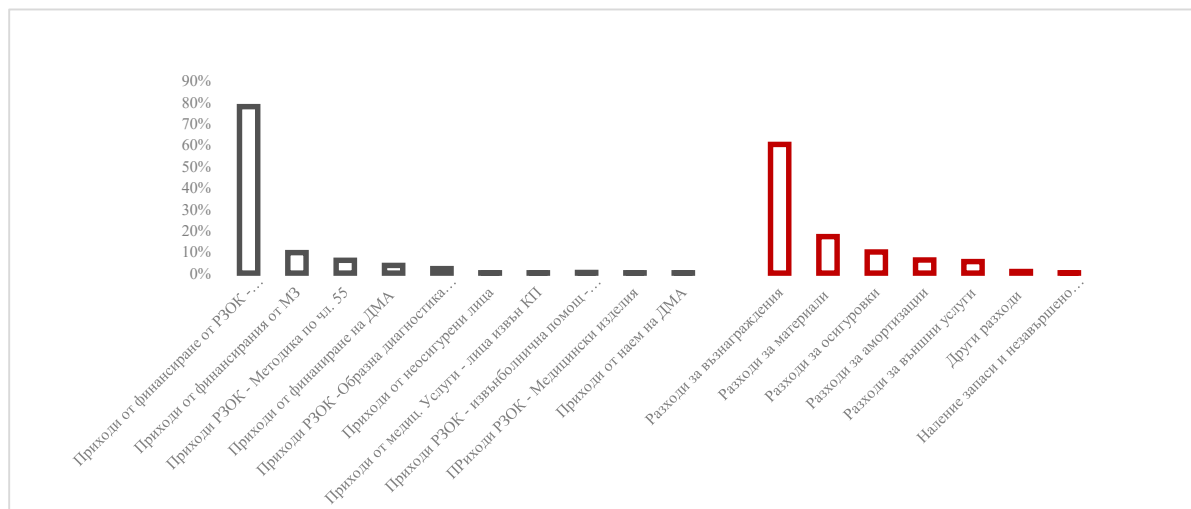
сред звената с висок кадрови риск. АГ отделенията в двете бази (Сандански и Петрич) също са с относително висок дял на персонал в пенсионна възраст, което е критично с оглед на необходимостта от непрекъсваемост на родилната и гинекологична помощ.

Финансиране на дейността – приходи, разходи, финансов резултат и инвестиции

Приходи

Спрямо общата сума на приходите към 30.06.2025 г., МБАЛ „Югозападна болница“ ООД се нарежда на първо място сред общинските многопрофилни болници в страната, което свидетелства за стабилен финансов потенциал и висока натовареност на лечебната дейност. Към 30 юни 2025 г. дружеството отчита 15% увеличение на приходите спрямо второто тримесечие на 2024 г., според наличните данни от Министерството на здравеопазването, като към момента не са предоставени допълнителни детайли за финансовите показатели за цялата 2025г. Общият размер на приходите възлиза на 26 086 хил. лв. Основните източници на приходи за "Югозападна болница" ООД са постъпления от продажба на услуги, заплащани по договор с Регионалната здравноосигурителна каса и по Методиката по чл. 55 от ЗЗО, които възлизат на 20 538 хил. лв. Това представлява увеличение от 15% спрямо същия период на 2023 г. Важен дял заемат приходите от образна диагностика Петрич – 501 хил лв. за 2024г. Приходите от финансираня възлизат на 3 134 хил. лв., като се отбелязва намаление с 21% спрямо предходната година. Финансови приходи не се наблюдават. В Годишния доклад за дейността като причина за това се посочва намалено целево финансиране, свързано с придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА).

Фигура 2: Процентно разпределение на приходите и разходите към 31.12.2024г.



Източник: Търговски регистър

Разходи

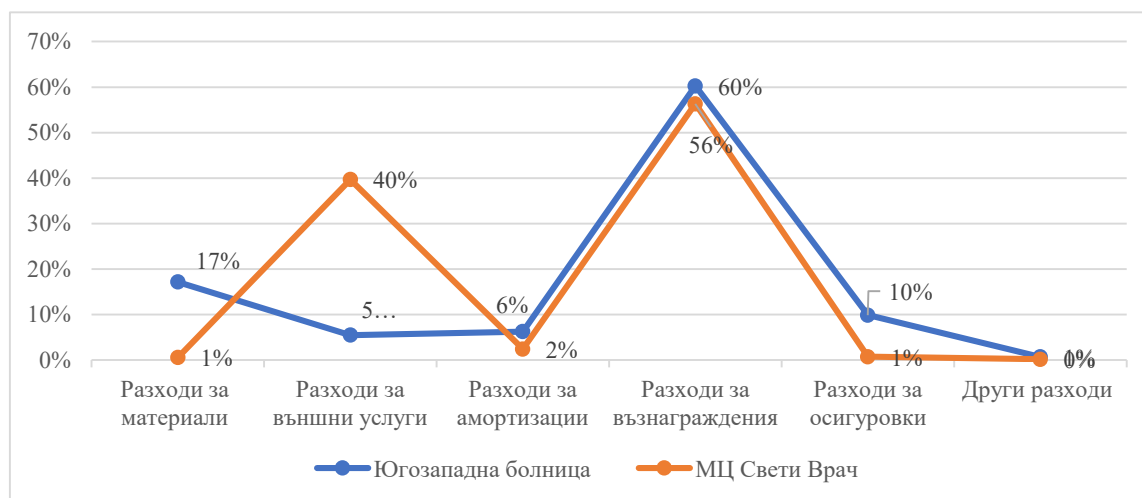
Към 30 юни 2025 г., на база публикувани данни от Министерство на здравеопазването, се отчита увеличение на общите разходи с 7% спрямо същия период на 2024 г. За цялата 2024 г. общата сума на разходите възлиза на 25 595 хил. лв., което представлява увеличение с 13% спрямо 2023 г. Основният двигател на тази тенденция е ръстът при разходите за възнаграждения, които са се увеличили със 17% през 2024г., а през първото полугодие на 2025 г. тенденцията се запазва с допълнително увеличение от 12%. Най-голям дял в структурата на разходите заема именно тази категория – 60% от всички разходи, следвани от разходите за материали – 17%. Отчетено е и намаление на разходите за лекарства и медицински изделия с 10% през второто тримесечие на 2025 г., което вероятно е резултат от проведени обществени поръчки и оптимизация на доставките. Югозападна болница насочва най-голямата част от своите разходи към възнаграждения (60%), следвани от разходи за материали и осигуровки, което е типично за структура с хоспитализации и интензивно използване на персонал и ресурси, докато при МЦ „Свети Врач“ основният разход е за външни услуги (40%), което отразява различния характер на дейността, фокусирана върху извънболнична помощ и амбулаторни услуги с по-голямо външно възлагане.

Таблица 2. Процентно изменение на общия размер на приходи и разходи за сравним период (юни 2025г. към юни 2024г. и декември 2024г. към декември 2023г.)

Изменение	30.06.25	31.12.24
Общи приходи	+ 14,97%	+ 15,31%
Общи разходи	+ 6,77%	+ 13,18%

Източник: Търговски регистър; Министерство на здравеопазването

Фигура 4: Относителен дял на разходите на МБАЛ Югозападна болница и МЦ Свети Врач, по видове към 31.12.2024г.



Източник: Търговски регистър

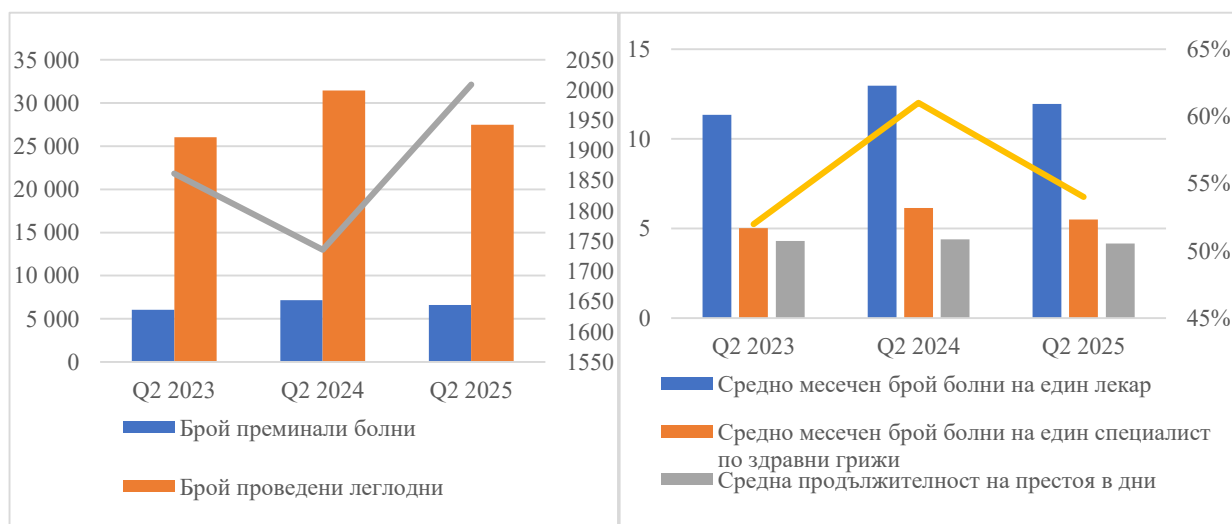
Финансов резултат

Според публикувания отчет на дружеството към 31.12.2024 г., текущата печалба на МБАЛ „Югозападна болница“ ООД е в размер на 405 хил. лв., като спрямо 2023 г. се отчита значителен ръст. Печалбата от предходната година е трансформирана в неразпределена печалба, която към края на 2024 г. достига 787 хил. лв. Финансовият резултат на дружеството показва устойчива положителна тенденция, подкрепена основно от увеличените приходи по клинични пътеки и финансиранятия от Министерството на здравеопазването. Макар и разходите да нарастват, темпът им остава по-нисък от този на приходите, което води до подобряване на рентабилността. Основен фактор за натиска върху финансовия резултат остават високите разходи за персонал, които формират над 50% от общите разходи на болницата. Задълженията на дружеството са предимно краткосрочни – с падеж до една година, като лечебното заведение успява да покрива текущите си разходи и да реализира положителен финансов резултат. Към момента МБАЛ „Югозападна болница“ демонстрира стабилна финансова дисциплина, без просрочени задължения. Делът на общите задължения спрямо приходите е 22% към 31.12.2024 г. и 33% към 30.06.2025 г., което свидетелства за контролирано и устойчиво финансово управление.

Ефективност на използване на легловия фонд и натовареност на персонала

Фигура 5: Динамика на заетостта и ефективността на легловия фонд в МБАЛ

Югозападна болница



Източник: Министерство на здравеопазването

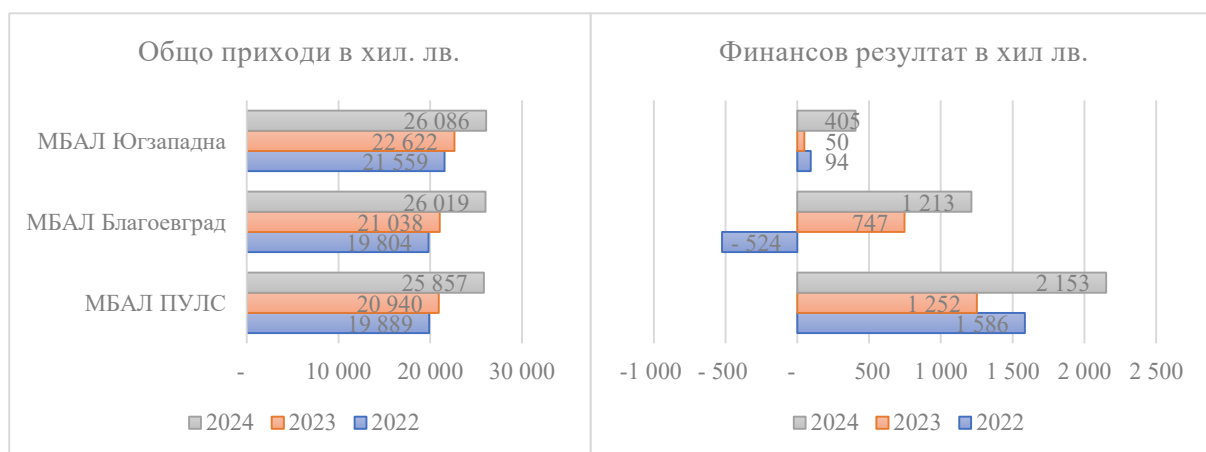
Заетостта и ефективността на използване на наличната леглова база представляват важен показател за дейността на лечебното заведение. Според данните, предоставени от

Министерството на здравеопазването към 30.06.2025 г., Югозападна болница отчита увеличение от около 9% на преминалите болни спрямо 2023 г., но лек спад от около 2% спрямо второто тримесечие на 2024 г.. Аналогична тенденция се наблюдава и при броя на проведените леглодни, което показва умерено намаление на натовареността на легловия фонд. Използваемостта на едно легло намалява от 61% през 2024 г. до 54% през второто тримесечие на 2025 г., което може да се дължи както на сезонни фактори, така и на промени в структурата на хоспитализациите. Средният разход на един леглоден се увеличава от 395 лв. през 2024 г. на 482 лв. през 2025 г., което показва нарастване на себестойността на лечението. От кадрова гледна точка, броят на лекарите и специалистите по здравни грижи остава стабилен, което води до леко намаление на ефективността на персонала – средно месечно един лекар обслужва 11,9 пациенти, а един специалист по здравни грижи – 5,5 пациенти. В заключение, болницата запазва стабилна заетост и ефективност, като основните тенденции показват леко намаление на натовареността, но увеличение на стойността на оказваната медицинска помощ, което отразява и растящите разходи за персонал и материали.

Анализ на основните конкуренти

Основните конкуренти на „Югозападна болница“ в региона са МБАЛ „Пулс“ АД и МБАЛ „Благоевград“ АД – два утвърдени здравни доставчика с различен профил, но с ясно изразени пазарни предимства. МБАЛ „Пулс“ АД е частно лечебно заведение, позиционирано в гр. Благоевград, което се е наложило като водещ доставчик на

Фигура 6: Сравнителен анализ на показатели – общи приходи (хил. лв.) и финансов резултат (хил. лв) за период 2022г., 2023г. и 2024г.



Източник: Търговски регистър

специализирани медицински услуги в Югозападна България. Болницата разполага със съвременна медицинска апаратура и силно профилирани екипи, ориентирани към

диагностика, амбулаторно лечение и рехабилитация. Със своята активно изградена публична репутация и маркетингова видимост, „Пулс“ привлича широка пациентска база, особено сред търсещите бърз достъп до медицинска помощ, допълнителни (платени) услуги и високотехнологични изследвания. Силно развита е дейността в областта на извънболничната помощ и образната диагностика. МБАЛ „Благоевград“ АД е многопрофилно държавно лечебно заведение с дългогодишна история и регионална роля като основен доставчик на комплексна стационарна помощ. Болницата разполага с широка структура от клинични отделения и звена, включително интензивна терапия, спешна помощ, хирургични и терапевтични специалности. Конкурентните ѝ предимства се базират на възможността за лечение на тежки и мултидисциплинарни случаи, както и на достъпа до публично финансиране по линия на НЗОК. Благодарение на това, МБАЛ „Благоевград“ съчетава традиционно доверие сред населението с възможност за предоставяне на цялостна болнична услуга – от прием до рехабилитация. МБАЛ „Пулс“ доминира в сферата на бързата, платена и амбулаторна медицинска услуга с модерен имидж и гъвкаво клиентско ориентиране. МБАЛ „Благоевград“ е силна в тежки клинични случаи, дългосрочна хоспитализация и спешна помощ, с подкрепата на държавна инфраструктура. И двете болници имат ясно обособени пазарни ниши, но оказват пряк конкурентен натиск върху Югозападна болница в борбата за кадри, пациенти и престиж на регионално ниво. МБАЛ ПУЛС е дружеството с най-висок финансов резултат през всичките 3 години, което я дефинира като стабилната и печеливша болница през разглежданите периоди. МБАЛ Благоевград регистрира загуба през 2022 г., но бързо се е възстановила и достигнала добри нива на печалба през 2024 г., реализира най-голямо подобрене в рентабилността, поради лошите показатели през 2022. Видимо от приложената таблица, МБАЛ Пулс реализира добра рентабилност на база нает персонал, сравнение с държавната и общинска болница.

Таблица 3: Сравнителна таблица за лечебните заведения – финансов резултат и брой служители за период 2022г., 2023г. и 2024г.

БОЛНИЦА	Собственост	Финансов резултат (в хил. лв)			Служители (брой)		
		2022	2023	2024	2022	2023	2024
<i>МБАЛ „Пулс“ Благоевград</i>	Частна	1 586	1252	2153	270	258	293
<i>МБАЛ – Благоевград АД</i>	Държавна	-524	747	1213	508	498	523
<i>МБАЛ „Югозападна“</i>	Общинска	94	50	405	485	482	484

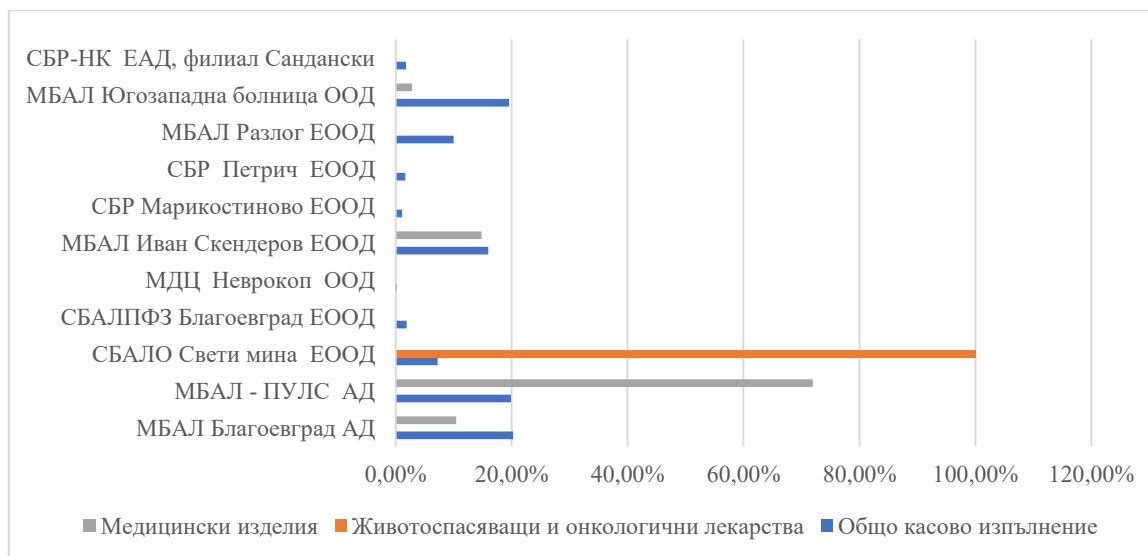
Източник: Търговски регистър

Постигане на финансова стабилност чрез интегриране на нови управленски програми

Запазване на финансовата стабилност и перспективи за увеличение на приходите

Основна цел е запазването на Югозападна болница като многопрофилно заведение, предлагащо адекватни здравни услуги и осигуряващо качествена здравна услуга. Основополагащо значение имат приходите на дружеството, които обуславят от една страна наличието на широк спектър от отделения, така и диверсификация на източниците на приходи с цел минимализиране на възможните рискове. Според наличните финансови данни е изчислен Коефициент на финансова зависимост от публични средства. Същността му показва процентът на приходи от публични източници съотнесен към общата стойност на приходите. За 2024г. коефициентът на финансова зависимост от публични средства е 87%, за 2023г. е 83%. Данните свидетелстват за силен системен риск. Според официални данни на ОИСП 35% от всички здравни плащания са директно от пациента (out of pocket), 64% от държавната и задължителните схеми за осигуряване и едва 1% от схеми за доброволно здравно-осигуряване.

Фигура 7: Изплатени средства от РЗОК Благоевград за 2024г. по направления



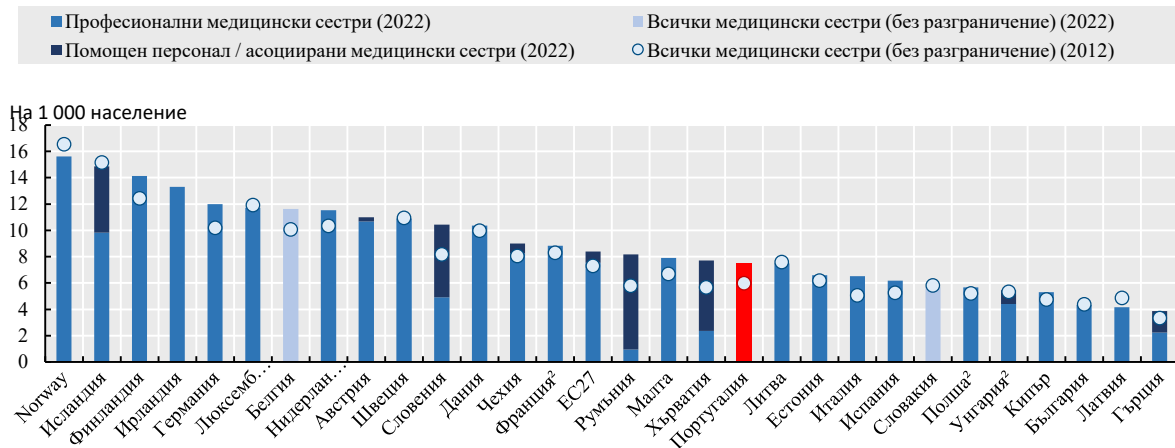
Източник: Национална здравноосигурителна каса

Приложената графика илюстрира основните плащания от НЗОК, разпределени по лечебни заведения в област Благоевград и разделени на отделните видове – Плащания за болнична медицинска помощ; Плащания за лекарства за злокачествени заболявания и

животоспасяващи кръвоизливи и Медицински изделия. Приложените данни са за 2024г. На база анализ на изплатените средства конкретно за МЗ от НЗОК, болницата бележи бавен растеж, но далеч от нивата през 2019г. За 2024г. болницата влага едва 2.81% от всички вложени МИ в района. Данните свидетелстват за интерес и нужда от страна на пациентите.

Подобряване на кадровия потенциал

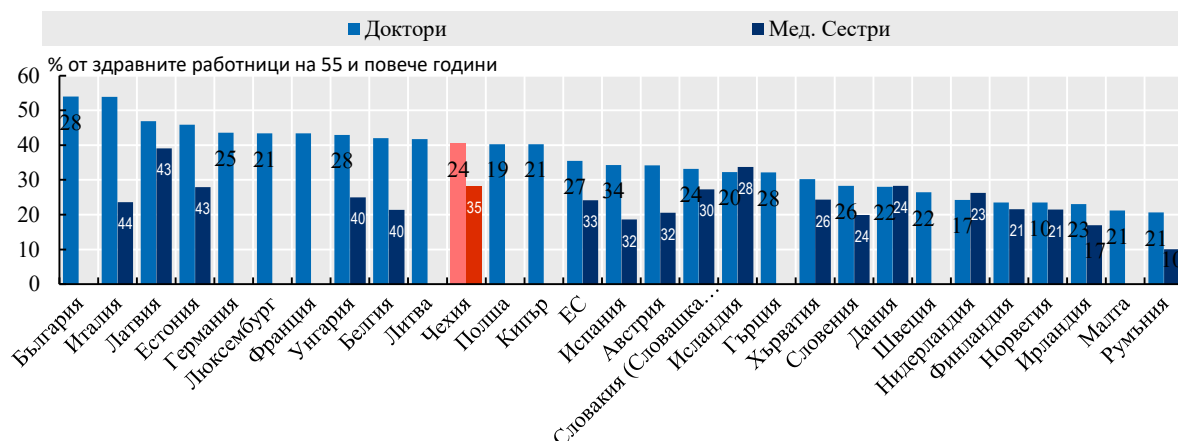
Фигура 8: Брой на практикуващите медицински сестри на 1 000 души към 2022г. и 2012г.



Източник: ОИСР

Основна цел е постигане на по-добро управление на човешките ресурси чрез въвеждане на ясни правила за вътрешен ред, стимулиране на персонала и създаване на възможности за професионално и кариерно развитие. Основен приоритет е мотивирането и задържането на квалифицирани кадри чрез разширяване на извършваните дейности, насърчаване на повишаването на квалификацията и изграждане на среда за устойчиво професионално израстване. В рамките на политиката за развитие на човешкия потенциал ще се търси партньорство с утвърдени специалисти и водещи имена в медицината, които периодично да предоставят услуги и експертиза в болницата, с цел обмен на опит и повишаване качеството на обслужването. С оглед на застаряващия персонал и общия недостиг на лекари и медицински специалисти, ще се разработят и приложат нови подходи за привличане и задържане на кадри, включително чрез стажантски програми, сътрудничество с университети, споделени позиции и гъвкави форми на заетост. Видимо от извършения анализ разходите за персонал са с най-висок процент, което ги прави основен източник на предоставяне на предлаганите услуги и принадлежната стойност.

Фигура 9: Процент здравните работници на 55 години и повече за 2022г.



Източник: ОИСР

Съгласно последно оповестени данни на ОИСР. Видимо от графиката, България е на първо място по нарастване възрастта на заетите лекари в здравеопазването. Всеки втори лекар е над 55-годишна възраст. Според представената графика по данни на ОИСР, в три четвърти от европейските държави броят на медицинските сестри е нараснал през последното десетилетие. България обаче остава сред страните, при които този показател остава относително непроменен.

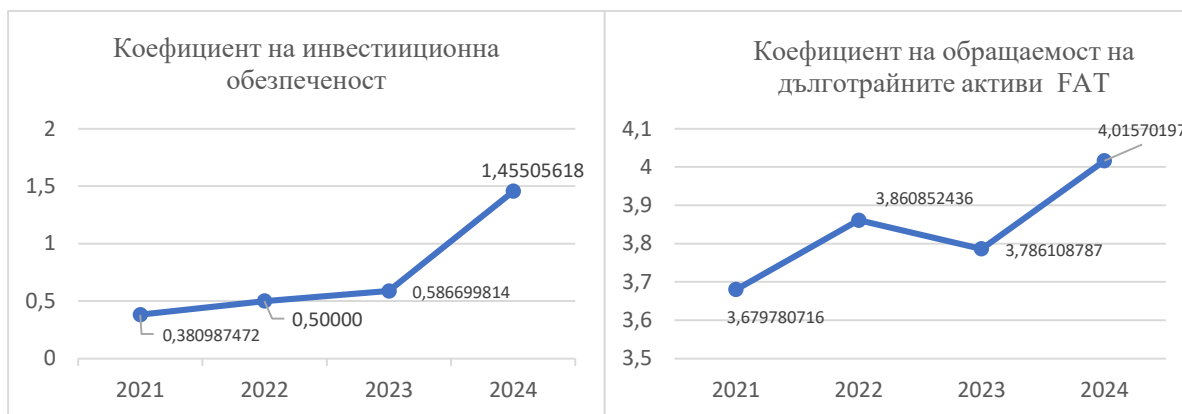
Оптимизация и модернизация на материалната обезпеченост и условията на труд

Основна цел е постигане на по-модерен и функционален облик на лечебното заведение чрез прилагане на етапни мерки за подобряване на материалната обезпеченост и работната среда. В първоначален етап ще се реализират нискобюджетни инициативи за естетическо и организационно обновяване, последвани от проучване и усвояване на възможности за финансиране, насочени към подмяна и модернизация на инструментариума и медицинската апаратура. Паралелно ще се засили контролът върху външната инфраструктура и прилежащите площи с цел поддържане на ред, безопасност и подобряване на цялостния облик на сградния фонд. В рамките на инициативите за социална отговорност ще се предвиди обособяване на подходящи пространства във и извън болницата за деца– чрез набиране на дарения и партньорство със съвместни организации и местни общности. Разгледани са финансовите отчети на дружеството за четири-годишен период с цел идентифициране на фактическата обстановка. Изчислени са Коефициент на инвестиционна обезпеченост, Възвръщаемост на активите и Обращаемост на дълготрайните активи. От получените резултати може да се заключи

тенденция на стабилизация на резултатите през 2024г. Динамиката на показателите за периода сочи постепенно подобряване на инвестиционната активност и ефективност на управление на дълготрайните активи през 2024 г. Коефициентът на инвестиционна обезпеченост се увеличава трикратно спрямо 2021 г., което показва по-интензивно вложение на средства в материални активи и обновяване на базата. FAT Fixed Asset Turnover Ratio показва постоянно висока ефективност на използването на дълготрайните активи. Повишението през 2024 г. свидетелства, че всеки лев, вложен в дълготрайни активи, генерира повече приходи. Това е показател за подобро управление и по-висока производителност на наличната база. ROA отчита значително подобрене през 2024 г., което може да се дължи на по-ефективно използване на активите и/или увеличаване на приходите. Тенденцията е положителна и показва повишена оперативна ефективност.

Създаване на нов имидж на лечебното заведение и изграждане на доверие сред пациентите

Фигура 10: Финансови показатели – коефициент на инвестиционна обезпеченост и Коефициент на обръщаемост на дълготрайните активи (FAT) за период от 2021г. до 2024г.



Източник: Собствени изчисления

Основната стратегическа цел е изграждане на модерен, етичен и доверен образ на лечебното заведение, който да отразява неговата социална роля, професионализъм и устойчивост. Имиджът на една болница не се формира единствено чрез качеството на медицинските услуги, а чрез цялостното възприятие на пациента – от архитектурната и визуалната среда, през културата на обслужване, до общественото присъствие и комуникация. Изграждането на модерен, етичен и доверен образ на болницата надхвърля рамките на качествено лечение – то включва цялостното преживяване на пациента.

Според изследване в Psychological Medicine, „физическата и сензорната среда в болничните помещения оказва значително влияние върху удовлетвореността и

възстановяването на пациентите“ (Jovanović 2022). Наред с това, „етичните стандарти и доверието в обслужването пряко влияят върху имиджа и лоялността на пациентите“ (Singh). Пациентите оценяват не само професионализма, но и отношението – „внимание, прозрачност и уважение в комуникацията са ключови за положителното възприятие“ организацията на средата трябва да се основават на научни доказателства за благоприятно въздействие“ (Ulrich 2004). В този контекст, стратегическата визия на болницата трябва да интегрира и социалната си роля – на доверен партньор в грижата за човешкото достойнство и здраве. На база на проведеното проучване и анализа на съществуващите предпоставки следва да се търсят модерни решения, позволяващи на лечебното заведение да придобие нов облик – както външен, така и имиджов. Бъдещата стратегия предполага усещане за здраве, чистота и хармония – не само чрез медицинската грижа, но и чрез начина, по който функционира и изглежда.

Позициониране на лечебното заведение като иноваторско и дигитално ориентирано звено в здравеопазването

Целта е болницата да се утвърди като иновативен модел на управление и здравна услуга, който интегрира съвременни технологии и подходи за оптимизация на процесите, повишаване на качеството и удовлетвореността на пациентите. Дигитализацията и въвеждането на системи, базирани на изкуствен интелект (AI), представляват ключов фактор за модерното управление на здравните заведения в Европа. Тази насоченост ще позиционира болницата като пилотно лечебно заведение на регионално ниво и ще създаде предпоставки за привличане на инвестиции и партньорства. Въвеждането на иновативен тип система има за цел повишаване на ефективността на управлението чрез автоматизация на ключови процеси; подобряване на контрола върху качеството на медицинските услуги; повишаване на сигурността и прозрачността в управлението на данни и ресурси. Според изследване, публикувано в *Clinical Kidney Journal* (Oxford Academic, 2023), изкуственият интелект в здравеопазването представлява стратегически инструмент за модернизация на лечебните заведения. Авторите подчертават, че „внедряването на AI решения може да оптимизира клиничните процеси, да намали административната тежест и да подобри качеството на медицинските услуги, особено в условията на ограничени човешки ресурси. В многобройните европейски случаи AI приложенията в болниците се използват не само за оптимизация, но и за подкрепа при диагностика, управление на ресурси и логистика, въпреки предизвикателства като защита на данни и приемане от персонала (Klumpff 2021). Пример за приложимост в страната е Университетска болница „Канев“. Първото лечебно

заведение в Северна България, което внедрява сертифицирана европейска система с изкуствен интелект (AI) в отделението по образна диагностика. Решението е разработено от френската компания AZmed и е насочено към подпомагане на рентгенолозите при анализа на образни изследвания. Софтуерът автоматично анализира рентгеновите изображения, маркира области със съмнителни находки и насочва вниманието на лекаря към потенциални патологични изменения. Въвеждане на интелигентни системи за управление на процесите - проучване и поэтапно внедряване на решения, базирани на изкуствен интелект и автоматизация, като:

- AI система за управление на болничния капацитет – проследяване на заетостта на леглата, оптимизация на приема и изписването;
- интелигентен анализ на медицински данни – подпомагане на диагностичния процес чрез алгоритми за прогнозиране на клинични рискове;
- електронно управление на документооборота – дигитализация на медицинските досиета и административните процеси с цел намаляване на бюрократичната тежест;
- автоматизирано управление на материално-техническото снабдяване – система за проследяване на наличности, срокове на годност и заявки.
- единна информационна платформа за вътрешна комуникация между отделенията и звената; достъп от страна на пациенте чрез допълнителен функционалност разкриваща резултатите, направления, графици и обратна връзка.

Справяне с недостига на медицински кадри и застаряващ персонал

Устойчива политика за управление и развитие на човешкия капитал в лечебното заведение, насочена към решаване на структурния проблем с недостига на кадри, възрастовия дисбаланс и ограничените възможности за подмладяване на персонала. Подходът предвижда синергия между образование, практика и мотивация, като се изграждат стабилни връзки с университети, професионални организации и институции, както и условия за професионално израстване в рамките на лечебното заведение. Очакваните резултати са намаляване на кадровия дефицит и по-добър възрастов баланс в персонала; повишаване на професионалната подготовка и мотивация на служителите. Увеличаване на броя на младите специалисти, които избират лечебното заведение като място за дългосрочно развитие. Проблемът с липсата на медицински специалисти и напредването на възрастта на практикуващите такива не е локален и познат само на Югозападна болница. Според изградения Здравен профил на България за 2023г., страната ни е с резултатите по брой дипломирани медицински сестри, далеч по-ниско от средното европейско ниво. Проблемът с недостига на медицински специалисти в България е добре

документиран и обхваща както количествен, така и качествен аспект. Според доклади на EFN (European Federation of Nurses) и Eurostat, страната има около 4.4 медицински сестри на 1000 души, което е почти наполовина на средното за ЕС (~ 8.5/1000). Партньорство с висши учебни заведения и подкрепа за обучение на медицински специалисти. В контекста на задълбочаващия се недостиг на медицински кадри, лечебното заведение може да изиграе важна роля като партньор в реализирането на съвместен проект с водещо висше медицинско училище в страната. Основната цел на такова сътрудничество е разширяване на възможностите за обучение на медицински сестри и други специалисти в рамките на региона, като по този начин се създават предпоставки за дългосрочно кадрово обезпечаване. Болницата може да предостави подкрепа чрез осигуряване на база за провеждане на клинична практика и възможности за придобиване на практически опит в реална болнична среда. Подобна инициатива ще допринесе за изграждане на връзка между бъдещите специалисти и лечебното заведение, като увеличи вероятността те да се присъединят към екипа след завършване на обучението си.

Фигура 11: Дипломирани лекари и мед. сестри на 100 хил. души население за период от 2010г. до 2021г.



Източник: ОИСР; Евростат

Развитие на образователна инфраструктура и диверсификация на приходите чрез изграждане на обучителни и симулационни зали

В контекста на нарастващите изисквания към практическата подготовка на медицинските кадри и необходимостта от устойчиви допълнителни източници на

финансиране следва да се цели създаване на модерна обучителна среда, която да позволява:

- практическо обучение на медицински сестри и лекари в реалистични условия;
- провеждане на специализирани курсове и тренинги, съвместно с университети, професионални организации и медицински дружества;
- организиране на симулации на клинични ситуации, подпомагащи повишаването на квалификацията и усъвършенстването на уменията на персонала.

На лице са разнородни примери от страната и чужбина за интереса към подобен вид съоръжение. През 2024г. в гр. Плевен, частната болница „Сърце и Мозък“ открива обучителен център със стимулационни модели. Центърът покрива организирането на разнородни по вид обучения и е първият подобен по рода си в България (BCI 2024). В регионален мащаб, симулационният център на Acibadem Sistina (Северна Македония) е пример за това как инвестицията в практическо обучение и симулационни технологии може да подобри квалификацията на персонала, да гарантира съответствие с международните стандарти и да утвърди болницата като модерен и висококачествен медицински център. В световен мащаб, SimHUB към Университетската болница Bellvitge (Испания) е водещ европейски пример за интегриране на симулационни технологии в медицинското обучение и практика, като съчетава иновации, безопасност и сътрудничество между различни институции — модел, приложим и за развитие на български лечебни заведения. Симулационният център на ETH Zurich представлява иновативен модел на интегрирано медицинско обучение, при който технологиите, изкуственият интелект и етичните аспекти на грижата се съчетават в реалистична, контролирана среда. Той демонстрира как чрез съвместяване на образование, наука и практика може да се постигне: по-висока квалификация на медицинския персонал; подобро качество на здравните услуги и устойчива кадрова политика в здравеопазването. Синергията между добри европейски практики и внедряване на иновативни подходи, може да се утвърди Югозападна болница като инициатор на промяна в национален мащаб, насочена към преодоляване на кадровия недостиг в медицината и стимулиране на иновациите в здравеопазването. Бъдещият обучителен център следва да бъдат оборудван със съвременни симулатори, мултимедийни системи и обучителни станции, позволяващи интерактивно обучение и практически упражнения. По този начин лечебното заведение ще се позиционира не само като доставчик на здравни услуги, но и като център за професионално развитие и медицинско образование. Наред с това, изграждането на такава инфраструктура ще предостави възможност за

диверсификация на приходите, като залите се отдават под наем на външни организации, компании и академични институции за провеждане на обучения, сертификационни програми и конференции. Това ще създаде допълнителен финансов поток, който може да бъде насочен към модернизация на отделенията и стимулиране на персонала. Инициативата ще има и имиджов ефект, тъй като ще подчертае ангажимента на лечебното заведение към иновации, качествено образование и професионално развитие на медицинските кадри. В дългосрочен план подобна структура може да се превърне в регионален обучителен хъб, който подкрепя както вътрешното обучение на персонала, така и обучението на външни участници от здравния сектор.

Заклучение

В условията на динамична здравна реформа и социално-икономически предизвикателства, МБАЛ „Югозападна болница“ ООД се утвърждава като ключов здравен доставчик в югозападния регион на България, с ясно изразена стратегическа роля в осигуряването на достъпна, навременна и качествена болнична помощ. Географското разположение на лечебното заведение, в съчетание с демографските характеристики на обслужваното население – висока степен на застаряване, хронична заболяемост и социална уязвимост – налагат необходимостта от устойчиви организационни и финансови модели, ориентирани към ефективност, иновации и човешко отношение. Анализът на материалните, човешките и финансовите ресурси на болницата показва наличие на значим капацитет, който следва да бъде стратегически управляван чрез интегрирани подходи, включващи модернизация на инфраструктурата, развитие на нови медицински направления и повишаване на мотивацията на персонала. Финансовата рамка, базирана на многокомпонентно финансиране и активна проектна дейност, трябва да бъде използвана като инструмент за трансформация на болничната услуга. В контекста на териториалната отдалеченост от университетски болници и ограничен достъп до специализирана помощ, МБАЛ „Югозападна болница“ следва да се позиционира като регионален център за комплексна медицинска грижа, с акцент върху превенцията, рехабилитацията и социалната подкрепа. Това изисква не само технологични инвестиции, но и изграждане на организационна култура, която поставя пациента в центъра на системата – като активен участник, а не просто потребител на здравни услуги. Разгледани са теоретични и практични предпоставки за развитието и утвърждаването на МБАЛ Югозападна болница като стабилна и иновативна структура в предоставянето на медицински услуги. Отделно от това е наблегнато на сериозната ситуация с кадрите, като са разгледани приложими решения, носещи след себе си не само разрешаване на конкретния проблем, но и носещи със себе си

перспективи за трайно развитие. Стабилното финансово състояние на дружеството и разработените към момента техники за работа са основата за последващото му развитие. Към момента дружеството изпълнява основните си функции чрез добре изграден модел на работа. В бързо развиващия се технологичен свят следва дружеството да направи нужните стъпки, за да бъде част от изявените и рентабилни лечебни заведения за болнична помощ в страната.

Използвани източници

Barbieri C, Neri L, Stuard S, Mari F, Martín-Guerrero JD (2023) From electronic health records to clinical management systems: how the digital transformation can support healthcare services. Clin Kidney. Jul 13;16(11):1878-1884.

Bellvitge Hospital Univeritari (n.d.) Centre for Advanced Medical-Surgical Simulation (SimHUB). Available at: https://bellvitgehospital.cat/en/simhub/about-simhub?utm_source=chatgpt.com, last accessed on 10.11.2025

Bulgarian Cardiac Institute (2024) A unique Training Center launched at Heart and Brain Hospital in Pleven. Available at: <https://cardiacinstitute.bg/2024/06/05/a-unique-training-center-launched-at-heart-and-brain-hospital-in-pleven/>, last accessed on 10.11.2025

Douglas CH, Douglas MR. (2004) Patient-friendly hospital environments: exploring the patients' perspective. Health Expect. 7(1):61-73.

European Federation of Nurses Associations (EFN) (2024) Report on European Semester Country Reports Analysis 2016-2017-2018-2019- 2020-2022-2023

Financial indicators by hospitals (2024) Ministry of Health Republic of Bulgaria Information for hospitals 2024 NHIF Available at: <https://www.nhif.bg/bg/hospitals/bmp/>, last accessed on 01.11.2025

Jovanović N, Miglietta E, Podlesek A, Malekzadeh A, Lasalvia A, Campbell J, Priebe S (2022) Impact of the hospital built environment on treatment satisfaction of psychiatric in-patients Psychol Med Jul;52(10)

Klumpp M, Hintze M, Immonen M, Ródenas-Rigla F, Pilati F, Aparicio-Martínez F, Çelebi D, Liebig T, Jirstrand M, Urbann O, Hedman M, Lipponen JA, Bicciato S, Radan AP, Valdivieso B, Thronicke W, Gunopulos D, Delgado-Gonzalo R. (2021) Artificial Intelligence for Hospital Health Care: Application Cases and Answers to Challenges in European Hospitals. Healthcare (Basel) 9(8):961

National statistical institute. Available at: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x_2=1, last accessed on 05.11.2025

OECD/European Observatory on Health Systems and Policies (2023) Bulgaria: Country Health Profile 2023, State of Health in the EU. OECD Publishing, Paris/European Observatory on Health Systems and Policies, Brussels

OECD, Health expenditure by type of financing 2022. Available at: <https://stat.link/2jias4>, last accessed on 01.11.2025

OECD, Over one-third of doctors and a quarter of nurses on average across EU countries were aged over 55 years in 2022. Available at: <https://stat.link/o31avn>, last accessed on 01.11.2025

OECD, The number of practising nurses per population has increased in three-quarters of EU countries over the past decade. Available at: <https://stat.link/y5axbh>, last accessed on 01.11.2025

Rajesh Prettypal Singh, Wanda Gema P.A. Hidayat , Purnamaningsih Purnamaningsih. (2025). The Impact of Perceived Service Quality, Trust, and Hospital Image on Patient Satisfaction and Patient Loyalty. South Eastern European Journal of Public Health, 2783–2798.

Rajfur, Piotr & Hys, Katarzyna. (2018). Management of the healthcare system in Germany and France. Medical Science Pulse. 12. p. 55-60

Registry agency Republic of Bulgaria. Available at: <https://portal.registryagency.bg/en/>, last accessed on 20.10.2025

Ulrich, Roger & Quan, Xiaobo & Joseph, Anjali & Choudhary, R. & Zimring, Craig. (2004). The Role of the Physical Environment in the Hospital of the 21 st Century: A Once-in-a-Lifetime Opportunity. Report to The Center for Health Design for the Designing the 21st Century Hospital Project

Universitats Spital Zurich (n.d.) Simulation Center Available at: https://www.usz.ch/en/departments/simulation-center/?utm_source=chatgpt.com, last accessed on 10.11.2025

Yugozapadna bolnitsa. Available at: <https://xn--80aaaabnjv8ahthp9r.com>, last accessed on 03.11.2025

Декларация за използване на генеративен ИИ и технологии, подпомагани от ИИ, в процеса на писане

При подготовката на ръкописа авторът е използвал изкуствен интелект - ChatGPT, за да се постигне по-добра четимост и разбираемост на съдържанието. След използването на тези инструменти авторът е прегледал и редактирал съдържанието и поема пълна отговорност за съдържанието на публикацията.

ИНТЕГРАЦИЯТА НА БЪЛГАРИЯ В ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА НА ЕС:

НЕРЕАЛИЗИРАНИ ВЪЗМОЖНОСТИ И БЪДЕЩИ НАСОКИ



ДОЦ. ЕДУАРД МАРИНОВ, Д.Н.

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ



ASSOC. PROF. EDUARD MARINOV, PH.D., D.SC.

Eduard Marinov holds a Doctor of Sciences (Dr. Habil.) in International Trade and a Ph.D. in International Economics, with degrees in International Relations, EU Law, and Public Administration. He is Vice-Rector of the University of Insurance and Finance, Associate Professor at the New Bulgarian University, the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, and Guest Lecturer at Sofia University.

An award-winning scholar, he researches international economic relations, focusing on trade integration, Sub-Saharan Africa economies, Bulgarian foreign trade, and Africa-EU economic ties. His interests also include regional development, contemporary economic theory, and innovative teaching methods such as gamification.

ИНТЕГРАЦИЯТА НА БЪЛГАРИЯ В ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА НА ЕС: НЕРЕАЛИЗИРАНИ ВЪЗМОЖНОСТИ И БЪДЕЩИ НАСОКИ

Доц. Едуард Маринов, д.н.¹

BULGARIA'S INTEGRATION INTO EU TRADE POLICY: UNREALIZED OPPORTUNITIES AND FUTURE DIRECTIONS

Assoc. Prof. Eduard Marinov, Ph.D., D.Sc.

Abstract: The article analyses the extent to which Bulgaria benefits from its participation in the EU's Common Commercial Policy by examining the dynamics of its trade with countries that have preferential trade agreements with the EU. Initially, the paper outlines the evolution of Bulgaria's goods trade during its EU membership and the geographic structure of its international trade. The core analysis focuses on Bulgaria's trade relations with countries involved in EU preferential trade agreements, such as the Customs Union with Türkiye and Free Trade Agreements with Chile, South Korea, and Vietnam, as well as Stabilisation and Association Agreements with North Macedonia and Albania. Covering the period from 2004 to 2023, the study supports the hypothesis that Bulgaria has not fully capitalized on the potential offered by these agreements, especially compared to the dynamics of trade flows of the EU with these countries. The article suggests the need for strategic measures to enhance Bulgaria's engagement in the EU's Common Commercial Policy to be able to realise their potential.

Keywords: EU Trade Policy; Preferential trade agreements; Free trade agreements; foreign trade relations, extra-community trade

JEL codes: F13; F14; F53.

Въведение

България е изправена пред множество икономически и социални предизвикателства, които произтичат от процесите на трансформация в световната икономика. Страната демонстрира стабилен икономически растеж през последните години, подкрепян от активно участие в международната търговия. Износът и вносът надвишават БВП, което я прави отворена икономика с добре развити търговски отношения. Традиционно България поддържа добри търговски отношения с Турция и съседните балкански страни, но общата тенденция е към интеграция и сътрудничество в рамките на ЕС. Въпреки някои успехи, икономическите

¹ Университет за застраховане и финанси; Нов български университет; Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0925-2875>, e-mail: eddie.marinov@gmail.com.

показатели на България все още изостават от средните за ЕС. С доход на човек от населението в размер на 53% от средния за ЕС, страната продължава да е с най-ниски доходи сред страните-членки, с производителност на труда, достигаща едва 47,1% от средното за ЕС.

Ситуацията на производствените сектори в България остава неблагоприятна. Страната е на последно място по структурни промени в преработвателната промишленост сред новоприетите членки на ЕС, с реализирани само 12.2% изменения между 1989 и 2020 г. Основни проблеми включват ниската производителност на труда, която дава сериозни отражения върху конкурентоспособността на българската икономика, както и остарелите технологични процеси и липсата на значителни иновации. Тези структурни слабости се отразяват и в позицията на България на световните пазари. Износът на страната е доминиран от стоки с ниска и средна технологична интензивност, като суровини и материали формират съществена част от изнасяната продукция. За да се подобри конкурентоспособността на износа, е необходимо да се реализира по-силна специализация в сектори с висока технологична интензивност и добавена стойност.

Въпреки предизвикателствата, България разполага с ключови предимства, които могат да бъдат използвани за икономически растеж. Страната има благоприятно географско разположение, като гранична зона на ЕС и един от мостовете към Турция и Близкия Изток. Това предоставя потенциал за засилване на търговските отношения и увеличаване на инвестициите в регионални и международни проекти.

България има възможност да играе ключова роля в международни инициативи и партньорства като „Три морета“, които свързват Балтийско, Адриатическо и Черно море чрез транспортни и енергийни коридори. Това би могло да отвори нови възможности за страната и да я направи значим икономически играч в региона. Отличните отношения на България с държави от Глобалния Юг, особено тези в Африка и Азия, също представляват актив, който може да бъде използван за засилване на търговското сътрудничество и икономическите връзки. В този контекст страната може да се ангажира в инфраструктурни проекти и инициативи, които ще подобрят достъпа до тези развиващи се пазари.

Чрез ефективно изпълнение на тези стратегии и преодоляване на съществуващите пречки, България има потенциала да засили своята роля в региона и света като икономически стълб на стабилност и растеж.

И присъединяването на България към ЕС през 2007 г., и множеството кризи през последните две десетилетия оказват сериозно въздействие и върху общите търговски потоци, и върху обема на търговията. Промяната в търговските потоци се повлиява както от развитието на външноикономическите връзки, така и от членството в интеграционни групировки. „Съществен фактор за външноикономическата ориентация е промяната в производствената

структура и възможността за пространствено разделяне на организацията на индустрията“ (Панушев, 2017, с. 213).

Външната търговия се явява един от основните фактори за формиране на икономическия растеж на България, особено в периода след световната икономическа криза от 2008–2009 г. (Йоцов, Луканова, Сарийски и Несторов, 2020). Съгласно теорията на международната икономика споразуменията за преференциална търговия би трябвало да увеличат стокообмена между държавите, които ги сключват (Viner, 1950; Balassa, 1961; Маринов, 1999).

Присъединявайки се към ЕС, България става част от неговата Обща търговска политика, както и страна по всичките му търговски договори и преговори, следователно може да се очаква, че търговията ни с държави, с които Съюзът има сключени споразумения за преференциална търговия, ще се увеличи. Във връзка с това, изследвайки динамиката на търговията на България с държави, с които ЕС има сключени такива споразумения, в тази част е анализирано доколко страната осъществява ползи от участието си в Общата търговска политика на Съюза.

Целта на изследването е да анализира промените във външната търговия на България и да оцени доколко България осъществява ползи от участието си в Общата търговска политика на ЕС като изследва динамиката на стокообмена на България с държави, с които ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия. В първата част е представена динамиката на стокообмена на България в периода на членство в ЕС и географската структура на търговията на страната. Във втората част от изложението са анализирани отношенията с държави, с които ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия.

Методология

Съгласно теорията на международната икономика споразуменията за преференциална търговия би трябвало да увеличат стокообмена между държавите, които ги сключват (Viner, 1950; Balassa, 1961; Маринов, 1999). Присъединявайки се към ЕС, България става част от неговата Обща търговска политика, както и страна по всичките му търговски договори и преговори, следователно може да се очаква, че търговията ни с държави, с които Съюзът има сключени споразумения за преференциална търговия, ще се увеличи. Във връзка с това, изследвайки динамиката на търговията на България с държави, с които ЕС има сключени такива споразумения, по-нататък е анализирано доколко страната осъществява ползи от участието си в Общата търговска политика на Съюза.

Анализът обхваща периода 2004–2023 г., който е избран, от една страна, за да е налице база за сравнение с развитието преди присъединяването ни към ЕС, а от друга – за да може да бъде отчетено състоянието на външнотърговските показатели на страната преди началото на

последната глобална финансова криза, тъй като „съществуват предположения, че е възможно кризата на продължи да тлее десетилетия с наличие на съответни колапси и съживявания като израз на краткосрочната и средносрочната икономическа цикличност“ (Бянова, 2018, с. 138).

Изследваните споразумения са избрани според типа им (дълбочина на търговската либерализация) и според времето, когато са тяхното сключени (преди и след присъединяването ни). Извадката включва споразуменията за свободна търговия с Чили (2003 г.), Южна Корея (2011 г.) и Виетнам (2020 г.) и споразуменията за стабилизация и асоцииране с Македония (2004 г.) и Албания (2009 г.), както и Митническия съюз между ЕС и Турция (1995 г.).

Степента, до която търговската либерализация, предвидена в различните споразумения за преференциална търговия, влияе върху двустранните търговски потоци със съответната държава, може да бъде оценена или чрез номиналното увеличение на стойността и обема на търговия, или чрез сравнение на този ръст с търговията на ЕС като цяло с тези страни. В изследването са използвани и двата подхода – исторически анализ на динамиката на вноса, износа и общата стойност на търговските потоци и сравнителен анализ на данните за България и тези за ЕС.

Всички използвани данни са собствени изчисления на автора въз основа на данни за вноса и износа от International Trade Centre calculations based on UN COMTRADE statistics, извлечени на 1 април 2025 г.

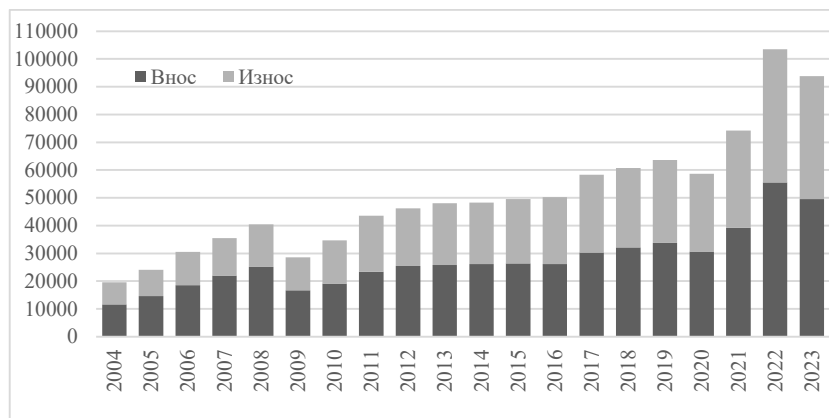
Динамика и географска структура на търговските потоци

За периода 2004-2023 г. общата стойност на външната търговия нарасна значително, достигайки 103.8 млрд. евро през 2023 г., спрямо 19.6 млрд. евро през 2004 г. (фиг. 1). Голямо нарастване се наблюдава до и след присъединяването към ЕС през 2007 г., когато стокообменът достигна 35.4 млрд. евро. В резултат на световната финансова криза през 2009 г. имаше спад до 28.6 млрд., последван от значително възстановяване през следващите години. Пандемията от COVID-19 оказва влияние върху глобалната икономика през 2020 и 2021 г., но въпреки това, българската външна търговия показва устойчивост, възстановявайки се бързо и продължавайки да расте, като през 2023 г. стойността ѝ почти се удвоя в периода 2012-2023 г.

Подобни са и промените, които се наблюдават и при вноса и износа. Ръстът до пиковата 2008 г. се характеризира с изпреварващи темпове на увеличение на вноса спрямо износа (съответно до 25 и 15 млрд. евро), но спадът през 2009 г. е по-сериозен при вноса - общата му стойност се понижава с близо 1/3, докато при износа намалението е по-малко – с 23% спрямо 2008 г. По-бързото нарастване на стойността на износа на България води до постоянно намаляващ дефицит по търговската сметка – при приемането ни в ЕС нетният износ на

страната е около -8.4 млрд. евро, докато през 2023 г. дефицитът се свива до -0.4 млрд. евро. Свиването на дефицита обаче е по-скоро в резултат от спад на вноса през годините след кризата и пандемията, отколкото от увеличение на износа. През целия период на членство на България в ЕС след глобалната криза стойността на износа нараства по-бързо от тази на вноса. Пандемията от COVID-19 води до временно забавяне в растежа през 2020 и 2021 г., но търговията успя да се възстанови бързо, достигайки през 2023 г. нива от 44.3 млрд. евро за износа и 49.5 млрд. евро за вноса.

Фиг. 1. Външнотърговски потоци на България (2004-2023 г., млн. евро)

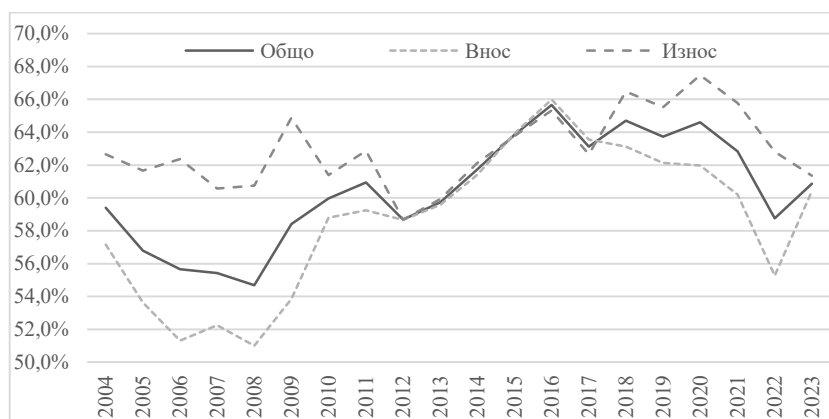


Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Разглеждайки динамиката на дела на вътрешнообщностната търговия в България за периода 2004-2023 г., могат да се обособят два основни периода. От 2004 до 2011 г. делът на търговията с държавите от ЕС остава относително постоянен – между 58-61% от общите търговски потоци на страната, като съществена промяна вследствие на присъединяването не се наблюдава. Единствената година с рязко нарастване на дела (до 62%) е 2009 г., поради ефектите от световната финансова криза, но след това нивата се стабилизират около 60%. През този период износът обикновено надвишава вноса с 2-5 процентни пункта, с изключение на 2005 и 2006 г., когато вносът превишава износа с 1-2 процентни пункта. През последните години, обаче, делът изравнява, което е резултат от известен спад в дела на износа на България за ЕС (фиг. 2).

След 2012 г. се забелязва друга тенденция – делът на общата търговия, вноса и износа за ЕС е сходен и показва общо нарастване, с около 1 процентен пункт годишно. Пандемията от COVID-19 временно забави този растеж през 2020 г., но България успя да съхрани стабилността на своите търговски потоци с ЕС, възстановявайки предишните нива на търговия. Въпреки това, през 2022 и 2023 г., войната в Украйна създаде нови предизвикателства за икономиките в региона, което доведе до известна нестабилност и леко намаление на дела на търговията с ЕС до около 61% през 2023 г., след като е достигнал пикове през предходното десетилетие.

Фиг. 2. Дял на търговията с държави-членки на ЕС (2004-2023 г.)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Глобалната финансова криза, кризата в Еврозоната, пандемията от COVID-19 и руско-украинската война оказват значително влияние върху международната търговия и икономическите отношения на България с нейните партньори от ЕС. Глобалната финансова криза, започнала през 2008 г., доведе до спад в търговията и ускорено свиване на икономическата активност, което постави под натиск и българската икономика. Например, данните показват, че през 2009 г. вносът от ключови партньори, като Италия и Германия, е намалял, което се отразява в общия спад на стойността на търговията. Кризата в Еврозоната, която последва, влошава допълнително ситуацията, с отчетен спад в търговията с Италия и Гърция, където делът на търговията значително намалява.

След това пандемията от COVID-19 добави нов слой на предизвикателства. Въпреки че търговията с някои държави временно отслабва, данните показват, че общата стойност на износа включително през 2020 и 2021 г. не е спаднала драстично, а през 2023 г. почти достигат нивата от преди кризата. Последиците от пандемията все още се усещат в контекста на инфлационния натиск, който влияят на цените и търсенето на стоки. Най-новият етап на предизвикателства се задълбочи след руско-украинската война, която доведе до значителни увеличения в цените на енергийните ресурси и затруднения в търговията. Тези събития, съчетани с данните, показващи леко нарастване в търговията с държави от ЕС след 2022 г., подчертават необходимостта от адаптация на българската икономика, за да поддържа и развива своите търговски отношения, особено в несигурната глобална среда.

Не се наблюдават сериозни промени и в тенденцията на търговията на България с държавите извън ЕС след присъединяването на страната към Съюза. И тук обаче са налице някои изменения в конкретната географска насоченост на търговските потоци на страната. Интересно е пренасочването на търговията, от развитите държави (членувачи в ОИСР) към страните от БРИКС – преди световната финансова криза търговията с държавите от ОИСР надвишаваше тази с БРИКС с 1.5-1.7 пъти, но след 2008 г. ситуацията се обърна и търговията

с БРИКС стана 1.2-1.6 пъти по-голяма от тази с развитите икономики. Пандемията от COVID-19 предизвика временно забавяне на тези динамики, особено в периода 2020-2021 г., когато глобалната търговия бе засегната от логистични и икономически предизвикателства, но през 2023 г. този тренд продължава, като търговските потоци с БРИКС се задържат на високи нива.

При износа партньорите от ОИСР запазват водещото си място (4.9 млрд. евро за 2023 г.), но експортът към БРИКС продължава да расте по-бързо, въпреки че пандемията от COVID-19 е временно забавила този растеж. Докато световната криза има минимално въздействие върху износа за БРИКС, страните от ОИСР понесат значително по-сериозно удар. Спадът през 2009 спрямо 2007 г. при тях не е компенсиран до края на наблюдавания период.

При вноса, ситуацията също е доста различна. За развитите държави, вносът нарасна плавно до 2007 г., след което драматично спадна през 2009 г. Вносът от БРИКС, обаче, показва възстановяване и нарастване, като стойността му през 2023 г. достига значително по-високи нива. Не може да бъде оценен като положителен фактът, че при търговията със страните от ОИСР дефицитът по текущата сметка е преодолян и салдото след 2010 г. е положително, тъй като това се дължи не на увеличение на износа, а на намаляване на вноса от тези държави. Още повече, това не може да компенсира сериозното нарастване на вноса от БРИКС, който влошава баланса по текущата сметка на страната.

За добавим още един нюанс към този анализ, нека разгледаме и как се променя търговията на България с Глобалния Север и Глобалния Юг. Общите резултати показват, че търговските потоци на България с Глобалния Север (без ЕС) демонстрират стабилно нарастване какво през годините, достигайки стойности на вноса от 11 млрд. евро и износа от 8 млрд. евро през 2023 г. Вносът от Глобалния Север е бил значително по-висок през 2023 г., нараствайки динамично, като последните данни показват увеличаване на стойността с почти 36% спрямо предходната година. Тази тенденция както показва необходимостта от продължаваща диверсификация на източниците на внос, особено на фона на глобалните икономически предизвикателства.

От друга страна, търговията с Глобалния Юг също преживява значителни промени. Въпреки по-ниските стойности в сравнение с Глобалния Север, търговията с Глобалния Юг показва стабилен ръст, с увеличение на вноса до 7.9 млрд. евро и износа до 6.5 млрд. евро през 2023 г. Тази тенденция за износ е особено важна, тъй като показва успешни усилия за навлизане на нови пазари и разширяване на търговския кръг.

Глобалната финансова криза от 2008-2009 г., пандемията от COVID-19 и руско-украинската война оказаха значително влияние върху търговските отношения на България с Глобалния Север и Глобалния Юг. Глобалната криза доведе до спад в търговските потоци, като вносът от Глобалния Север намалява до 4.8 млрд. евро през 2009 г., след като е бил 7.8 млрд. евро през 2008 г.

Пандемията затрудни веригите за доставки, но търговията започна да се възстановява, като вносът от Глобалния Север през 2023 г. достига 11,063 млн. евро. При търговията с Глобалния Юг също се наблюдават значителни колебания, с внос от 2.8 млрд. евро през 2009 г. и нов ръст до 6.2 млрд. евро през 2022 г., но остава зависим от глобалната икономическа нестабилност. В контекста на глобалната икономика, различията в търговските потоци между Глобалния Север и Глобалния Юг показват, че България натрупва потенциал за подобряване на своите икономически отношения с нововъзникващи икономики, като същевременно поддържа и укрепва търговията си с развитите. Следователно, разумна търговска политика, която стимулира износа към Глобалния Юг, в комбинация с укрепването на връзките с Глобалния Север, може да представлява критичен фактор за устойчив растеж и икономическа стабилизация на България в бъдеще.

При разглеждане на географската структурирана търговията на страната трябва да се отбележи и относително устойчивото развитие на външнотърговските отношения със съседните държави след глобалната криза и членството в ЕС, които имат „компенсираща роля в условията от присъединяването на централноевропейските страни и намалените в периода възможности за България... Това в голяма степен може да се определи като следствие от членството на страната в ЕС, както и участието в глобалните стойностни вериги, определящи стабилните позиции на основните търговски партньори“ (Панушев, 2017, с. 214).

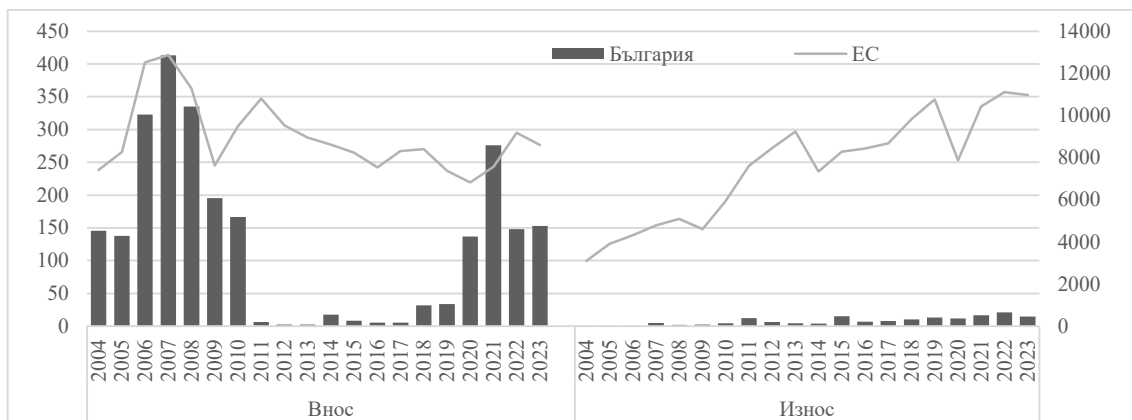
Тези динамики подчертават влиянието на членството на България в ЕС и участието ѝ в глобалните стойностни вериги, укрепвайки позициите на основните търговски партньори. С оглед на тези наблюдения, за бъдещото развитие на външната търговия на България е ключово да се търсят нови пазари и да се укрепват съществуващите съюзи, за да се минимизира зависимостта от несигурни търговски партньори в контекста на глобалните икономически предизвикателства.

България като част от Общата търговска политика на ЕС

Споразуменията за свободна търговия на ЕС предвиждат реципрочно либерализиране на търговията със съответните държави, както и определени облекчения в други области – инвестиции, услуги, обществени поръчки и т.н. Те могат да се разглеждат като възможност за страните-членки да установяват и укрепват външнотърговските и икономическите си връзки с държави, имащи потенциал за реализиране на продукти с определени сравнителни предимства, които не могат да бъдат ефективно търгувани в рамките на Единния пазар на ЕС. Същевременно премахването на търговските бариери и облекчените условия за търговия позволяват да се диверсифицират и външнотърговските партньори извън Съюза, без да се налага съществено повишаване на разходите. Към момента ЕС е сключил такива споразумения с Мексико, Чили, Република Южна Африка, Република Южна Корея, Сингапур, Нова Зеландия, Виетнам и Япония, в процес на ратификация са споразуменията с Перу и Колумбия, водят се преговори с Индонезия, Индия, Филипините, Тайланд и др. (ЕС, 2024).

С приемането си в ЕС си в ЕС, България става част от Споразумението за свободна търговия с Чили, което влезе в сила през 2003 г. За съжаление, през периода на членство страната ни не успява да се възползва максимално от търговските ползи, предлагани от споразумението. Докато през 2007 г. българският внос от Чили бе значителен - около 413 млн. евро, през 2023 г. се наблюдава съществено свиване до 153 млн. евро. Това недостатъчно увеличение е особено очевидно в сравнение с ЕС, където износът към Чили нараства в същия период, достигайки 10.971 млрд. евро през 2023 г. (фиг. 3).

Фиг. 3. Търговия на България и ЕС с Чили (2004-2023, млн. евро)

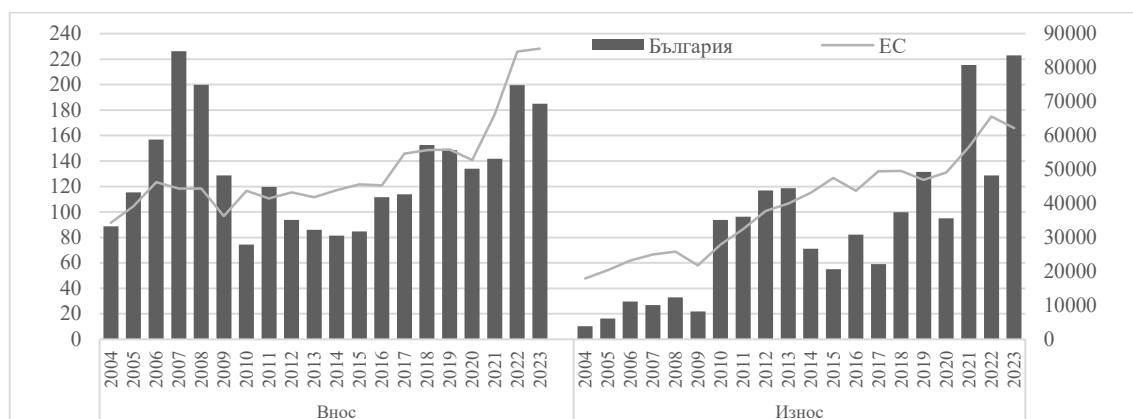


Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

По-сериозният проблем е, че за разлика от тенденцията в ЕС България не успява да увеличи износа си за тази страна, което е същността на предоставените от Споразумението за свободна търговия потенциални възможности. За разлика от ЕС, където е налице постоянно нарастване на експорта, България не успя да увеличи своя износ, въпреки предоставените потенциални възможности от Споразумението за свободна търговия. Тази динамика става още по-ясна на фона на увеличения износ от ЕС към Чили, който почти се утроява след 2007 г. Този дисбаланс подчертава необходимостта от стратегически усилия за разширяване на присъствието на български продукти на чилийския пазар.

България не успява ефективно да използва позициите си като член на ЕС при преговорите за нови търговски договорености в рамките на Общата търговска политика, за да защити националните си интереси и да се възползва максимално от тяхното прилагане. Пример за това е Споразумението за свободна търговия с Република Южна Корея, сключено през 2011 г. Данните за стокообмена показват, че България не успява да извлече ползите от либерализацията на търговията. Докато търговията в ЕС като цяло расте значително след влизането в сила на споразумението — вносът и износът се увеличават съответно с 30% и 47% до 2023 г. — България отбелязва обратна тенденция. Вносът намалява с 35 млн. евро, а износът почти се удвоява, но от доста ниски нива — тези стойности са значително по-ниски в сравнение с общия ръст за ЕС. (фиг. 4).

Фиг. 4. Търговия на България и ЕС с Южна Корея (2004-2023, млн. евро)

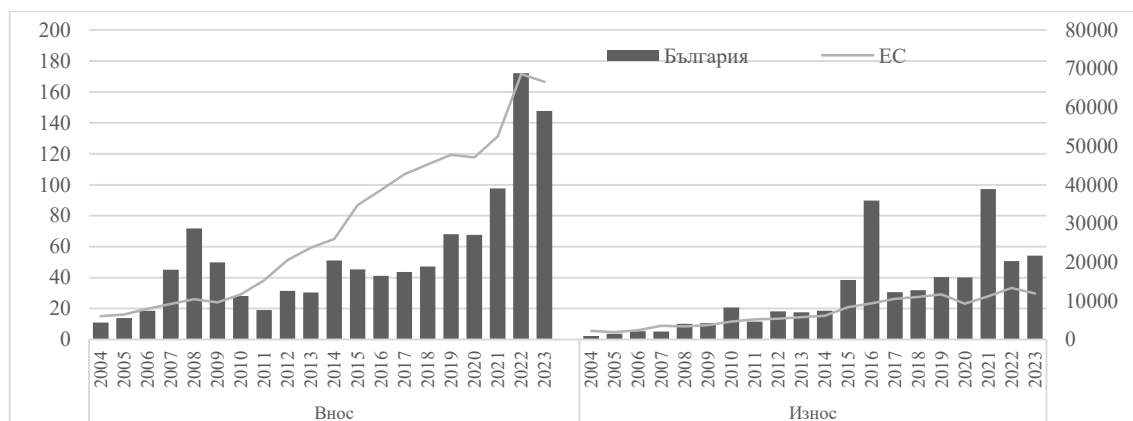


Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Тези разнопосочни тенденции в търговските отношения (и особено в износа) при ЕС и България означават, че страната ни не само не съумява да реализира ползите от търговската либерализация, но и всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави-членки на ЕС.

България не успява в същата степен, както останалите държави-членки на ЕС, да се възползва от търговските възможности с Виетнам, особено в контекста на бързото разширение на търговските отношения между ЕС и Виетнам. Данните показват, че докато вносът и износът на ЕС с тази страна се увеличават значително през периода 2004-2023 г., достигайки съответно 66.6 млрд. евро и 11.9 млрд. евро през 2023 г., България отбелязва по-скромно нарастване (фиг. 5). Вносът на България от Виетнам през 2023 г. възлиза на 148 млн. евро, което е значително увеличение спрямо 2004 г., но все пак далеч под мащаба на увеличението на ниво ЕС. Износът на България за Виетнам през 2023 г. е 54 млн. евро, което представлява нарастване спрямо предходните години, но е все още далеч от потенциалните възможности, които би трябвало да се реализират.

Фиг. 5. Търговия на България и ЕС с Виетнам (2004-2023, млн. евро)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Един от важните фактори, които поставят предизвикателства пред България, са глобалните събития като пандемията от COVID-19 и геополитическите напрежения, които влияят на международната търговия и логистика. Въпреки тези трудности, ЕС успява да разшири търговските си връзки, оставяйки България с предизвикателството да подобри своя търговски баланс и да увеличи конкурентоспособността си на вьетнамския пазар.

България не реализира потенциала, който предоставят споразуменията в рамките на Общата търговска политика на ЕС. Не се наблюдават сериозни промени в динамиката на търговията – нито в резултат от участието на страната в групата на държавите, с които ЕС има сключени споразуменията за преференциална търговия, нито вследствие на сключените от ЕС нови споразумения след приемането ни за негов член. Като негативен може да бъде оценен и фактът, че при държавите, с които споразуменията за преференциална търговия са сключени преди присъединяването на България, тенденциите в търговските ни потоци с тези на ЕС са сходни, но при страните, с които такива споразумения са сключени в рамките на членството, изоставаме в ръста на търговията, характерен за ЕС, а в някои случаи дори отбелязваме спад, когато в Съюза има нарастване.

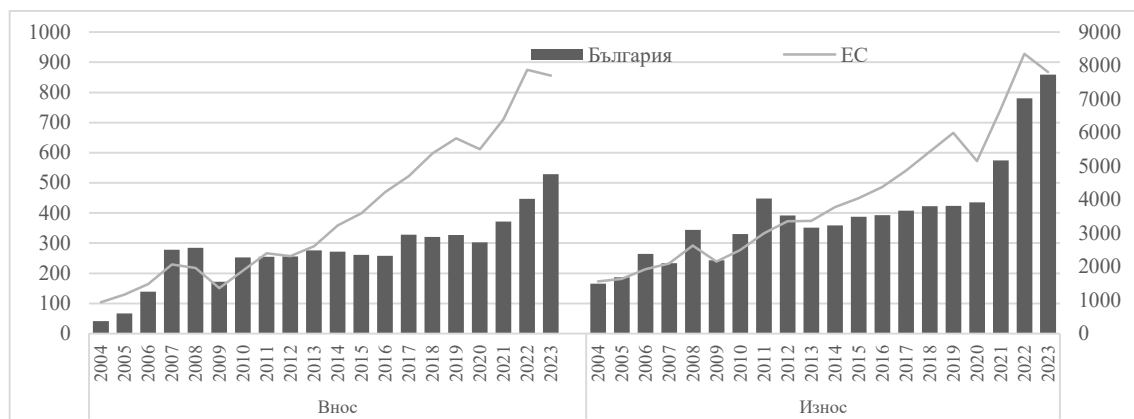
Споразуменията за стабилизация и асоцииране заемат специфично място в институционалната архитектура на Общата търговска политика на ЕС, тъй като с тях не само се създава зона за свободна търговия между него и съответната страна, но и се набелязват общи политически и икономически цели и се насърчава регионалното сътрудничество. Такива споразумения се сключват в контекста на бъдещото разширяване на Съюза и служат за основа при осъществяването на процеса на присъединяване. (Към момента са в сила подобни споразумения с Македония, Албания, Черна Гора, Босна и Херцеговина, Косово и Сърбия.)

Анализът на въздействието на споразуменията за стабилизация и асоцииране върху двустранните външнотърговски отношения на България е важен от гледна точка както на географската близост на тези държави, така и на потенциалните възможности за регионална търговия и сътрудничество при евентуалното им бъдещо членство в Единния пазар. Същевременно залагането на общи икономически и политически цели в споразуменията допринася за създаването на трайни търговски и икономически връзки между бизнеса, което ще позволи на българските фирми да заемат стабилни позиции на тези пазари.

Към момента на приемането си в ЕС, България става страна по Споразумението за стабилизация и асоцииране с Република Северна Македония, което влезе в сила през 2004 г. Въпреки потенциалните ползи от това споразумение, общата стойност на търговията между двете страни нараства минимално, от 559 млн. евро през 2007 г. до 529 млн. евро през 2023 г. Данните сочат, че вносът от Северна Македония към България намалява и запазва стабилни

нива след 2010 г., достигайки 259 млн. евро през 2023 г., докато износьт се увеличава до 858 млн. евро през същия период (фиг. 6).

Фиг. 6. Търговия на България и ЕС с РС Македония (2004-2023, млн. евро)



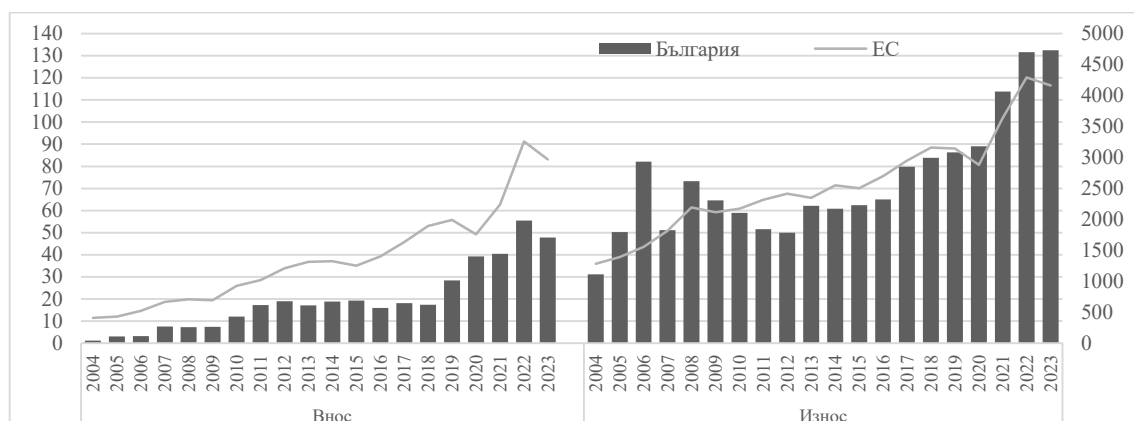
Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

За разлика от България, ЕС постига устойчив растеж във вноса и износа след 2009 г., като търговските потоци се увеличават с над 40% от 2007 г. насам. Данните показват, че България не успява да осъществи ползите от търговската либерализация, предвидена в Споразумението за стабилизация и асоцииране с Македония, и всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави-членки на ЕС – по отношение както на вноса, така и на износа. Въпреки това, виждаме и обратна тенденция точно в края на периода - търговските отношения на България с Македония през 2023 г. показват ръст, докато търговията на ЕС с Македония може да отчита спад. Тези факти подчертават, че България може да играе роля на активен участник в търговските отношения с Македония, особено в контекста на настоящите глобални предизвикателства.

Интересно е да се проследи също как се променят търговските отношения с държава, при която Споразумението за стабилизация и асоцииране влиза в сила в рамките на периода на членството ни в ЕС, Такава страна е Албания, споразумението с която започва да действа от 2009 г.

В двустранните отношения между България и Албания през последните години се наблюдава значителен ръст в българския внос, който нараства от 5 млн. евро през 2009 г. до почти 20 млн. евро през 2016 г. (фиг. 7). През 2023 г. вносьт от Албания достига 48 млн. евро, показвайки леко увеличение в сравнение с предшествениците си, но все пак остава на относително ниски нива в контекста на устойчиво развитие на търговията. Износьт на България за Албания също преживява колебания, като достига 133 млн. евро през 2023 г., което показва значителен ръст спрямо 57 млн. евро през 2016 г. Въпреки увеличените стойности, след 2013 г. и двата показателя показват тенденция за забавено нарастване, като след 2011 г. износьт остава по-нисък в сравнение с растежа, отбелязан от ЕС.

Фиг. 7. Търговия на България и ЕС с Албания (2004-2023, млн. евро)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Следователно като цяло и при Албания, както и при Македония, България по-скоро не успява да оползотвори участието си в Общата търговска политика и да използва инструментите ѝ за стимулиране на двустранните търговски отношения, особено в сравнение с ЕС.

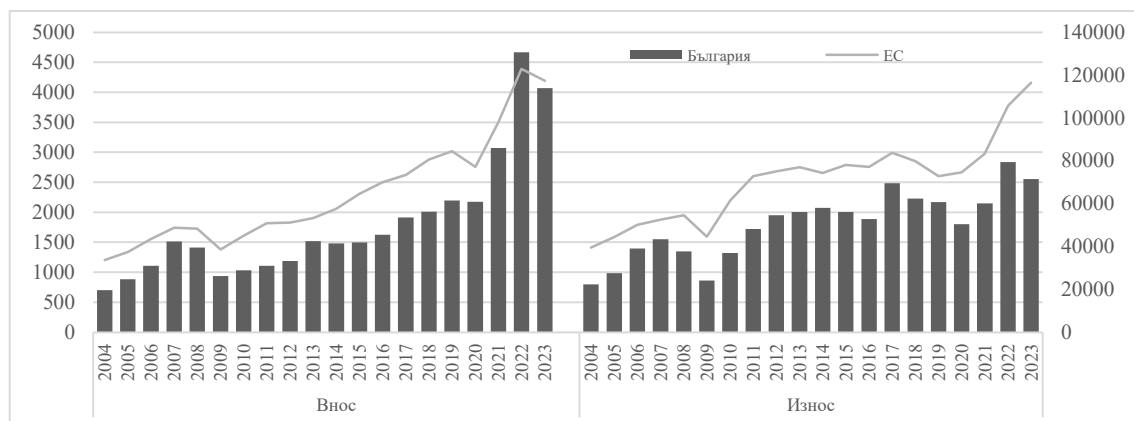
Турция традиционно заема едно от водещите места в търговията на България. Преди приемането на България в ЕС страната има подписано споразумение за насърчаване на двустранната търговия. С членството в ЕС за България влиза в сила подписаното споразумение за създаване на Митнически съюз между ЕС и Турция, което предвижда много по-висока степен на либерализация на търговията, на практика елиминирайки почти всички митнически и нетарифни ограничения в търговията. Това би трябвало да доведе до сериозно увеличаване на двустранните търговски потоци, което, поради географската близост на България до Турция и трайните външноикономически връзки, би трябвало да ускори търговията в по-голяма степен от търговията на Турция с ЕС.

Стойността на търговията между двете страни нараства с 436 млн. евро от 2007 до 2016 г. (общо с 27%), когато достига 3.5 млрд. евро, като основната част от това увеличение е в износа. През следващите години търговията продължава да се развива, като през 2023 г. търговските потоци между България и Турция достигат 6.636 млрд. евро — 4.1 млрд. евро внос и 2.5 млрд. евро износ (фиг. 8). Този ръст обаче е доста по-нисък от повишаването при общите търговски потоци на страната. Делът на търговията с Турция остава постоянен за целия период както по отношение на вноса (с дял от 11-14%), така и на износа, където тя е водещата дестинация извън ЕС (23-25%), като единственото изключение е 2007 г., когато стойностите и по двата показателя са с 2 процентни пункта по-високи, след което отново влизат в предходните рамки.

Нарастването на стойността на търговията с Турция за изследвания период е доста по-ниско от общото за ЕС. При ЕС нарастването на търговията също е по-високо за износа, но за

разлика от България, там се наблюдава увеличаване и при вноса. Тази динамика подчертава, че България не успява напълно да оползотвори потенциала на двустранната търговия, особено в контекста на променящия се икономически ландшафт в региона.

Фиг. 8. Търговия на България и ЕС с Турция (2004-2023, млн. евро)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Заклучение

В заключение, резултатите от представеният в статията анализ могат да се обобщят накратко, както следва:

- присъединяването на страната към ЕС не оказва сериозно влияние върху насочеността на стокообмена на страната. За съжаление не се наблюдава съществено увеличение нито на вътрешнообщностните търговски потоци, нито на тези извън ЕС. Промените в географската структура вътре в ЕС могат донякъде да бъдат обяснени с кризата в Еврозоната, а тези извън ЕС – с глобалната финансова криза, пандемичната криза и геополитическата нестабилност, както и с нарастващото място на нововъзникващите сили в световната икономика.
- членството на страната в ЕС води до повишаване на дела на вътрешнообщностната търговия – стойността и обемите на търговските потоци нарастват по-бързо при търговията с ЕС. Този ефект от членството се засилва още повече и от реакцията на българската икономика спрямо множеството кризи от последните две десетилетия. Концентрирането на външната търговия с една страна или с икономическа общност, какъвто е случаят с Европейския съюз, предопределя зависимост на българската икономика от икономическата конюнктура на страните партньори, което крие висок риск от бързо пренасяне на световните икономически тенденции в нашата страна (ИИИ, 2016, с. 41).
- България не реализира потенциала, който предоставят споразуменията в рамките на Общата търговска политика на ЕС. Не се наблюдават сериозни промени в динамиката на търговията – нито в резултат от участието на страната в групата на държавите, с

които ЕС има сключени споразуменията за преференциална търговия, нито вследствие на сключените от ЕС нови споразумения след приемането ни за негов член.

- като негативен може да бъде оценен и фактът, че при държавите, с които споразуменията за преференциална търговия са сключени преди присъединяването на България, тенденциите в търговските ни потоци с тези на ЕС са сходни, но при страните, с които такива споразумения са сключени в рамките на членството, изоставаме в ръста на търговията, характерен за ЕС, а в някои случаи дори отбелязваме спад, когато в Съюза има нарастване.

В перспектива бъдещето на световната търговия ще изисква непрекъснато адаптиране и устойчивост от страна на всички участващи държави. Тъй като държавите са изправени пред нови предизвикателства, включително изменението на климата и икономическата несигурност, тяхната способност да въвеждат иновации и да си сътрудничат ще бъде от решаващо значение.

В този контекст и от гледна точка на нереализирания потенциал на участието на България в търговската политика на ЕС, една от алтернативите, която може да доведе до стабилизиране на добрите позиции във външнотърговския обмен, особено в условията на глобализиращи се пазари и засилена международна конкуренция, е увеличаването на износа и „отварянето“ към нови пазари. Задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред българската икономика и катализатор за нейното развитие. Във връзка с това България трябва да потърси начини за реализиране на продукцията си не само на европейските, но и на други големи пазари.

За да могат съществуващите в рамките на Общата търговска политика на ЕС възможности да бъдат максимално използвани от българските фирми, е необходимо да се предприемат активни мерки за информиране и подкрепа на българския бизнес. Предприемането на такива действия от страна на държавата е още по-наложително и от гледна точка на новата вълна от търговски споразумения, които ЕС договаря в момента – споразуменията за свободна търговия със страни-членки на АСЕАН, споразуменията за икономическо партньорство с държавите от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн, както и останалите елементи от новата рамка на общата търговска политика на ЕС.

Използвана литература

Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.

Byanova, N. (2018). Tsiklichnost na ikonomicheskoto razvitie. *V: Makroikonomika*. Veliko Tarnovo: UI „Sv. sv. Kiril i Metodiy“, s. 116-138. [Бянова, Н. (2018). Цикличност на икономическото развитие. *В: Макроикономика*. Велико Търново: УИ „Св. св. Кирил и Методий“, с. 116-138.] (in Bulgarian)

European Commission (EC). (2024). *Trade topics: Negotiations and agreements*. Available at: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en [Accessed 1 April 2025].

Hristova-Balkanska, I. (2017). Prekite chuzhdestranni investitsii i Bulgaria. *V: Balgarskata ikonomika: 10 godini v Evropeyskia sayuz*. S.: FastPrintBooks, s. 127-138. [Христова-Балканска, И. (2017). Преките чуждестранни инвестиции и България. *В: Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. С.: FastPrintBooks, с. 127-138.] (in Bulgarian)

Houbenova, T. (ed.) Ikonmikata na Balgariya v Evropeyskia sayuz, S.: Avangard Prima [Хубенова, Т. (ред.). (2016). Икономиката на България в Европейския съюз, С.: Авангард Прима] (in Bulgarian).

Institut za ikonomicheski izsledvania pri BAN (ERI). (2016). *Godishen доклад 2016. Ikonmicheskoto razvitie i politiki v Bulgaria: Otsenki i ochakvania*. S.: Goreks Pres. [Институт за икономически изследвания при БАН (ИИИ). (2016). *Годишен доклад 2016. Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания*. С.: Горекс Прес.] (in Bulgarian)

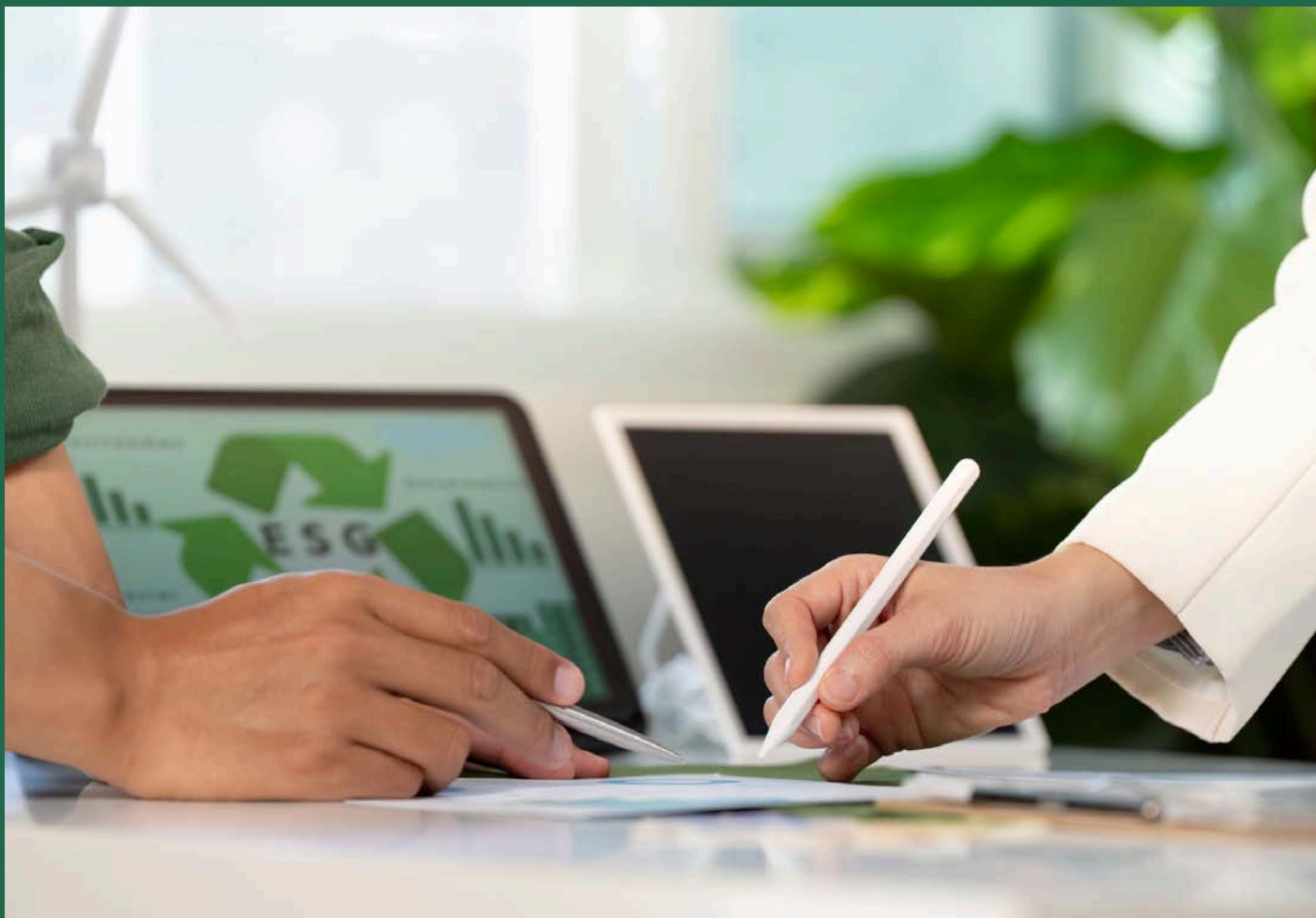
International Trade Centre (ITC). (2024). *Trademap: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics*. Available at: <https://www.trademap.org/> [Accessed 1 April 2025].

Marinov, V. (1999). *Regionalna ikonomicheska integratsia*. Sofia: UI „Stopanstvo“. [Маринов, В. (1999). *Регионална икономическа интеграция*. София: УИ „Стопанство“.] (in Bulgarian)

Panushev, E. (ed.). (2017). *Balgarskata ikonomika: 10 godini v Evropeyskia sayuz*. S.: FastPrintBooks [Панушев, Е. (ред.). (2017). *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*, С: FastPrintBooks] (in Bulgarian).

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

Yotsov, V., Lukanova, P., Sariyski, G. i N. Nestorov (2020). Makroikonomicheski parametri na razvitiето na balgarskata ikonomika. *V: Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonmicheskoto razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“ 2019*, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 15-42. [Йоцов, В., Луканова, П., Сарийски, Г. и Н. Несторов (2020). Макроикономически параметри на развитието на българската икономика. *В: Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“ 2019*, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 15-42.] (in Bulgarian)



ТЪРГОВСКОТО СПОРАЗУМЕНИЕ ЕС-ИНДОНЕЗИЯ

– СТРЕМЕЖ КЪМ ОТВОРЕНА ТЪРГОВИЯ ПРИ СПАЗВАНЕ НА УСТОЙЧИВИ ПРАКТИКИ

ДОЦ. Д-Р ДИМИТЪР ЗЛАТИНОВ

АС. ДОКТ. ДИЛЯНА СЛАВОВА

КРАТКА БИОГРАФИЧНА ИНФОРМАЦИЯ

ASSOC. PROF. DIMITAR ZLATINOV, PHD



Dimitar Zlatinov is an associate professor at the Faculty of Economics and Business Administration of Sofia University “St. Kliment Ohridski,” the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, and the University of Insurance and Finance. He has completed specializations in Austria with the International Monetary Fund and in Luxembourg with the European Court of Auditors. He worked at the Bulgarian National Bank between 2010 and 2016.

He has participated in over 20 international, national, and university research and applied projects and is the author of more than 70 publications on business cycle analysis, macroeconomic modelling, macroeconomic policy interactions, and labour market dynamics.

ASST. PROF. DILYANA SLAVOVA, PHD CANDIDATE

Diliana Slavova is an assistant professor at the Faculty of Economics and Business Administration of Sofia University “St. Kliment Ohridski.” Her research interests and publications focus on international trade, the EU’s trade policy, and EU trade agreements. She has served as a member of the European Economic and Social Committee in Brussels, including one term as Chair of the Agriculture Section and two terms as Chair of the Specialized Section for External Relations.

She has led the Committee’s work on EU external relations, trade, development, and enlargement, and has been actively involved in issues related to the EU’s Common Commercial Policy and the monitoring of EU free trade agreements.



ТЪРГОВСКОТО СПОРАЗУМЕНИЕ ЕС–ИНДОНЕЗИЯ – СТРЕМЕЖ КЪМ ОТВОРЕНА ТЪРГОВИЯ ПРИ СПАЗВАНЕ НА УСТОЙЧИВИ ПРАКТИКИ

доц. д-р Димитър Златинов¹

ас. докт. Диляна Славова²

THE EU–INDONESIA TRADE AGREEMENT – A PURSUIT OF OPEN TRADE WITH ADHERENCE TO SUSTAINABLE PRACTICES

Assoc. Prof. Dimitar Zlatinov, PhD

Asst. Prof. Dilyana Slavova, PhD Candidate

Abstract: After nine years of negotiations, the EU and Indonesia concluded a Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) on 23 September 2025. The paper analyses the economic and geopolitical opportunities and challenges of ratifying the EU-Indonesia trade agreement and assesses the likely economic benefits for the EU, drawing on official EU documentation, empirical research and comments from economists, business groups and independent think tanks. It examines the benefits the agreement will bring to EU exporters through tariff savings and improved market access, and strengthening the European supply chain's access to critical raw materials. In conclusion, recommendations are outlined for EU policy, the implementation of which would lead to a successful realization of the benefits for both parties.

Keywords: EU Trade Policy; free trade agreements; tariffs; ratification procedure

JEL codes: F13; F18

Увод

Свързаността на глобалните стойностни вериги, нарастващата геополитическа конкуренция и увеличеният натиск върху устойчивото развитие превръщат търговските споразумения не само в икономически, но и в политически и стратегически инструменти. В този контекст, новото Споразумение за всеобхватно икономическо партньорство (СЕРА) между ЕС и Индонезия е особено значимо основно по две причини. Индонезия е една от най-големите и най-бързо растящите икономики в Югоизточна Азия, с богат природен ресурсен

¹ Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките и Университет за застраховане и финанси.

dzlatinov@feb.uni-sofia.bg*

² Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет.

dilyanazs@uni-sofia.bg

потенциал (например на критични минерали) и развит производствен сектор, която цели достъп до европейския пазар. Европейският съюз (ЕС) търси диверсификация на търговските си партньори и доставчици, както и осигуряване на икономическа, екологична и социална устойчивост, което се отразява в приоритетите по Общата търговска политика на Съюза.

Споразумението между ЕС и Индонезия обхваща търговията със стоки и услуги, инвестициите, обществените поръчки и цифровата търговия. Специално е включена глава за енергията и достъпа до критични суровини като никел и кобалт – стоки, които са от основно значение за европейския зелен и дигитален преход. Споразумението предвижда премахване на митата върху над 98 % от тарифните позиции, съответстващи на почти 99 % от стойността на внос в съответните пазари, въвеждане на нулеви мита за голяма част от износа, либерализация в сферата на услугите и инвестициите, както и договорености по въпросите на устойчивостта, околната среда, стандартите за труд и опазването на биологичното разнообразие. Това е в съответствие със стратегическия интерес на ЕС за диверсифициране на търговските партньори и стабилизиране на веригите за доставки на фона на глобалната геополитическа и търговско-политическа нестабилност. Реалното влизане в сила се планира от 1 януари 2027 г., след ратификация от всички 27 държави-членки на ЕС и от индонезийския парламент.

Отношенията ЕС–Индонезия в стратегически и икономически контекст

Преговорите между ЕС и Индонезия за всеобхватно търговско споразумение започват през 2016 г. През 2021 г. ЕС стартира своята Индо-Тихоокеанска стратегия, която официално отваря нова глава в участието на ЕС в Индо-Тихоокеанския регион, конкурирайки се със САЩ и Китай (Van Willigen&Blarel, 2024). Тази стратегия е съпътствана от серия двустранни инициативи за търговски преговори с индо-тихоокеански страни като Сингапур, Виетнам, Индия, Австралия и Индонезия. Продължителният характер на много от настоящите търговски преговори или пълният неуспех да постигнат споразумение може отчасти да се обясни с неясното самопозициониране на ЕС като централен играч в тези дискусии (Hidayat 2024; Hutt, 2019).

Абонданза и Уилкинс (2024) твърдят, че има поне три основни причини, поради които Индо-Тихоокеанският регион е от съществено значение за ЕС. Първо, Индо-Тихоокеанският регион има значителна икономическа стойност – произвежда 60% от световния БВП, включва две трети от общото население на света и се превръща във втория по големина търговски партньор със 70% от световната търговия (Европейски парламент, 2022; Държавен департамент на САЩ, 2024). Второ, икономическият просперитет на Индо-Тихоокеанския регион го е превърнал в сцена на съперничеството между САЩ и Китай, което е причина за

потенциални регионални конфликти, оказали огромно влияние върху световната икономика (Simón, 2022). Трето, ЕС следва ясна перспектива за това как сътрудничеството трябва да се основава на регулации, за да се постигне взаимен просперитет (Abbondanza&Wilkins, 2024). Индонезия се възприема като значителен играч в региона поради икономическата си мощ и централното си място в ASEAN, която е една от основните сили в Индо-Тихоокеанския регион (Nabbs-Keller, 2020). Индонезия следва стратегическа програма да се превърне в развита страна до 2045 г., като използва наличните възможности в регионален аспект.

Преговорите дълго време са забавени поради разногласия по въпросите на околната среда, проблеми с проследяемостта, обезлесяването и защитата на чувствителни сектори в селското стопанство. Според Хидаят (2024) различните цели на ЕС и Индонезия са основни пречки пред търговските преговори. Мансур Джунед, който изследва външната политика на Индонезия и европейските стратегии за Индо-Пасифика, определя СЕРА не само като икономическо споразумение, а много повече като инструмент за политическо присъствие на ЕС в региона и средство за Индонезия да балансира отношенията си с Китай, САЩ и други партньори. Той акцентира върху структурните мотиви на ЕС за сключване на споразумението, а именно – достъпа до пазари, критични суровини, политическа диверсификация.

Ричард Гхиаси (2025) разглежда взаимодействието между търговската стратегия на ЕС и геополитическите рискове в Индо-Тихоокеанския регион и подчертава, че СЕРА трябва да се чете през призмата на геоикономиката – осигуряване на достъп до критични вериги и минимизиране на зависимостите. Самина Султан и Фридрих Фьостер (2024) посочват, че е налице значителен потенциал за разширяване на търговията между ЕС и Индонезия на база политическия, икономическия и геостратегическия контекст на отношенията между двете държави. Техните оценки показват, че „свободно търговско споразумение между ЕС и Индонезия би могло да увеличи износа на ЕС към Индонезия до 44% и вноса от Индонезия до 18% в средносрочен план“.

Центърът „Жак Делор“ (2025) разглежда СЕРА не само като икономическо споразумение, но и като геополитическа възможност, като подчертава, че ЕС и Индонезия имат интерес към партньорство, което да надхвърли класическия търговски формат. Но същевременно и предупреждават, че без решаване на ключовите въпроси (устойчивост, достъп до суровини, равноправно участие на пазарите) има риск партньорството да се провали. От друга страна, ако се подходи правилно – с инвестиции, реформи и баланс – този договор може да бъде сериозен стимул за икономически растеж, за зелена трансформация и за стратегическо укрепване на позицията на ЕС в Индо-Тихоокеанския регион.

Елин Блот (2025) от Института по европейска политика на околната среда акцентира на съществуването на значителни предизвикателства пред сключването и успешното прилагане на споразумението: съчетание на икономически интереси, регулаторни стандарти и политики за устойчивост. Той подчертава, че подобно споразумение между ЕС и Индонезия не е само въпрос на премахване на мита и увеличаване на търговията, но също и на управление на устойчивостта, екологичните и социални аспекти. В този аспект изследователи като Фредерик Ериксон, Андреа Дуго и др. (2025) подчертават нуждата от ясно комуникирани икономически ползи за публичната подкрепа и за бърза ратификация на споразумението, като критикуват процедурните предизвикателства при окончателното му приемане.

Търговията между ЕС и Индонезия и отношенията с България

През последното десетилетие търговията със стоки между ЕС и Индонезия е нараснала с над 24%. Вносът е нараснал с повече от една трета, докато износът се е увеличил с над 10%. ЕС е петият по големина търговски партньор на Индонезия (представляващ 6,4 % от общата търговия на страната). Индонезия е 33-ият по големина търговски партньор на ЕС и петият по големина търговски партньор на ЕС в ASEAN през 2024 г. Двустранната търговия със стоки между ЕС и Индонезия възлиза на 27,3 милиарда евро през 2024 г., като износът от ЕС е на стойност 9,7 милиарда евро, а вносът от ЕС е на стойност 17,5 милиарда евро (<https://www.consilium.europa.eu/bg/infographics/eu-indonesia-trade/>). ЕС внася предимно минерални продукти, въглища, палмово масло, каучук, текстил, електроника, при които конкурентоспособността на Индонезия в трудоемки и ресурсно-интензивни производства е висока. Износът на ЕС към страната се формира основно от инвестиционни стоки с по-висока добавена стойност като машини, оборудване, химикали, транспортни средства. Различната стокова структура на вноса и износа между двата търговски партньори е предпоставка за намаляване на търговския дефицит и установяване на все по-стабилни търговски отношения.

Търговия на стоки между ЕС и Индонезия (млрд. евро)

Година	Внос в ЕС	Износ от ЕС	Търговски баланс
2022	24.1	9.1	-15
2023	18.4	11.3	-7.1
2024	17.5	9.8	-7.7

Източник: Евростат

Двустранната търговия с услуги между ЕС и Индонезия нараства с над 55% в рамките на последното десетилетие и възлиза на 8,8 милиарда евро през 2023 г., като износът от ЕС е 5,7 милиарда евро, а вносът – 3,1 милиарда евро (<https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade->

relationships-country-and-region/countries-and-regions/indonesia_en?prefLang=bg&etrans=bg).

Положителният баланс в търговията с услуги за ЕС също се дължи на разликата в степента на развитие между двата търговски партньора – по-развитият европейски пазар е източник на инженерни услуги, ИТ решения, проектно управление и финансови услуги за инвестиции, които са необходими за развитието на индонезийския пазар.

Търговия на услуги между ЕС и Индонезия (млрд. евро)

Година	Внос в ЕС	Износ от ЕС	Баланс
2021	1.4	5.2	3.7
2022	2.4	5.9	3.5
2023	3.1	5.7	2.6

Източник: Евростат

Стокообменът между България и Индонезия през 2024 г. надхвърля 636 млн. щ.д., като България реализира значително по-голям обем внос от Индонезия, отколкото износ към нея, което показва търговски дефицит по отношение на стоките. България купува приблизително над шест пъти повече стоки от Индонезия, отколкото изнася за нея, като регистрираният дефицит е структурен, не временен – наблюдава се в повечето години, което показва траен дисбаланс в двустранната търговия. Той е следствие от различната икономическа структура на двете държави.

Търговия на услуги между България и Индонезия (млн. щ.д.)

Година	Износ	Прираст (%)	Внос	Прираст (%)	Търговски баланс
2024	95.5	-67.5	541.1	35.5	-445.6
2023	293.6	226.7	399.3	51.0	-105.7
2022	89.9	15.0	264.5	628.9	-174.6
2021	78.1	93.4	36.3	-73.0	41.9
2020	40.4	-42.8	134.3	-14.5	-93.9

Източник: Министерство на икономиката и индустрията на България

Докато Индонезия е производител на суровини и евтини промишлени стоки, при износа от България голям дял заемат зърнените култури (главно пшеницата), а при вноса от Индонезия – минерали, руди, кафе, какао и други промишлени суровини. Това означава, че част от българската промишленост разчита на индонезийски суровини или евтини готови стоки при недостатъчно присъствие на български стоки на техния пазар. Т.е. налице е нужда

от по-добра стратегия за износ – с фокус върху продукти с висока добавена стойност и дългосрочни партньорства.

С подписването на СЕРА, България може да увеличи износа си към Индонезия (особено в областта на машини, храни с по-висока добавена стойност, технологии, фармацевтика). Създаването на логистични и дистрибуторски хъбове (например в Сингапур или Малайзия) може да улесни достъпа до индонезийския пазар. Потенциал за развитие има и в областта на услугите и инвестициите, предимно ИТ, туризъм, образование.

Икономическият ефект от СЕРА и предизвикателствата

СЕРА е всеобхватно икономическо споразумение между ЕС и Индонезия, започнато през 2016 г. То има за цел да задълбочи търговските и инвестиционните отношения, като премахне тарифните и нетарифните бариери, насърчи устойчивото развитие и улесни достъпа до пазарите на двата търговски партньора. При цялостно прилагане на споразумението редица изследователи предвиждат икономически ползи и за двете страни. В доклад на CSIS („Seizing Gains from a Transformative Agreement“) се подчертава, че и за двете страни ще има „значително увеличение в продукцията и благосъстоянието“. В статията „IEU СЕРА at the End of the Road: Towards Tariff Free Exports to the European Union“ се твърди, че износът на ЕС към Индонезия може да се увеличи приблизително с 76.2 %, а износът на Индонезия към ЕС с около 57.8 %.

В областта на търговията СЕРА цели премахване на митата върху над 98 % от тарифните позиции, което по оценки на Европейската комисия ще спести около 600 млн. евро (https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/indonesia/eu-indonesia-agreements_en) на европейските производители. Индонезийски продукти като палмово масло, кафе, текстил, обувки, мебели и др. ще имат нулеви мита в ЕС за голяма част от вноса. Това се очаква да доведе до подобрена ценова конкурентоспособност за производителите от ЕС и износителите на селскостопански продукти (сирене/млечни продукти, машини, химикали, автомобилни компоненти), което е най-директната пряка краткосрочна икономическа полза. Въпреки това за някои чувствителни стоки като селскостопанските продукти остават митнически пречки или квоти (напр. захар, яйца, етанол). За износителите от ЕС (например млечни продукти, месо, плодове и зеленчуци) се предвижда премахване или намаляване на митата за редица продукти. В областта на инвестициите е договорено разширено пазарно отваряне при наличието на клаузи за защита на инвестициите. Включени са разпоредби за устойчиво развитие в съответствие с Парижкото споразумение, условия за търговия с продукти, които не са допринесли за обезлесяването, специален протокол за палмово масло, мониторинг и сътрудничество по екологични въпроси.

Основната стратегическа полза за Европа е подобреният достъп до минералните ресурси на Индонезия. Индонезия е световен лидер в производството на никел и важен доставчик на други минерали, използвани в батерии и технологии за възобновяема енергия. Главата за суровини/енергия на СЕРА е изрично формулирана, за да осигури „стабилност и предвидимост“ на европейските производители, зависими от тези суровини, което е важно условие за политиката на ЕС за декарбонизация на промишлеността. По-голямата договорна предвидимост и намалените търговски бариери могат да намалят разходите за суровини и премиите за риск на доставчиците за европейските производители на зелени технологии и електромобили. Препятствие в тази насока са ратификационните и юридически специфики на ЕС, в които всички държави-членки и Европейският парламент трябва да одобрят споразумението, което може да отнеме време и да бъде обект на вътрешни дискусии и евентуални промени.

Споразумението отваря (в различна степен) достъпа до пазара на услуги и защита на инвестициите, което вероятно ще насърчи европейските фирми да разширят търговското си присъствие в Индонезия. Това може да се наблюдава най-вече в сектори като възобновяема енергия, финанси, транспорт, цифрови услуги и професионални услуги. Улесняването на инвестициите и по-голямата правна сигурност са важни механизми за привличане на преките чуждестранни инвестиции от ЕС обратно към (или в) Индонезия при условие че вътрешното регулаторно прилагане ги подкрепя.

От гледна точка на индонезийската икономика, се очаква значителен растеж на износа към ЕС особено в трудоинтензивни сектори като текстил, мебели, обувки, палмово масло, кафе и др. Секторите, при които Индонезия има конкурентно предимство, могат да разширят производството и да наемат повече работна сила, като най-съществен ефект се очаква върху малките и средни предприятия. Този ефект може да бъде ограничен вследствие на нерегулаторните бариери, логистичните разходи, стандартите и сертификацията, транспортните разходи и др., които е малко вероятно напълно да се компенсират от премахването на много митнически тарифи. Ключови в тази насока са стандартите на ЕС за безопасност на храните, растителна и животинска защита и правилата за произход. Ако индонезийските фирми не могат да спазят тези регулации без значителни разходи, конкурентният ефект се намалява, което за ЕС означава доставки на по-високи цени и при по-усложнени вериги на стойността. От друга страна, не трябва да се пренебрегва, че продукти от Индонезия от трудоинтензивни преработващи сектори (текстил, обувки, мебели и др.) може да се конкурират с производители в ЕС особено ако транспортните и логистични разходи, качеството и стандартите се покриват. Това може да доведе до натиск върху тези сектори в

ЕС, в случаите когато те не прилагат подобрене на ефективността. Някои компании, особено по-малки предприятия в ЕС, може да нямат капацитета да се възползват от новите възможности – например да навлязат в Индонезия с продукти, които се нуждаят от адаптация към местния пазар, стандарти или логистика.

Предизвикателство за Индонезия ще бъде и съответствието с екологичните стандарти и регулациите на ЕС и по-специално Правилата на ЕС за борба с обезлесяването (EU Deforestation Regulation), опазването на биоразнообразието и потенциалния натиск върху ресурси и земи. Споразумението включва сътрудничество по свързани с търговията екологични и климатични въпроси и посочва Парижкото споразумение като „съществен елемент“ на партньорството. Тази връзка има за цел да намали регулаторните противоречия и да съгласува очакванията за устойчивост – например по отношение на стоки, свързани с обезлесяването – което може да улесни достъпа до пазара за спазващите изискванията индонезийски износители, като същевременно защитава екологичните стандарти на ЕС. Същевременно споразумението няма да влезе в сила веднага – ратификациите, подготовката на законодателството, адаптирането на фирмите и веригите на доставки ще отнемат време. Докато това не стане реалност, компаниите ще трябва да инвестират в подготовка, сертификация, инфраструктура.

За да извлече ЕС максимума от търговското споразумение с Индонезия и да намали рисковете, следните фактори са ключови:

- **Сътрудничество по стандарти и сертификация** – гарантиране, че производителите в Индонезия могат да отговорят на стандартите на ЕС (например по отношение на хранителната безопасност и опазването на околната среда). ЕС може да помогне с техническа помощ, обучение и взаимно признаване на сертификации.
- **Подкрепа за малки и средни предприятия** – по-малките компании имат по-ограничени ресурси за справяне с нормативна сложност. Програми за финансиране, партньорства, информация, достъп до вериги за доставки могат да бъдат от полза.
- **Насочване към сектори с по-висока добавена стойност** – агропреработка, храни и напитки с географски означения, технологии, зелена индустрия, услуги, електроника и др. Фирмите от ЕС с конкурентен потенциал в тези сектори могат да се позиционират добре на индонезийския пазар.
- **Добра логистика и търговска инфраструктура** – освен митата, транспортните разходи, времето и сложността за преминаване през границите, митническите процедури и др. често са „скрита“ форма на търговски протекционизъм. Във връзка с

това подобряването на логистичните връзки, цифровите интерфейси и митническата ефективност са важни.

- **Политически и дипломатически мениджмънт на чувствителните теми** – провеждане на екологични политики, насочени към ограничаване на обезлесяването, гарантиране на трудовите права и устойчивото развитие. ЕС трябва да следи за спазването на посочените стандарти и да бъде готов с механизми за разрешаване на спорни въпроси с индонезийската страна.
- **Стратегия за ратифициране и условия** – Европейската комисия и държавите–членки трябва да разработят стабилни споразумения за прилагане, които да съгласуват митническите преференции по СЕРА с приложими ангажименти в областта на околната среда и труда, включително поетапен достъп, обвързан с мониторинг, проследимост и мерки за подкрепа на дребните земеделски производители. Това ще намали политическото напрежение по време на националните ратификации.
- **Стратегическа съгласуваност** – ЕС е необходимо да гарантира, че двустранната либерализация не подкопава многостранните екологични амбиции. Координацията между регулаторите в областта на търговията и околната среда е от съществено значение, за да се избегнат правни и репутационни разходи. Напрежението около Регламента за обезлесяването е ранен предупредителен сигнал в тази насока.
- **Смекчаване на риска в несигурна глобална среда** – предвид по-широката политическа несигурност, подчертана от икономисти като Пол Кругман (<https://paulkrugman.substack.com/p/the-cost-of-chaos-this-is-getting>), политиците трябва да използват СЕРА, за да гарантират правила, които намаляват двустранната несигурност (напр. обвързващи правила за произход, защита на инвеститорите с ясни условия за уреждане на спорове), като същевременно признават, че шокове от трети страни (като едностранни мита от други големи сили) са съществен макроикономически риск.

Сравнение с други ключови търговски споразумения на ЕС

Сравнителният поглед показва повтарящи се модели, но и някои разлики при споразумението между ЕС и Индонезия.

Споразумението между ЕС и Япония от 2019 г. е едно от най-големите споразумения за свободна търговия на ЕС, обхващащо промишлени стоки и услуги, като елиминира приблизително 94–99% от митата при внос. При това търговско споразумение се набляга на взаимното премахване на промишлените мита и целенасочената либерализация на селското стопанство с чувствителни квоти. Същевременно и двете страни са икономики с високи

доходи със сложни механизми за регулаторна конвергенция, което оказва ефект върху параметрите на търговските договорености между тях.

Споразумението за свободна търговия между ЕС и Виетнам, в сила от 2019/2020 г., премахва приблизително 99% от митата с течение на времето и доведе до асиметрични търговски резултати (износът на Виетнам се увеличи по-бързо от износа на ЕС), което накара Европейската комисия да търси мерки за ребалансиране на търговията в последващи диалози. Това показва, че споразуменията за свободна търговия могат да доведат до неравномерни секторни ползи и да повдигнат политически въпроси относно адаптирането и достъпа до пазара.

Споразумението между ЕС и Канада (СЕТА) от 2017 г., освен премахване на митата, съдържа разширени разпоредби за инвестиции и регулаторно сътрудничество, но също така се сблъска със силен вътрешен политически контрол и правни предизвикателства в някои държави-членки. По този начин се демонстрира рискът от ратифициране/легитимност дори за споразумения с партньори с високи доходи.

СЕРА наподобява посочените споразумения по високия процент на либерализация на митата, но се различава политически и икономически, защото: (i) включва голяма развиваща се икономика с важен износ на първични стоки (палмово масло, никел), който носи високи екологични външни ефекти; (ii) се осъществява на фона на едновременно правна реформа на ЕС (правила за обезлесяване), която се пресича от митнически отстъпки; и (iii) се случва, когато световната търговска политика е необичайно нестабилна (нови големи едностранни митнически режими от трети страни). Тези разлики пораждаат уникални рискове от ратифициране и спазване, които са по-малко забележими в случаите на търговските споразумения между ЕС и Япония или СЕТА.

Заклучение

Подписаното през септември 2025 г. търговско споразумение между ЕС и Индонезия представлява стратегически пробив в усилията на ЕС да засили своето икономическо и геополитическо присъствие в Югоизточна Азия. Индонезия, като най-голямата икономика в региона, играе ключова роля в регионалната интеграция и глобалните вериги за доставки, особено в секторите на суровини, технологии, храни и зелена трансформация. Подписването на СЕРА представлява значителна възможност за ЕС да засили търговията си с една от най-динамичните икономики в Югоизточна Азия, да диверсифицира веригите на доставки, особено в зелени технологии, и да спести значителни разходи за фирмите чрез премахване на мита. Въпреки това, ключът е дали се реализират и нетарифните аспекти – стандарти, логистика, регулаторна координация – и доколко европейските производители са подготвени

(финансово и организационно) да се възползват. Ако тези условия се удовлетворят, СЕРА би могло да се превърне не само в търговско споразумение, но и в катализатор на по-широки структурни реформи, повишаване на устойчивостта, иновациите и конкурентоспособността на ЕС.

Като цяло споразумението СЕРА е съществен търговски акт, който предвижда значителна либерализация на митата и потенциални подобрения в инвестициите и интеграцията на веригите за доставки. Въпреки че в икономически план ползите вероятно ще бъдат по-значими в ключови сектори на европейската икономика, политически и екологично споразумението носи повишен риск, тъй като се пресича с чувствителни вериги за доставки на стоки и динамична архитектура на световната търговия. В сравнение с предишни споразумения на ЕС (Япония, Виетнам, Канада), високият процент на либерализация на митата на СЕРА е познат, но комбинацията от екологични външни ефекти и едновременната несигурност на световната политика прави прилагането и ратифицирането изключително трудни. Ако ЕС и Индонезия проактивно управляват спазването на изискванията, проследимостта и компенсират разходите за корекции, СЕРА може да осигури трайни ползи и за двете страни. Но ако това не се направи, споразумението може да доведе до оспорвани процеси на ратификация и репутационни разходи за програмата на ЕС за зелена търговия.

Използвана литература

Abbondanza, G. and Wilkins, T. (2024) ‘Europe in the Indo-Pacific: Economic, security, and normative engagement’, *International Political Science Review*, 45(5), pp. 640–646. doi: 10.1177/01925121231202694.

Azevedo, C. and Rühle, S. (2025) ‘2025: A make-or-break moment for EU–Indonesia relations’, *Europe Jacques Delors*, Policy Brief, January.

Blot, E. (2025) ‘EU–Indonesia: Pre-FTA briefing’, *Institute for European Environmental Policy*.

BothENDS (2025) EU–Indonesia Trade Deal Threatens Communities and Environment. Available at: <https://www.bothends.org/en/Whats-new/News/EU-Indonesia-Trade-Deal-Threatens-Communities-and-Environment/>

BusinessEurope (2025) ‘EU–Indonesia Trade Agreement: A major step forward for the EU’s diversification agenda’, 23 September. Available at: www.busesseurope.eu

Centre for Strategic and International Studies (CSIS) (2025) Study on the Impact of an EU–Indonesia CEPA. Available at: www.csis.or.id

Delegation of the European Union to Indonesia (n.d.) Trade and Investment Factsheet.

EEAS (2025) 'EU and Indonesia conclude negotiations on IEU CEPA', Press release, 23 September.

ECIPE (2025) 'EU–Indonesia CEPA: Maybe Signed, but Not Yet Sealed', Lee-Makiyama, H. et al., September. Available at: www.ecipe.org

ECIPE (2025) Commentary on implementation and political economy risks. Available at: www.ecipe.org

Erixon, F., Abdi, I. and Dugo, A. (2025) The 8 Percent Approach: A Big Bang in Resources and Capacity for Europe's Economy and Defence. ECIPE Occasional Paper 2.

European Commission (2024) Annual Activity Report 2024 – Trade and Economic Security. Brussels: European Commission.

European Commission (2025) Key elements of the EU–Indonesia Trade Agreement and Investment Protection Agreement, factsheets and summary, 23 September.

European Commission (2025) EU–Indonesia CEPA overview.

European Commission – DG Trade (n.d.) CEPA negotiation reports.

Fern (2025) 'EU–Indonesia trade agreement will perpetuate social and environmental injustice', Press release, 23 September.

Financial Times (2025) Coverage and analysis of the EU–Indonesia agreement, September.

Ghiasy, R., Chen, J. Y.-W. and Panda, J. (2025) Fostering Order in the Indo-Pacific. Institute for Security and Development Policy.

Hidayat, F. (2024) 'How to break the deadlock in the Indonesia–EU trade talks', The Diplomat, 16 January. Available at: <https://thediplomat.com/2024/01/how-to-break-the-deadlock-in-the-indonesia-eu-trade-talks>

Hutt, D. (2019) 'EU struggles to strike trade pacts with major ASEAN countries', Nikkei Asia, 4 August. Available at: <https://asia.nikkei.com/Politics/International-relations/EU-struggles-to-strike-trade-pacts-with-major-ASEAN-countries>

Juned, M. (2024) 'European interest in Indo-Pacific and Bebas Aktif foreign policy', Humanities and Social Sciences Communications. Taylor & Francis.

Krugman, P. (2025) Commentary on tariffs and trade-policy uncertainty. Substack and associated reporting.

Nabbs-Keller, G. (2020) 'ASEAN centrality and Indonesian leadership in a contested Indo-Pacific order', Security Challenges, 16(3), pp. 21–26.

Reuters (2025) 'Indonesia, EU sign "substantive conclusion" of trade deal', 23 September.

Simón, L. (2022) Centre of Gravity: Security and Defense in the Indo-Pacific – What Role for the European Union. Centre for Security, Diplomacy and Strategy (CSDS). Available at: https://cris.vub.be/ws/portalfiles/portal/92812439/Centre_of_Gravity_December_2022.pdf

Sultan, S., Kunath, G., Förste, H. and Matthes, J. (2024) Indonesia. A new Indo-Pacific partner? IW Report 9/2024. Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

The Jakarta Post (2024) ‘Indonesia aims to finalize EU trade deal by 2025’, September.

Van Willigen, N. and Blarel, N. (2024) ‘Why, how and to whom is the European Union signalling in the Indo-Pacific? Understanding the EU’s strategy in the Indo-Pacific in the epicentre of multipolar competition’, *The British Journal of Politics and International Relations*. doi: 10.1177/13691481241230857.