

Финансов навигатор

онлайн списание за студентски инициативи

година IV, брой 4, ноември 2018

Съдържание

Изследвания

Венеса Мирчева

Дигитализацията и банкирането в реално време 2

Ива Йорданова

Open Banking – новата визия на традиционните
банки 8

Ивелина Иванова

Проектното финансиране – рискове и
възможности за развитие в България 14

Мнение

Даниела Пенкова

Регресивността на осигурителната система
на България 19

Проекти

Открий и ИУ-Варна 3.0 22

Изяви

Национален конкурс за студентско есе 24

Икономически
университет
Варна



Център за финансови
изследвания и
развитие



Издателски екип

доц. д-р Стоян Киров
главен редактор и
ръководител на ЦФир

докт. Иглика Славчева
технически сътрудник

Редакционен съвет

проф. д-р Стефан Вачков
ръководител катедра „Финанси“
на ИУ-Варна

доц. д-р Любомир Георгиев
зам. ръководител катедра „Финанси“
на ИУ-Варна

доц. д-р Димитър Рафаилов

доц. д-р Светлана Герчева

гл. ас. д-р Атанас Камеларов

гл. ас. д-р Недялко Вълканов

Адрес за контакти

Варна 9002
Бул. „Княз Борис I“ 77
Икономически университет - Варна
Център за финансови
Изследвания и развитие
<http://www.ue-varna.bg>
fin_navigator@ue-varna.bg

Списанието не изплаща хонорари, тъй като
няма комерсиален характер.
Всеки автор носи отговорност за отстоявани-
те идеи, съдържанието и стилового оформ-
ление.

година IV, брой 4, ноември 2018

Венеса Мирчева

Дигитализацията и банкирането в реално време

Венеса Мирчева е студентка в Икономически университет – Варна, 4 курс, специалност „Финанси“. Родена е и живее в гр. Варна. Завършва средното си образование в Професионална гимназия по икономика „Д-р Иван Богоров“, специалност Банково дело. Изследователските интереси на авторката са в сферата на финтех компаниите. За контакт с автора: vanessamircheva@abv.bg.

1. Дигитализацията – новата реалност

Дигитализацията в своята същност представлява процес на коренна промяна вследствие на бързото развитие на технологиите. През последните няколко десетилетия сме свидетели на бурното навлизане на дигиталните технологии във всяка част от нашето ежедневие и във всеки един бизнес. Те са достигнали до етап, в който създават нови бизнес модели, позволяват навлизането на нови играчи във всяка една сфера и променят изцяло поведението и предпочитанията на потребителите. Ако трябва да се даде определение за дигитализацията в едно изречение, то би било: „Дигитализацията е възможността да правим всичко това, което вече е познато на човечеството, но виртуално, неограничено и навсякъде.“¹ Тя е причина за мащабни и бързи трансформации в множество аспекти на човешкия живот, осигуряващи несравними възможности за създаване на допълнителна стойност. Дигитализацията осигурява ефективност и бързина чрез автоматизирани процеси, информация в реално време, уеб и мобилни приложения и дигитално сътрудничество между бизнеса и неговите клиенти. Дигитализацията днес не е избор, а необходимост за всеки тип бизнес. Дигиталната трансформация представлява непрекъснат процес, чрез който бизнесът се приобщава към динамичната среда и променя изцяло отношенията със своите клиенти и външната екосистема чрез внедряване на новите технологии, с които се създават нови бизнес модели, продукти и услуги.²

Дигитализацията се утвърждава като безалтернативен тренд и във финансовия сектор.³ Банките и останалите играчи са принудени да предложат на своите клиенти удобството и бързината да управляват всичко сами, директно от своите смарт телефони и лични компютри. В новата дигитална реалност клиентът не посещава банковия клон, за да получи желаната услуга, а точно обратното – банката отива при клиента чрез мобилния му телефон, за да му бъде полезна в неговото ежедневие.⁴ Развитие на технологиите и нарастващата ангажираност на потребителите със заобикалящия ги дигитален свят, променя много аспекти на клиентското поведение. Очакванията на клиентите се променят – те искат безпроблемно и висококачествено изживяване във всички канали на обслужване, включително онлайн и мобилни. Финансовите институции са принудени да отговорят на потребителското търсене, като развиват този тип канали и разработват нови системи и функционалности, за да задоволят нуждите от дигитализация. В този свят на бързоразвиващи се технологии хората искат да получават всичко на мига. Потребителите са много по-информира-

ни и желаят сами да могат да управляват по-голяма част от услугите, които използват. Именно това ги кара да се отказват от традиционното обслужване и да търсят възможност за „самообслужване“ посредством онлайн и мобилно банкиране.⁵ Още повече - имат широк диапазон от възможности за избор, като някои от тях излизат извън границите на традиционното банкиране.

Вследствие на дигитализацията, клиентските профили непрекъснато се променят. Според проучване на Accenture могат да се различат три основни типа клиенти според вида финансови услуги, които предпочитат – номади, ловци и ценители на качеството.⁶

„Номадите“ са дигитално ориентирани по природа и желаят качеството и бързината на предлаганите от банките продукти да съответстват на тези на дигиталните компании. Готови са да използват нетрадиционни доставчици на финансови услуги. Изискват от банките по-бързо и лесно обслужване. Търсят услуги с добавена стойност и изискват персонализирани оферти, на база тяхната локация, активност и пр. Готови са да използват изцяло своите лаптопи и телефони, за да контролират средствата си. Предпочитат решения, които им позволяват да осъществяват P2P разплащания в реално време, а ½ от тях дори заявяват, че желаят да имат директен достъп до дигитални валути като bitcoin. Търсят решения, които са изцяло дигитални и им позволяват да имат достъп до парите си през своите смартфони по всяко време.

„Ловците“ търсят най-изгодните оферти, без да правят компромис с качеството на услугата. Предпочитат изцяло традиционни доставчици на финансови услуги, каквито са банките. Те ценят личния контакт и не биха сменили своя канал на банкиране. 70% от тях ползват своите смартфони за банкиране веднъж месечно или дори никога.

„Ценителите на качеството“ смятат, че високото качество на услугата е в основата на лоялността. Вярват на своите банки, заради защитата на личните данни. Не биха ползвали услугите на небанкови институции, но биха желали техните банки да им предложат по-модерни решения. Ценят банковите клонове, но биха искали да имат достъп до своите средства посредством мобилни приложения. Заявяват, че ще приемат съвет от изкуствен интелект, но смятат, че човешкият фактор е нужен за решаването на по-сложни проблеми.

В последните няколко години делът на „номадите“ все повече се увеличава. С развитието на технологиите, нуждите и желанията на потребителите на финансови услуги се изменят из основи. Изискванията към финансовия сектор стават все повече, а клиентите стават все

година IV, брой 4, ноември 2018

по-нетърпеливи да получат всичко „тук и сега“. Според проучването на Accenture за поведението на потребителите, едни от най-характерните черти, които могат да се открият, са следните:

- Клиентите знаят, че информацията е скъпоструващ актив и са готови да го „търгуват“. В замяна те очакват нови и персонализирани привилегии;

- За голяма част от клиентите, особено Z и Y поколенията, Google, Apple, Facebook и Amazon (познати като GAFA) представляват една атрактивна алтернатива на традиционните доставчици на финансови услуги;

- Предпочитат автоматизираното обслужване;

- Очакват предоставянето на лична информация да спомогне за предлагане на по-персонализирани предложения, които съответстват на тяхната възраст, финансови цели и лични нужди;

- Няма претенции за канала, по който комуникират със своя доставчик на финансови услуги. Единственото им условие е това да бъде бързо и лесно.

Особено внимание трябва да се обърне на опознаването в дълбочина на поколението Z, което представлява бъдещата клиентска маса на финансовата индустрия. Очакванията са през 2020 г. това поколение да представлява 40% от потребителите на финансови услуги. Родените след 2000 г. са дигитално ориентирани по природа. Проучване на Wikia показва, че 100% от тях използват своя телефон поне 1 час дневно, а половината от тях не се отделят от телефона си през целия ден. Над 70% от хората от Z поколението използват мобилни финансови приложения ежедневно. Хората от това поколение са по-консервативни, когато говорим за финанси – те харчат по-малко, вземат по-малко заеми и са по-заинтересовани, когато става дума за личните им финанси.⁷ Имат по-малко доверие в банките и биха предпочели да се доверят на нетрадиционни финансови доставчици. Те са заинтересовани от приложения, които им предлагат възможност за бързи P2P разплащания, управление на разходите, бюджетиране и мобилни плащания. В близките няколко години хората от поколение Z ще са основната работна сила. Това ще бъде и причината техните изисквания и предпочитания към финансови услуги да стават все по-комплексни и възискателни и несъмнено ще промени начина, по който те управляват и харчат своите средства. Със своите очаквания за технологични иновации и дигитално обслужване, те поставят нови предизвикателства пред финансовите институции. Най-вероятно това ще бъде първото поколение, което ще замени кожения портфейл с дигитален и ще принуди „големите играчи“ да преосмислят из основи своите бизнес модели.⁸

2. Дигитализацията и банкирането в реално време.

Преди 25 години, в зората на интернет, дебатът в банковата индустрия беше „дали трябва“ и „дали е безопасно“ банките да извършват електронни транзакции. Днес въпросът е не „дали“, а „как най-бързо и удобно клиентите да банкират в интернет“. Банките осъзнаха необхо-

димостта да предоставят на своите клиенти възможност да наблюдават и управляват средствата си по всяко време, независимо от мястото, на което се намират. Въвеждането на дигитални услуги в банките повишава удовлетвореността на клиентите и същевременно спомага за постигане на други бизнес цели и намаляване на разходите.

Онлайн и мобилното банкиране при банките представляват част от пакета услуги, които те предлагат на своите клиенти. Само по себе си това се явява просто един допълнителен канал за клиента, но той няма достъп до него без открита сметка в обслужващата го банка. Обикновено банките не предлагат услуга за регистрация в своите онлайн платформи и мобилни приложения. За да могат клиентите да достъпват своите средства онлайн, те трябва да открият сметка на свое име и изрично да заявят, че искат да използват тази услуга лично в банков клон. В свят, в който можеш да правиш всичко от дома си, банките инвестират огромни суми в развитието на онлайн и мобилното банкиране, като добавят нови и различни функционалности, за да бъдат конкурентноспособни, но не обръщат внимание на едно от най-важните неща – самия достъп до услугата. Някои хора не обичат или нямат време да посещават банковите клонове. Предоставянето на дигитално изживяване от край до край е наистина важно. Ако повече банки дадат възможност на своите клиенти да използват услугите им изцяло чрез мобилен интерфейс, това не само ще направи този канал предпочитан пред всички останали, но ще увеличи удовлетвореността на клиентите, тъй като те ще имат право да избират канал, през който да бъдат напълно обслужени.

Банките са предпазливи в предлагането на широк асортимент от услуги онлайн. В последните няколко години, под натиска на засилващото се търсене обаче, те започват да предприемат по-смели крачки - позволяват на своите клиенти да управляват сами по-голяма част от услугите, които допреди това са били достъпни само при посещение на банков клон. Иновациите в мобилните технологии напредват с все по-големи темпове, смартфоните имат все повече и все по-модерни функционалности. Това е и причината сайтовете на банките, през които те предлагат своите онлайн услуги, да не са достатъчни да задоволят потребностите на техните клиенти. Хората имат нужда от „банкиране в движение“ и това налага трансформацията на традиционния дигитален модел за взаимодействие с клиентите.

Обикновено банките обаче, предлагат пълния набор от дигитални услуги на своите десктоп версии, а мобилните им приложения имат по-ограничени функционалности. Сред услугите, които те предлагат на своите клиенти, за да извършват ежедневното си банкиране, са проверка на наличности, парични преводи, плащане на комунални сметки, кредитни продукти, подробни извлечения и отчети. Всеки потребител на онлайн и мобилно банкиране прави *проверка на наличността* по своите сметки най-малко веднъж на два дни, дори и да не из-

година IV, брой 4, ноември 2018

ползва активно останалите услуги от своето банкиране. Хората искат да са информирани и сигурни за своите пари. Самият факт, че могат по всяко време да проверят с какви суми разполагат, изгражда у тях чувство на доверие и сигурност. Банките предлагат на клиентите си възможността да извършват *парични преводи* от своя компютър или телефон. За тази услуга не е необходимо те да чакат на опашки в банковите филиали, а могат да направят това в удобно за тях време. Почти всички банки предлагат на своите клиенти и услугата за *плащане на комунални сметки*. Партнирайки си с мрежа от различни доставчици, те предоставят на своите клиенти възможността да плащат сметките си за ток, вода и мобилен телефон от едно място с няколко клика. Кандидатстването за *кредитни продукти* обикновено е свързано с много време и усилия. Банките правят смели крачки към дигитализацията и вече голяма част от тях предоставят възможност на клиентите си да кандидатстват за кредитна карта, потребителски, ипотечен или друг вид заем извън банковия филиал. Обикновено времето за обработка и одобрение е в рамките на няколко часа. Някои по-големи банки имат собствени автоматизирани онлайн скоринг системи, които позволяват заявките да бъдат обработвани в реално време и клиентът да получи отговор в рамките на няколко минути. По този начин се намаля обемът документи, съкращава се времето за разглеждане и обработка на молбите за кредит, намаляват се разходите на банките. *Чрез подробни извлечения и отчети* в онлайн платформите банките дават на своите клиенти цялата нужна информация относно движенията по техните сметки. Всички транзакции са детайлно представени в хронологичен ред, с цялата налична информация.

Операциите „на гише“ намаляват, за сметка на огромния брой транзакции, които се обработват онлайн всяка секунда. Все по-често клиентите си задават въпроса „Защо да отида до клона, след като мога да направя всичко онлайн“. Броят на банковите филиали днес е намалял драстично, но те няма как да изчезнат напълно. Те винаги ще бъдат неотменна част от по-сложните и крупни сделки, консултациите и т.н., но няма да бъдат важни за т.нар. *every-day* банкиране.

След финансовата криза и тоталната загуба на доверие в банковите институции се появиха много *start-up* компании, които вярват, че работейки при същите условия и регулации както и банките, могат да предложат по-добри и по-евтини финансови услуги с помощта на новите технологии. Именно те са най-голямата заплаха пред традиционните банки, защото се стремят да задоволят „глада“ за дигитално банкиране. През последните няколко години броят на този тип компании нараства главоломно. Освен че са сериозна заплаха за банките, те се конкурират по между си изключително агресивно. Ако допреди няколко години финансовите институции се конкурираха помежду си по отношение на цени и условия, то днес конкуренцията е на база изживяване.

Този тип институции се опитват да предложат на клиента всичко на момента и по най-лесния и интуитивен начин, като предлагат своите продукти под формата на онлайн платформи и мобилни приложения. Тяхната основна цел е да задоволяват нуждите от ежедневно банкиране, съчетавайки нови бизнес модели и модерни технологии. Дигиталните портфейли, които предлагат, обикновено притежават следните предимства: лесен достъп до услугата, удобство, бързина и гъвкавост, опростен и интуитивен интерфейс.

Потребителите обикновено свързват достъпа до финансови услуги и продукти с личния контакт със служителите и попълването на различни документи. Това, което правят FinTech компаниите обаче, е да предложат на клиента удобството да открие сметка и да използва услугите на компанията директно от мобилния телефон или лаптопа си. Потребителите могат да се регистрират изцяло онлайн по всяко време. Изисква се основна лична информация и се избягва нуждата от посещение на банковия клон в работно време и попълването на документи за достъп до услугите. Възниква въпросът как този тип компании успяват да се преборят с високия риск от злоупотреби и как клиентите могат да ползват услугите им само чрез попълването на регистрационна форма. В съответствие с регулационните изисквания (основно свързани с превенция на изпирането на пари и финансирането на тероризъм), самоличността на клиентите трябва да бъде потвърдена. Тук отново развитието на технологиите се явява огромен плюс и клиентите могат да се идентифицират чрез снимка на своя документ за самоличност или чрез кратък видео-чат чрез мобилните си телефони.

Много често този тип „директни банки“ предлагат един основен безплатен пакет, в който са включени традиционни услуги, и няколко различни „премиум абонаменти“, при които срещу съответния месечен или годишен абонамент, клиентите могат да се възползват от услуги с допълнителна добавена стойност. Сред услугите, които се предлагат във FinTech компаниите, могат да се открият безплатна сметка, един акаунт с много сметки, дебитни, предплатени и виртуални карти, мобилни плащания, P2P трансфери, външни трансфери, кредитни продукти, непрекъснат достъп, денонощно обслужване, сигурност и управление на финансите.

При регистрацията си потребителят получава *безплатна сметка* с IBAN, която не се различава от същата, открита в търговска или друга банка. Голяма част от „директните банки“ дават възможност на своите клиенти да открият *един акаунт със сметки в различни валути*. Обикновено този тип услуги са безплатни, като клиентите получават възможност да управляват всички свои сметки от едно място, да избират основна сметка, да прехвърлят средства между отделните си баланси, без да се изискват допълнителни документи и споразумения.

FinTech компаниите преобръщат разбирането, че картите са подчинени към сметките на клиента. Те смятат, че картите са съществена част от крайния продукт, който се предлага на потребителя. Това е и причината те да пред-

година IV, брой 4, ноември 2018

лагат безплатно *дебитни или предплатени карти*, тъй като това дава възможност на клиентите да имат бърз и лесен достъп до своите средства и премахва притесненията им относно „електронните пари“. Картите могат да бъдат управлявани директно от мобилния интерфейс, като клиентите могат да задават лимити, да ги ограничат за определен тип транзакции или дори да ги блокират, когато не ги използват. Вече голяма част от този тип компании предлагат и *виртуални карти*. Те имат същите реквизити както и обикновените пластики, с тази разлика, че нямат физически носител и се издават и унищожават за секунди.

Мобилните плащания са една от най-големите сили на технологичните компании. Използвайки NFC технологията, те позволяват на своите клиенти да използват своя смартфон на всеки безконтактен ПОС терминал или банкомат. Единственото условие, за да може да бъде извършено такъв тип плащане, е телефонът на потребителя да притежава чип. Повечето дигитални портфейли предоставят такава услуга на своите клиенти, за да премахнат нуждата от карти и носенето на пари в брой.

FinTech компаниите се стремят да бъдат изцяло клиентски насочени. Именно затова те поставят *peer-to-peer* трансферите на първо място в своите мобилни приложения. Всички дигитални портфейли предлагат тази услуга и в повечето случаи тя е напълно безплатна. Този тип трансфери могат да бъдат изпратени до всеки потребител на услугата, като се обработват и получават в рамките на няколко секунди. FinTech компаниите дават възможност и за извършване на *външни (банкови) трансфери* както в рамките на европейската общност (SEPA), така и SWIFT трансфери. Някои компании дори предприемат и по-стратегически стъпки, като се интегрират с местни схеми за разплащания, с цел да намалят таксите и времето за изпълнение. От есента на миналата година е факт и SEPA схемата за инстантни банкови преводи. Голяма част от водещите FinTech компании бяха сред първите, наред с най-големите европейски банки, които заявиха участие и така позволиха на своите потребители да правят банкови трансфери в рамките на европейската икономическа общност на стойност до 15 000 евро за по-малко от 10 секунди.

Някои от FinTech компаниите притежават лицензи, които им дават възможността да предлагат и *кредитни продукти*. Сред тях са кредитни карти и краткосрочни заеми за физически лица и малки и средни предприятия. Клиентите имат възможност да завършват целия процес по кандидатстване без да попълват документи и то в рамките на няколко минути в удобно за тях време. Обикновено формите са максимално опростени и улеснени, а процесът по одобрение е редуциран максимално – в рамките на 1 работен ден, а в някои случаи дори на няколко минути.

Няма ограничения в достъпа до клиентските портфейли. Те могат да достъпят своите сметки по всяко време на денонощието, могат да плащат, да нареждат преводи и да проверяват наличните си средства от всякъде и по

всяко време. Единственото условие е да имат достъп до интернет. Технологичните компании използват различни канали за комуникация със своите клиенти с цел да им осигурят *помощ във всеки един момент*. Използвайки силата на изкуствения интелект, много от тях вече могат да се похвалят с интегрирането на Robo Advising, който разрешава най-често срещаните клиентски въпроси. Освен това те поддържат денонощна поддръжка по чат, имейл и телефон. FinTech компаниите съумяват да се възползват от най-новите технологии, предлагани от технологичните гиганти и ползват биометричните технологии, за да осигурят на своите клиенти *максимална защита*. Разпознаването на лицето, ириса или гласа на потребителя осигурява многопластова защита на клиентските данни и средства.

Това, което предлагат голяма част от дигиталните портфейли, е т.нар. *личен финансов мениджмънт*. Това е възможността потребителят сам да си задава цели и лимити, да вижда историята на всички свои транзакции (обикновено по дати и категории), да следи спестяванията и разходите си чрез детайлни графики, диаграми и други. FinTech компаниите успяват да дадат достъп до основни финансови услуги в страни, в които до сега не е имало такъв. Според проучване на Световната банка, 38% от световното население няма възможност дори да си открие банкова сметка. Дигиталните портфейли, предлагани от FinTech компаниите, дават възможност на хората, които имат интернет достъп, да се докоснат до финансовите услуги.

Дигиталните услуги, предлагани от банките и FinTech компаниите, имат много общи черти, но се откриват и някои сериозни различия:

Първо, услугите, предлагани от банките, често са свързани с първоначално откриване на поне една сметка. По този начин те ограничават услугите си и ги правят достъпни само за вече съществуващи клиенти. FinTech компаниите от своя страна предлагат регистрация, която сама по себе си представлява откриването на сметка. По този начин те предлагат дигитално изживяване от край до край – от заявяването на услугата до ползването от нейното използване. Освен това, чрез своята напълно улеснена и достъпна регистрация FinTech компаниите успяват да дадат достъп до финансови услуги на голяма част от световното население, което до момента не е успявало да задоволи своите базисни финансови потребности.

Второ, откриването на сметки в различни валути при банките е по-трудно и понякога изисква допълнителни потвърждения, докато голям дял от технологичните компании предлагат „multi-currency“ портфейли. Клиентите могат да открият и поддържат сметки в различни валути обикновено в рамките на няколко секунди, без допълнителни такси и споразумения.

Трето, банките са осъзнали нуждата от дигитализация, но все още не са готови да трансформират своите модели напълно. Те предлагат голяма част от своите продукти и услуги посредством дигитални канали, но не могат да се откажат напълно от своите филиали. Част от операци-

година IV, брой 4, ноември 2018

ите са възможни само чрез личния контакт с банков служител, а клиентите искат да получат всичко на мига. FinTech компаниите, от друга страна, залагат изцяло на дигиталното обслужване. Те не притежават физически локации. Клиентите използват предлаганите услуги изцяло онлайн, като личният контакт и човешкото докосване отсъстват.

Четвърто, предпазливостта на банките по отношение на дигитализацията си проличава и в начина, по който представят своите услуги. Обикновено сайтовете за онлайн банкиране са с по-сложна навигация, прекалено много информация и графики, които често затрудняват клиента при извършването на най-простите операции. Дори и онлайн, клиентите трябва да попълват дълги и сложни форми, за да могат да извършат желаната операция. Банките все още не се доверяват изцяло на мобилните технологии, тъй като са предпазливи по отношение на сигурността. Услугите, които предлагат в мобилното банкиране, често са по-малко от тези в десктоп версията. В пълна противоположност на банките, FinTech компаниите залагат на мобилните устройства. Те изцяло промотират удобния и лесен начин за банкиране. Залагат на по-опростени и интуитивни интерфейси. Премахват ненужните полета за попълване и предлагат на клиента да извърши операцията само с „няколко клика“. Те поддържат и десктоп версии, но основно залагат на мобилното банкиране. Следят най-новите тенденции в дизайна и програмирането на мобилни приложения и се стараят да предложат най-доброто клиентско изживяване. Използват най-инновативните технологии за сигурност и не се притесняват да предложат на клиентите си пълната гама от продукти.

Пето, технологичните компании отлично познават клиентските нужди и се насочват към Z поколението. Те целят да предоставят удобен и бърз начин на младите хора да се разплащат по между си и предлагат безплатни преводи между потребители. Банките също предлагат подобен тип услуги, но може би не целят това да бъде техния основен фокус.

Шесто, и банките, и FinTech компаниите позволяват на своите клиенти да правят банков превод, но разликата идва в начина, по който този тип услуга се предоставя на крайния потребител – дали е достатъчно ясно какви реквизити са необходими, дали таксите са прозрачни и колко бърза ще бъде обработката на този превод. С въвеждането на схемата за незабавни кредитни преводи в европейската общност (SEPA instant credit scheme) през есента на миналата година, банките и FinTech компаниите могат да предложат още по-добро обслужване на своите клиенти, като обработват международни преводи в евро в рамките на 10 секунди. Ръстът на плащанията, които се обработват в реално време, дава възможност на банките и FinTech компаниите да подобрят своето обслужване.

Според Accenture, около 65% от потребителите планират да използват дигитални портфейли, предлагани от небанкови институции, ако техните банки не им предло-

жат по-добро обслужване и по-широк асортимент от услуги, достъпни през мобилните им телефони. Ако традиционните играчи не преосмислят функционалните аспекти на мобилните приложения, които предлагат, то технологичните гиганти ще го направят вместо тях.

3. Бъдещето на банковата индустрия

Вследствие на комбинацията от конкурентния натиск и регулаторните промени в Европа и инициативата за „отвореното банкиране“ във Великобритания, банките ще бъдат принудени да отворят своите врати и да работят в свят, където стойностната верига става все по-фрагментирана, а конкурентната среда все по-интензивна.

Отвореното банкиране представлява модел, който позволява на клиентите да предоставят своята банкова информация на трети страни (небанкови институции) и се налага с ревизираната Директива за платежни услуги (PSD2), която е в сила от януари тази година. Тя цели да повиши конкуренцията, иновациите, сигурността и прозрачността във финансовия сектор на стария континент. С промените в тази директива банките в Европа са принудени да направят определени банков услуги достъпни и за трети страни, които също могат да се включат със своите предложения. Банковите клиенти ще имат възможността да дават достъп до своята финансова информация на разположение на трети страни по законно регламентиран начин чрез набор от отворени приложни програмни интерфейси (APIs). Третите страни (в това число други банки, FinTech компании, търговци, телекомуникационни компании, застрахователи и wealth мениджъри) могат да използват тези API, за да вградят на своите платформи тази информация и/или да интегрират своите услуги с тези на дадена банка, за да подобрят продуктите и услугите, които предлагат и да създадат по-добро клиентско изживяване. Те ще могат да достъпват лесно до банковата информация и да създават персонализирани продукти и да оперират по-автономно.

Точно както другите дигитални бизнеси и FinTech компании, банките ще трябва да се научат да бъдат „откриваеми“ чрез приложните програмни интерфейси (APIs), които създават и публикуват. Те също могат да се възползват от този модел, като предлагат „plug-and-play“ финансови продукти на трети страни, като търговци или FinTech компании, за да разширят своята клиентска база. Около 2/3 от банките в Европа приемат модела за „отворено банкиране“ повече като възможност, а не като заплаха и смятат, че това ще улесни техните клиенти да използват продуктите им. Лесната интеграция на банковите продукти с трети страни ще помогне на банките да създадат партньорства с организации, които имат широка клиентска база. Това би подобрило персонализираното обслужване, ще изгради клиентска лоялност, ще донесе допълнителни приходи и ще съкрати оперативните им разходи. С възможността за включване на продукти от трети страни, банките ще могат да предложат заеми, застрахователни продукти или разплащания, които изли-

година IV, брой 4, ноември 2018

зат от обсега на техния рисков апетит. Този тип предложения създават впечатлението, че банките са повторени и иновативни, без да се отклоняват от основата си дейност – привличане на депозити и кредитиране. В същото време обаче, банките са поставени пред риска да се превърнат в back-end играчи, чиито продукти и „брандове“ стоят дълбоко заровени в друг тип транзакции.⁹

Моделът за „отворено банкиране“ ще стане новата нормалност в света на финансовите услуги. Това означава, че търговските банки трябва да преосмислят своите бизнес модели, ако искат да запазят доминиращата си позиция във финансовата екосистема. Очакванията десетките милиарди долари, вложени в рисков капитал в сектора на FinTech през последните години, да унищожат „банковите динозаври“ не се сбъднаха. FinTech компаниите „запалиха“ пламъка на иновациите в банковия сектор и ускориха тяхното развитие. Изказването на Бил Гейтс, че „банкирането е необходимо, но банките не са“ може да бъде оспорено. Те ще продължат да съществуват, но ще предоставят на клиентите си нов тип изживяване. Бурното развитие на технологиите кара доставчиците да преосмислят начина, по който обслужват своите клиенти и дистрибуционните си модели. Удобството, бързината и простотата са основни двигатели за генериране на клиентското доверие. Клиентите искат достъпна информация по всяко време и от всяко устройство. Те искат да бъдат независими и мобилни. Очакват да имат банкиране в реално време, напълно функционално и задоволяващо всичките им ежедневни финансови потребности.

Очакванията на клиентите за напълно дигитално изживяване все повече се увеличават, а неуспехът на банките да предложат услугите си дигитално от край до край би могъл да се превърне от състояние на разочарование у клиентите в екзистенциална заплаха.¹⁰ Те напълно осъзнават това и залагат на съвместна работа с новите играчи на финансовата сцена. Навлизането на тези нетрадиционни играчи и ниските бариери на входа на банковия бизнес представляват сериозна заплаха за тях. Все по-успешното налагане на FinTech компаниите е предпоставка банките да предприемат партньорства, участия в капитала или пълно изкупване. Голяма част от „големите играчи“ предпочитат да купуват, а не да изграждат. FinTech компаниите не притежават инфраструктурата, опита, репутацията и клиентската база на банките. От своя страна банките не са лидери в цифровите техноло-

гии и не успяват да се справят с все по-нарастващите нужди на потребителите и натиска за по-бързо дигитализиране на всички услуги. Освен това, сложните им структури не позволяват бързото внедряване на иновации.

Сътрудничеството между банките и FinTech компаниите е по-скоро желателно, за да може да се достави на крайния клиент най-добрия продукт по най-добрия начин. Комбинацията между иновационните подходи на start-up компаниите и опита на банките би довела до печеливши комбинации и доволни клиенти. Бъдещето на финансовата индустрия се крие в начините, по които банките и FinTech компаниите ще си сътрудничат и ще обединят своите сили с една цел – предоставяне на напълно дигитално изживяване, съобразено изцяло с клиентските предпочитания и очаквания.

¹ Какво означава дигитализацията? (<https://azupravlyavam.com>).

² Schmidt A. How Digitalization Will Drive Online Collaboration 9 October 2017, <<https://www.businesscomputingworld.co.uk>>.

³ Вачков Ст. Иновациите – новата нормалност в банкирането. Варна: Наука и икономика, 2015, стр. 212.

⁴ Rossi B. How digitalisation is revolutionising banking 13 June 2017, <<http://www.information-age.com>>.

⁵ PwC, The new digital tipping point, <<https://www.pwc.com/gx/en/bankingcapitalmarkets/publications>>.

⁶ Accenture, 2017, Global Distribution and Marketing study, <<https://www.accenture.com/us-en/insight-banking-distribution-marketing-consumer-study>>.

⁷ Arsene C., Generation Z: Will tomorrow money makers get along with traditional financial institutions? 8 March 2017, <<https://ymedialabs.com/generation-z-financial-institutions/>>.

⁸ Accenture, 2017, Driving the future of payments, 10 mega trends, <https://www.accenture.com/t20171012T092409Z__w_/us-en/_acnmedia/PDF-62>.

⁹ Accenture, 2017, Most Large Global Banks Planning Major Investments in Open Banking, <<https://newsroom.accenture.com/news/accenture-research-most-large-global-banks-planning-major-investments-in-open-banking.htm>>.

¹⁰ Accenture, 2018, Top 10 trends to watch in 2018, <<https://www.accenture.com/us-en/insight-banking-top-10-trends-2018>>.

¹¹ Accenture, 2017, Driving the future of payments, 10 mega trends, <https://www.accenture.com/t20171012T092409Z__w_/us-en/_acnmedia/PDF-62>.

година IV, брой 4, ноември 2018

Ива Йорданова

Open Banking – новата визия на традиционните бани

Ива Йорданова е завършила средното си образование в ПГИУ “Елиас Канети”, гр. Русе в направление “Митническа и данъчна администрация”. В момента се обучава в специалност “Финанси” на ИУ-Варна, ОКС “Бакалавър”. Проявява изследователски интерес към иновациите, маркетинга и финансите и по-конкретно към банковата сфера. Участвала е в Innovation camp, организирано от Сосиете Женерал Експресбанк, и в “Моята банка на бъдещето”, организирано от УниКредит Булбанк. Тя е сред спечелилите стипендията на УниКредит Булбанк, предназначена за най-изявените студенти от цяла България. За контакти с автора: iva_yordanovaa@abv.bg.

Въведение

В обстановка, движена от мощни технологични иновации, всеки бизнес или институция се превръща в дигитален. Robo advisors, big data, blockchain са вече неизменна част от стратегическия бизнес план. Дигиталните банки и финтех компаниите полагат усилия да предлагат нови услуги и да покриват еволюираните потребителски очаквания, в основата на които са иновациите, персонализацията и сигурността.

Отворените платформи, навлезли във финансовия сектор, са бизнес модел, който позволява на множество участници да се свързват помежду си, създавайки полза за всички заинтересовани страни. В банковия сектор този модел се въвежда чрез Open Banking. Това изисква пресмисляне на традиционното банкиране и ориентиране на банкирането към клиентите. Иновацията се разбира като трансформиране на затворения банков модел в отворен, която позволява споделянето на клиентските данни между различните членове на банковата екосистема и трети външни компании.

1. Предпоставки за промяна на традиционното банкиране

Ревизираната Директива за платежни услуги (PSD2) е една от първите и основополагащи предпоставки за въвеждането на Open Banking.¹ Тя е актуализирана версия на първоначалната директива (PSD) на Европейската комисия, целяща да хармонизира регулирането на плащанията и защитата на потребителите в Европейския съюз. PSD2 е важна стъпка към създаването на единен дигитален пазар в Европа и по-конкретно да насърчи разработването и използването на иновативни онлайн и мобилни плащания чрез Open Banking, конкуренцията, защитата на потребителите и сигурността на плащанията, намаляването на цените за плащания.²

Централно място в Директивата заема изискването банките да допуснат трети страни (включително дигитални стартъпи и конкурентни банки) до финансовите данни на своите клиенти чрез отворени интерфейси за програмиране на приложения (API).³ Последните са технология, която позволява на банките и другите компании да обменят удобно и сигурно данни между организациите си. Съществува Общ регламент за защита на данните, който обединява защитата на личните данни между държавите-членки и влиза в сила през май 2018 г.⁴ Най-големият резултат от PSD2 ще бъде отварянето на цялата индустрия за финансови услуги, което предоставя равнопоставя

вени условия за банките, новопоявилите се финтех и другите страни.

Втората съществена предпоставка за промяна на традиционното банкиране е *дигиталната и поколенческа еволюция*. През последните няколко години технологиите се развиват значително бързо, което намира отражение и в банковия сектор. Дигиталната трансформация не се свързва единствено с внедряването на нови технологии, а и с избора на бизнес модел, подобряването на клиентското преживяване и мерките за предпазване от кибератаки. За успешна трансформация⁵ всяка бизнес организация е необходимо да внедри или подобри дигиталните канали, като тенденциите показват, че смартфоните⁶ ще се превърнат в “лице” на всеки бизнес, осигурявайки продукти/услуги в личната комфортна екосистема на клиента. Поколение Y (т.нар. милениуми) са днешното работещо поколение, следвано от поколение Z, чиито представители са силно обвързани с технологиите и най-вече с мобилните телефони. Според проучване 61% от респондентите използват мобилния си телефон за извършване на банкови операции, а според друго 58% от клиентите, използващи мобилно банкиране, биха заменили своята банка с изцяло онлайн основано банкиране.⁷

Внедряването на смартфоните обаче не е достатъчно. Бизнесът трябва да се съобрази изцяло с клиентите, 63% от които очакват по-персонализирано отношение с банката си и изискват уникално и завладяващо преживяване.⁸ Освен това милениумите и поколение Z са изключително активни в социалните медии. Респондентите от двете генерации предпочитат да се обвържат с иновативни онлайн платформи, като Google, Apple, Facebook и Amazon (колективно известни като GAFA), които са привлекателни алтернативи на традиционните финансови доставчици. 40% от поколение Y обмислят да изберат Amazon и Google за извършване на банкови операции, което е висок процент, имайки предвид, че следващото поколение е ориентирано в по-голяма степен към социалните медии.⁹ Големите дигитални гиганти са значителна заплаха за банковия сектор, с които той трябва да се пребори.

Въпреки че поколението предпочита предоставянето на банкови услуги да се осъществява онлайн, 62% все още не са готови напълно да се отдръпнат от физическите клонове. Но очакват в бъдеще традиционните банкови клонове да са модернизирани и дигитално ориентирани.

Големите технологични гиганти са третата съществена предпоставка за въвеждането на иновации в банки-

година IV, брой 4, ноември 2018

рането. В миналото финтех компаниите са се проявявали като сериозни конкуренти пред банковите институции, но днес най-голямата заплаха са големите технологични гиганти като Amazon, Google, Facebook и Apple.¹⁰ Традиционните банкови доставчици определено са уязвими. Проучване на Bain & Company сред повече от 133 000 банкови клиенти в 22 държави показва, че те вярват на Amazon и PayPal за управлението на парите си почти толкова, колкото и на банковия си доставчик. Около 55% от американските потребители заявяват, че са отворени към възможността да закупят финансови продукти от технологичните гиганти. Седемдесет и три процента от милениумите твърдят, че ще бъдат по-развълнувани от новото финансово предложение от страна на Amazon, Google, PayPal или Square, отколкото от тяхната банка.

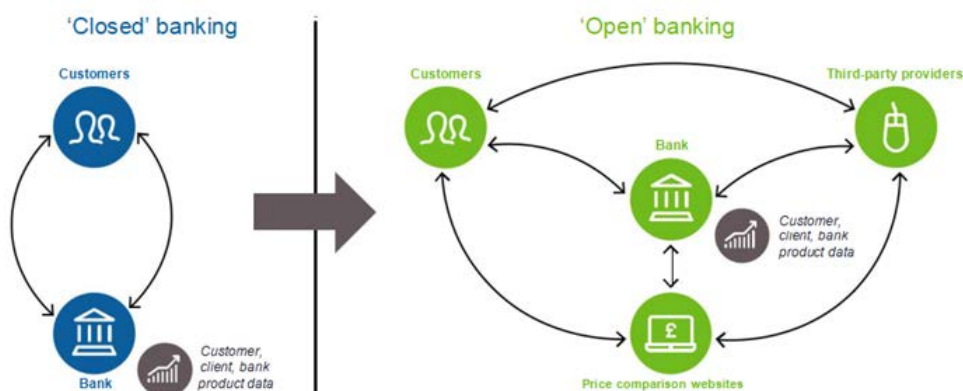
Нефинансовите институции като Amazon, eBay, Facebook, Alibaba, Google са навлезли на пазара за платежни услуги, без да прилагат сложната банкова инфраструктура. Тази промяна ги въвежда в атрактивна пазарна ниша

с възможност да подобрят клиентското преживяване и да намалят цените на банковите продукти/услуги.

Въпреки трудностите, дигитализацията е наложителна, което предполага прилагане на нови стратегии и бързи реакции. Всичко това задължава банките да бъдат гъвкави, иновативни и адаптивни.

2. Open Banking и изборът на бизнес модел

Основната цел на Open Banking е да замени съществуващия бизнес модел с по-клиентски-ориентиран, което изисква преосмисляне на цялостната стойностна верига на традиционното банкиране. По своята същност Open Banking е трансформирането на затворения банков модел в отворен (фиг. 1). Затвореният модел представя банките като монополисти на пазара, които притежават патент върху основните финансови продукти и личните данни на техните клиенти. Регламентираният с PSD2 отворен модел позволява банковите продукти/услуги и данните на клиентите да бъдат споделени с трети страни, създаващи добавена стойност.



Фиг. 1. От „затворен“ към „отворен“ банков бизнес модел.¹¹

Банките ще разчитат на „отвореното“ банкиране, за да запълнят пропуските в продуктите си предложения чрез интеграция с високоспециализирани доставчици. Клиентите ще имат право да избират между два вида доставчици - на услуги за инициране на плащания (PISP) и на информационни услуги за профила (AISP).

Доставчици на информационни услуги за профила позволяват на потребителите да обобщават своите банкови данни от различни сметки. Те могат да анализират поведението на потребителите при разходване на техните средства, което да им осигури по-добър поглед върху финансовото им състояние.

Доставчици на услуги за инициране на плащания осъществяват своята дейност чрез “услуга по инициране на плащане”. Това означава, че се иницира платежно нареждане по искане на ползвателя по отношение на платежна сметка, държана при друг доставчик. Тези доставчици проверяват дали са налице достатъчно средства, иницират плащане от името на потребителя и получават потвърждение, че плащането е изпълнено.

Една от главните цели на иновацията е да стимулира конкуренцията на пазара чрез внедряване на технологии, подобряващи качеството на продуктите/услугите. За много банки това ще означава промяна в модела на бизнес партньорство. Те трябва да вземат решение дали ще се позиционират като one-stop-shop платформи или ще се превърнат в специализирани доставчици.¹² Моделът *one-stop-shop* се свързва с осигуряване на всички продукти и услуги на едно място. Този модел се сблъсква и с риска, породен от новата дигитална конкуренция, както и с възможността за сътрудничество с тях. Кооперирането между банките и финтех компаниите им дава възможност да агрегират продуктите/услугите си в една дигитална платформа, което ще доведе до по-ниската цена и висока удовлетвореност на клиентите. Освен това двете страни ще имат взаимна изгода - например финтех ще получат достъп до голяма клиентска база, изграден бранд, доверие и опит, а банките ще се сдобият с технологичните новости и гъвкавостта, която не притежават. При втория модел банковите институции ще се превърнат в *доставчици на услуги* на други банки или финтех

година IV, брой 4, ноември 2018

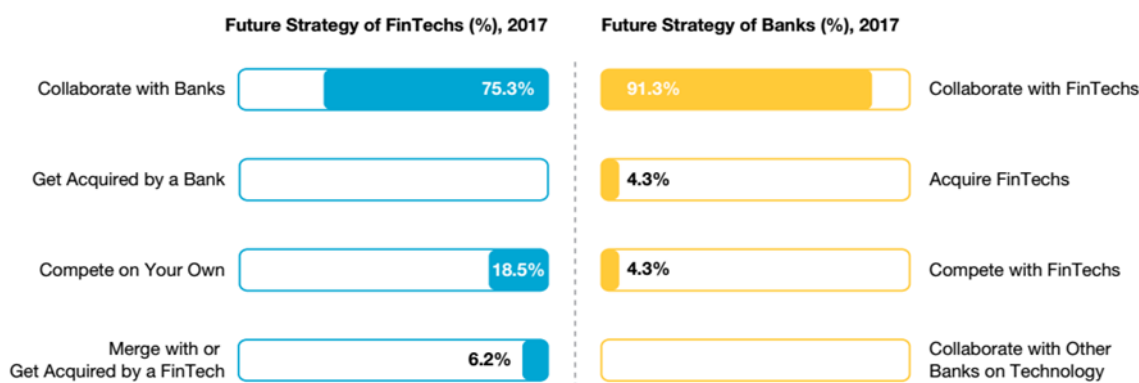
компании. Този модел елиминира част от рисковете, свързани с регулирането, но банките единствено ще осигуряват баланса и защитата на паричните средства. Това е предпоставка за настъпване на заплахата от загуба на собствения интерфейс и клиентска база.

Въвеждането на иновацията и избора на бизнес модел оказват съществено влияние както върху банковите институции, така и върху клиентите. Предимствата за клиентите са свързани най-вече с вида на доставчика и подобряването на плащанията.¹³ AISP ще действа като *агрегатор* на данни за клиентски сметки от различни банки, което ще даде на потребителите възможност да преценят коя институция им предлага най-изгодните условия и начини за управление на техните финанси. PISP открива възможността за интегриране на мигновени и евтини плащания през дигиталните канали. Повишава се финансовата безопасност, като потребителите ще могат да определят обема и съдържанието на финансовата информация, която са готови да споделят с трети страни.

Извличането на данни чрез AISP ще даде възможност на клиентите при регистрация да не предоставят идентификация, като ще бъде достатъчно да споделят сигурен достъп до данните в основната си финансова сметка. Отвореното банкиране ще позволи на доставчиците от трети страни да използват и обработват огромен набор от натрупани данни, което ще доведе до персонализирани услуги чрез автоматизирано сравняване с милиони други клиенти. Описаните предимства обаче могат да се разгледат и като недостатъци, породени от пропуски в организацията. Това е причината все още да има потребители, които не биха споделили данните си. Като най-важното за клиентите е сигурността на техните финансови средства.

Какво е въздействието на Open Banking върху банковите институции? Според някои изследвания значителна част от британските банков клиенти са склонни да споделят данни с небанкови институции в замяна на по-добро обслужване, по-персонализирани оферти и по-добро ценообразуване. Това, което е по-важно, е, че тези клиенти са в сегмента на високостойностните клиенти за банките, като излагат на риск 43% от бизнеса на търговските банки на дребно в Обединеното кралство.¹⁴ Развитието на технологиите също предизвиква безпокойство, което се съпровожда с увеличаване на разходите за внедряване на иновации и сигурност, както и наемане на квалифициран персонал в тази област. По-сериозната заплаха пред банките е наличието на риск кредитните институции да станат „чисти“ доставчици на услуги, докато дигитализираните трети страни запазват цялото си взаимодействие с клиенти и могат да създават услуги с добавена стойност.

Банковите институции трябва да се превърнат в платформи, предлагащи широк обхват от продукти/услуги, за да отговорят на променената обстановка. Проучване показва, че 91% от банките и 75% от финтех планират да си сътрудничат (фиг. 2).¹⁵ Причината за това е, че понастоящем банките имат инфраструктура, клиентска база и тяхното доверие, но те са обременени с наследство на мислене, фокусирано върху продукта. За разлика от банките, финтех компаниите създават модерни персонализирани решения, насочени към клиентите, но те нямат достатъчно ресурси, за да ги приведат на пазара. Сътрудничеството между банките и финтех компаниите би създавало нови възможности за бъдещо развитие на двете страни - ще се увеличи скоростта на обслужване, ще се намалят разходите и ще се подобри клиентското преживяване.



Фиг. 2. Бъдеща стратегия на банковите институции и финтех.¹⁶

3. Open Banking във и извън ЕС

Deutsche Bank, Nordea и Fidor са само някои примера за банки, които експериментират с Open Banking. Днес редица трезори и други финансови посредници са склонни да направят първите стъпки за промяна към отворянето на банковия бизнес модел. Трите банки показват как организациите могат да се възползват от въз-

можностите на PSD2 и Open Banking и да си сътрудничат, за да останат конкурентоспособни.

Deutsche Bank и Finanzguru дават възможност на клиентите да агрегират профили си, за да получат персонализирани съвети за спестяванията и финансите си. Fidor Bank е изцяло дигитална банка в Европа, която създава платформа за иновативно сътрудничество между банкери, търговци на дребно, телекомуникационни опе-

година IV, брой 4, ноември 2018

ратори. Тя предлага онлайн пазар, който свързва офертите на Fintech, InsurTech и TradeTech. Тази отворена банкова екосистема обединява най-добрите продукти и дава възможност на клиентите да сравняват, и избират продуктите в сигурна и надеждна среда.

Иновацията „Open Banking“ намира приложение в Европа, но оказва и силно въздействие върху останалия свят и по-конкретно върху САЩ, Азия, Австралия и Африка.¹⁷ Тя предизвиква преосмисляне на банковия модел и предприемане на мерки или позиция на изчакване от страна на държавите.

Северна Америка наблюдава внимателно приложението на иновацията в Европа и реакцията на отделните участници. В момента тя се намира във фаза на изчакване, която ще бъде „променена“ при успешно представяне на Open Banking в Европа. В Латинска Америка ситуацията е различна. Институциите са готови да „отворят“ банковия модел, като е отправено предложение за споделяне на данни със социалните медии.

В Австралия правителството публикува резултатите от своя преглед за Open Banking. За момента фокусът е насочен към извършването на незабавни плащания, но се наблюдава тенденция на разпространяване на иновацията сред банковите институции.

В Китай е добре развита системата за бързи разплащания, но развитието е „сляпо“ поради липсата на регулации, позволяващи въвеждането на Open Banking. Но както беше отбелязано, небанковите институции демонстрират голямо влияние на пазара и най-вече върху клиентите - нещо, което би променило нагласите и в тази страна.

4. Експертите за Open Banking

Бъдещето на Open Banking е непредвидимо, тъй като зависи от много фактори като реакцията на пазара, готовността на банките, конкурентите. Но иновацията би имала успех, ако институциите насочат усилията си към създаване на реална стойност за крайния потребител. Постигането на добри резултати зависи от методите и стратегиите, които би следвало да включват персонализиране на продуктите, прозрачни условия за ценообразуване, по-богат избор и удобство и бързина на обслужването. Ако банките съумеят да подобрят клиентското преживяване чрез собствени дигиталните канали, то те не само ще запазят клиентската си база, а ще получат и възможност да я увеличат.

Институция като *УниКредит Булбанк* е пример за клиентски ориентирана банка, която се стреми да подобрява клиентското изживяване. За постигане на бърза и навременна реакция, тя кооперира с финтех компании. За момента са започнали разработването на biometric security, която да осигури по-добра защита на клиентите, и създаване на реалност, която да промени вижданото за банката като неатрактивна институция. Според Левон Хампарцумян, главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на УниКредит, и Енрико Минити, главен оперативен директор и заместник-

председател на Управителния съвет на УниКредит Булбанк, Open Banking е още една възможност да отговорят на клиентските очаквания. Те приемат иновацията повече като възможност, отколкото като заплаха, но смятат, че само устойчивите и утвърдените на пазара банкови институции биха успели да отговорят на ревизираната директива и иновацията без или с малки „сътресения“. Счита се, че следвайки иновациите и клиентските очаквания, банките ще могат да намалят риска от съкращаване на клиентската база.

Потребителите на УниКредит изискват 24 часово обслужване по възможност през дигиталните канали. Създадена е „Бърза банка“ за ежедневни операции, оборудвана с различни машини и уеб базирано приложение за спестяване на време на корпоративните им клиенти. Но навлизането на иновацията Open Banking би им дала възможност да надхвърлят и подобрят доставянето на банковите продукти. Става ясно, че водещата банка у нас е готова да се „впусне“ в новата дигитална вълна.

Остава въпросът дали клиентите са готови да споделят финансовата си информация с трети страни. Отговорът е положителен, но с уговорката, че банката трябва да упражнява стриктен надзор и да гарантира нужната сигурност.

Заклучение

Дигитализацията е важна стъпка за банковите институции, която предопределя тяхното бъдещо развитие и едновременно с това променя поведението и очакванията на клиентите. Това принуждава банките да рефокусираат погледа си в посока от продукта към потребителите и техните желания. От друга страна, иновациите предопределят въвеждането на ревизираната Директива за платежни услуги, чрез която се създават условия за промяна на настоящия бизнес модел и подобряване сигурността на плащанията. Новите обстоятелства създават и нови конкуренти в лицето на големите технологични гиганти, които се развиват с разрушителни темпове.

Със сигурност Open Banking провокира прехода към нов бизнес модел, позволяващ споделяне на данните за подобряване на клиентското изживяване. Тази промяна ще принуди банковите институции да си сътрудчат с финтех компании с всички произтичащи от това последици. Така „отварянето“ на банките може да подобри тяхното представяне в бъдеще, като ги направи технологични, ефективни и клиентски ориентирани.

¹ Payments UK, The Second Payment Services Directive (PSD2) A briefing from PaymentsUK, July 2016, <[>https://www.paymentsuk.org.uk/sites/default/files/;>](https://www.paymentsuk.org.uk/sites/default/files/)

² Deloitte, How to flourish in an uncertain future Open Banking, 2017, <[>http://retailbankinginnovation.fintecnet.com/;>](http://retailbankinginnovation.fintecnet.com/)

³ Faith Reynolds, open banking a consumer perspective, January 2017, <[>https://www.home.barclays/;>](https://www.home.barclays/)

⁴ Deloitte, The General Data Protection Regulation, May 2016, <[>https://www2.deloitte.com/;>](https://www2.deloitte.com/)

година IV, брой 4, ноември 2018

⁵ Brian Rashid, Contributor, Digital Transformation and Innovation In Today's Business World, January 13, 2017; <<https://www.forbes.com/>>;

⁶ Julie Ask, Vice President, Principal Analyst, and Laura Naparstek, Researcher, Forbes, Mobile Will Become Core to Digital Ecosystems in 2018, November 9, 2017, <<https://www.forbes.com/>>;

⁷ David Bolton, Digital Trends, February 1, 2017, <<https://www.applause.com/>>;

⁸ Accenture, Financial providers: Transforming distribution models for the evolving consumer, 2017, <<https://www.accenture.com/>>;

⁹ Accenture, Пак там, с. 2;

¹⁰ Bloomberg technology, Hugh Son, Banks need to fear Amazon's finance ambitions, McKinsey Says, October 25, 2017, <<https://www.bloomberg.com/news/articles/>>;

¹¹ Deloitte, Open Banking: What Does The Future Hold?, April 2017, <<https://www2.deloitte.com/content/>>;

¹² Deloitte, Compliance and Competitiveness, Why Open Banking may be the solution for banks;

¹³ The financial brand, Open Banking Will Change the Financial Services Industry Forever, December 19, 2017, <<https://thefinancialbrand.com/69265/>>;

¹⁴ Salesforce, Open Banking Report, <<https://www.salesforce.com/uk/form/pdf/open-banking-report/>>;

¹⁵ Capgemini, Efma, World retail banking report 2017- infografica, 2017, <<https://www.worldretailbankingreport.com/>>;

¹⁶ Capgemini Financial Services Analysis, 2017; 2017 Retail Banking Executive Interview Survey, Capgemini Global Financial Services;

¹⁷ Accenture, Future of Open Banking, 2017, <<https://openbank-project.com/media/>>.

година IV, брой 4, ноември 2018

Ивелина Иванова

Проектното финансиране – рискове и възможности за развитие в България

Ивелина Иванова завършва средното си образование в СУ „Димитър Благоев“ в гр. Провадия, природоматематически профил с отличен успех. Към настоящия момент е завършила семестриално ОКС „Бакалавър“ в специалност „Финанси“ на ИУ-Варна със среден успех – отличен 5.90. С настоящата разработка печели второ място на прегледа на студентска научна дейност в университета през месец април 2017 г. Изследователските ѝ интереси са в областта на риск-менеджмънта, търговското банкиране и проектния мениджмънт. За контакт с автора: i_ivanova94@abv.bg

Въведение

Проектното финансиране е иновативна форма за финансиране на инфраструктурни нужди по целия свят. То осигурява необходими подобрения или подмяна на съществуващите инфраструктурни активи, които не са били поддържани адекватно. Необходимостта от крупни капиталовложения правят проектното финансиране една от малкото достъпни и едновременно с това ефективни финансови алтернативи в енергетиката, транспорта и други инфраструктурни отрасли.

Финансираните проекти, чрез този метод изискват влагане на крупни финансови ресурси поради ред причини. Първата е реализирането на икономии от мащаба в развитието и експлоатацията на проекта. Втората е, потребността от изпълнението на все по-големи проекти, за да се осигури колкото е възможно по-голяма и по-развита инфраструктура.

Целта, която си поставя авторът на изследването, е чрез задълбочен анализ на специализираната литература и официални данни за развитието на проектното финансиране в глобален и регионален аспект да се изяснят неговите специфични характеристики, рисков профил и възможностите за развитието му в България.

1. Специфика на проектното финансиране и типология на рисковете

Проектното финансиране е част от продуктивния асортимент на структурираното финансиране. Понятието „структурирано финансиране“ може да се определи като „комбинация между два и повече финансови инструмента, която представлява нов инвестиционен продукт.“¹ Обхватът и услугите му са насочени към големи корпоративни клиенти с международно диверсифициран бизнес и финансови потребности над 10 млн. евро.

В специализираната литература се води оживена дискусия относно дефиниране на същността, обхвата и фазите на проектното финансиране. Финерти (1996) го определя като "набиране на средства за финансиране на инвестиционен проект, по който доставчиците на средствата, разчитат главно на паричния поток от него за обслужване на кредитите и осигуряване на възвръщаемост на собствения капитал, инвестиран в проекта."² От друга страна, Невит и Фабоци (2000) определят проектното финансиране като: „финансиране на конкретна икономическа единица, в която кредиторите разчитат на паричния поток и приходите на тази стопанска единица като източник на средства, от които ще се погасява зае-

ма, а активите на икономическата единица – разглеждат като обезпечение за заема.“³

Повече яснота по въпроса за разграничаването на проектното финансиране от другите финансови инструменти са дава в интерпретацията на Ести (2004): „Финансирането на проекти включва създаването на юридически и икономически независима компания за изпълнение на проект, финансиран с безрегресен дълг (и собствен капитал от един или повече корпоративни спонсори), с една-единствена цел финансиране на капиталов актив, обикновено с ограничен живот“.⁴ Подобно дефиниране също така подчертава естеството на организационното решение за създаване на правно-независим субект, който е собственик на финансираните активи. В резултат на това проектното финансиране обикновено представлява задбалансова форма на финансиране, което означава, че активите и пасивите на проекта не са включени в баланса на спонсора.

Общоприета практика е финансирането на проекти да се осъществява чрез създаване на дружество със специално предназначение (проектна компания), което е юридически независимо, има ограничен живот и е официален кредитополучател по всички документи за заем, така че, в случай на неизпълнение (и/или несъстоятелност), спонсорите не са пряко отговорни пред кредиторите на това дружество.

Проектната компания оперира в центъра на широка мрежа от договорни отношения, които се опитват да разпределят разнообразието на проектните рискове за тези страни и участници, които са най-подходящи за контрол над тях: например, строителния риск се поема от изпълнителя, а риска от недостатъчното търсене на продукцията – от страна на пласъора.⁵

В осъществяването и изграждането на този бизнес-модел участват доставчици на парични средства и тези, които подписват договори с проектната компания (за консумативи, правителства, клиенти, изпълнители и оператори). Договорите, подписани между проектната компания и различните страни служат като гаранции за т.нар. спонсори, които предоставят паричните средства.

Повечето от средствата за мащабни проекти идват от три основни източника: инвеститорът на собствения капитал на проекта; банкови кредитори; притежателите на облигации. Инвеститорът на собствен капитал обикновено осигурява между 30 и 60 на сто от общото финансиране за даден проект.

година IV, брой 4, ноември 2018

Търговските банки са най-големите доставчици на средства за мащабни, капиталоемки проекти. Заемите обикновено са под формата на привилегировани облигации, които могат да бъдат обезпечени и необезпечени

Проектите също неизменно включват закупуване на суровини и продажбата на продукцията на изхода на проекта. Доставчиците продават или предоставят стоки и услуги за проекта, за да се улесни неговото завършване и управление на текущите операции. След като даден проект се реализира напълно, продукцията се продава на пазара или към определен пласъор.

Повечето проекти могат да бъдат разделени в две отделни фази. Първата фаза включва проектиране, разработка, изграждане и тестване. На този етап се осъществява по-съществената част от фиксираните първоначални разходи по проекта. След като той премине в следващия етап от своя жизнен цикъл и се превърне в търговско или бизнес начинание и започне да продава своята продукция стартира втората фаза – експлоатацията и поддръжката. Това е периода, в който един проект генерира най-съществените си приходи. Разходите, направени в тази фаза, включват променливи оперативни разходи и поддръжка на проекта, както и текущите разходи за управление на риска.

Същността на всяко проектно финансиране е идентифицирането на ключовите рискове, свързани с проекта и разпределението им сред различните страни, участващи в него. Лесърд и Милър (2001) разглеждат рисковете като вероятността дадено събитие да не настъпи по начина, по който се очаква.⁶ Същевременно цитираните автори отбелязват, че поради уникалността на всеки проект, това, което може да бъде основен риск в един проект, за друг може да бъде незначителен.

Според Бакхус и Вертшулте (2006) най-сериозните рискове са надвишаване на предварително планирани строителни разходи и продажни цени, като първия може да бъде характеризирани като "управляем" пазарен риск, въз основа на хеджирани договорености и фиксирани договори, които могат да бъдат предварително уточнени.⁷

Рисковете в проектно финансиране могат да се разделят на различни категории. По отношение на влиянието на рисковете върху доходността се разграничават симетрични и асиметрични рискове. „Симетричните рискове могат да доведат не само до неблагоприятни, но също така и до по-добри резултати от първоначално очакваните.“⁸ Те включват рисковете, присъщи на етапа на строителството, рискове от бизнес характер и тези, свързани с макроикономически променливи.

За разлика от симетричните рискове, асиметричните рискове се отразяват само в една посока - негативно на доходността. Към тях се отнасят рисковете, произтичащи от околната среда, нарушаване на договора (изпълнители и финансисти), злополуки или осигурителни рискове (пожар), непреодолима сила (войни, големи земетресения или наводнения), и най-вече политически рискове, които имат голямо значение в развиващите се страни.

Поради собствената си специфика и различната степен на сложност и комплексност, всеки проект има различен рисков профил, т.е. има различни видове рискове и величината им се различава при всеки един от тях. Оценка на предварителните рискове е една от основните области и към нея се отнасят проектните проучвания и надлежната проверка. Предварителното проучване е механизъм за определяне перспективите на проекта, целите на спонсора на проекта, чувствителността на проекта за различни строителни и експлоатационни рискове, анализ на финансови алтернативи и подобряване на кредити.⁹ С помощта на надлежната проверка могат да се диверсифицират и минимизират рисковете, свързани с подготовката и реализацията на проекта.¹⁰

Повечето от рисковете при проектното финансиране, с изключение на рискове, свързани с пазара, протичат в определен етап на плана на проекта и следователно се елиминират, когато този етап е преминал. Съществуват три основни периода на риска в областта на финансирането на проект, а именно строителен, стартиране и оперативен.

При първия етап, свързан с инженерната и строителна фаза, рискът е най-голям – средствата преминават от финансистите към проекта. Ключовите елементи за този вид риск зависят от категорията на конструкцията, качеството, цените и обемите на доставките по време на строителната фаза, както и характеристиките на приетите технологии. Строителството включва предимно технологични и екологични рискове, като се има предвид, операция, която е изложена на пазарен риск (колебания в цените на суровини) и политически риск, наред с други фактори.

Йескомб (2002) разделя финансовите рискове по проекта в три категории. Търговските рискове, които са присъщи на самия проект и на пазара; макроикономическите рискове, произтичащи от по-широките икономически ефекти и политическите рискове, свързани с действията или бездействията на правителството.¹¹

Макроикономическите рискове, основно позовавайки се на инфлацията и лихвените проценти (или валутните курсове, ако се има предвид чуждестранни проекти) са типичен външен фактор, който не може да бъде повлиян нито от обществото, нито от частният сектор.¹² По-конкретно типологията и същността на тези рискове може да се представи така:

- Валутен риск – предпоставка за възникването му е наличие на парични потоци – входящи или изходящи, деноминирани в различни валути. Валутните рискове се изразяват в колебания в обменния курс и могат да се отразят на нетния паричен поток на проекта през целия период на изграждането и етапите за експлоатация.

- Лихвен риск – повечето финансирани проекти могат да избегнат лихвения риск чрез дълг с фиксирани лихви. Когато изборът е да се използва дълг с „плаващ“ лихвен процент, финансовите прогнози следва да докажат, че при висок лихвен процент, проектът ще продължи да

година IV, брой 4, ноември 2018

има достатъчно наличен паричен поток за обслужване ангажиментите за финансиране.

- Инфлационен риск – широко разпространен, отразявайки се върху цялостния модел на проектното финансиране, с потенциал за увреждане на реалните постъпления на частния инвеститор.

- Ликвиден риск – проектът трябва да бъде способен да генерира достатъчно парични средства за финансиране и поддържане на големи резерви. Ако не съществува потенциален ликвиден риск, финансовите прогнози следва да докажат адекватните паричните потоци, позволяващи на компанията да генерира достатъчно парични средства за финансиране на текущи дейности.

- Държавен риск – следната дефиниция за държавния риск се извежда от П. Наги: „Държавният риск е експозиция от загуба на трансграничното кредитиране, причинена от събития в дадена страна, които са, поне до известна степен, под контрола на правителството, но определено не са под контрола на частно предприятие или физическо лице.”¹³

- Политическите рискове възникват от неочаквани правителствени намеси, причиняващи неизпълнение на задълженията или значително отрицателно въздействие върху очакваната възвръщаемост на доставчиците на финансови средства. Неспазването на договорни споразумения, отчуждавания, промени в закони или наредби, контрол на цените и валутните ограничения са традиционните примери за политически риск. Трансферният риск е вид политически риск, свързан с въпроса за обменния курс. Този риск се отнася до невъзможността за превръщане на местните потоци в твърда валута, или на превеждането на паричните потоци в чужбина, което е резултат от въвеждането на валутен контрол или други мерки, предприети от местните власти.

Рискът може да възникне поради действието на вътрешни или външни смущаващи фактори за проект. Всеки

проект включва определена степен на риск, защото не може да се предскаже бъдещето с най-голяма сигурност. Успешното му управление не е само за намаляване на заплахите за изпълнение на проекта. Ключов мотив е идентифицирането на възможностите за промяна на базовите планове и разработване на планове за действие при извънредни ситуации.

2. Глобални и национални измерения на проектното финансиране

Глобалната финансова криза промени релефа на проектното финансиране. Девет години след нейното начало сривът на цените на суровините, нестабилността на кредитния рейтинг и политическите вълнения в някои региони на света, са факторите, които допринасят за бавния темп на възстановяване на пазара на проектно финансиране. Въпреки това предизвикателствата и непрекъснато променящите се условия очертават тенденции на ръст на пазара.

На фиг. 1 е представен делът на проектното финансиране по региони в глобален мащаб и в България за периода 2011 – 2016 г. През изследвания период финансирането на проекти се увеличава в световен мащаб. Стойността на проектното финансиране през 2011 г. е 223 414 млн. щ. д. Най-голям е делът на проектите в Азиатско-тихоокеанския регион и Япония, следван от проектите в Европа, Северна и Южна Америка и най-малък е в Близкия изток и Африка.

През 2012 г. се наблюдава спад в проектното финансиране. Понижение се забелязва в регионите, които предходната година са отбелязали най-висок ръст – Азиатско-тихоокеанския регион и Япония, а също и в Европа. Това се дължи на спад на инвестициите в секторите на „Електроенергетика“ и „Телекомуникации“. В България се наблюдава същата тенденция – намаление на финансирането на проекти, както се забелязва от фиг. 1.



Фиг. 1. Проектното финансиране в глобален мащаб и в България за периода 2011 – 2016 г.

Източник: Собствени калкулации по данни от ЕИБ, ЕБВР, Световна банка, ЕЦБ и Томсън Ройтерс¹⁴

Проектното финансиране бележи лек ръст през 2013 г., което се дължи на ръстът му в Северна и Южна Америка, Близкия Изток и Африка и Европа. Пазарът на инфраст-

руктурното финансиране в Северна и Южна Америка привлича 25 на сто от световното проектно финансиране. Нарастването му се дължи на инвестициите в енергийния

година IV, брой 4, ноември 2018

сектор. Регионът на Близкия Изток и Африка има значително увеличение на инвестициите, което се дължи на високата дейност в енергийния сектор. Покачването на обема в Африка е в резултат на петролни и газови инфраструктурни сделки. Увеличението в Европа се дължи на много успешни сделки в петролния и газов сектор. Спад се наблюдава в Азиатско-тихоокеанския регион и Япония, както и в България.

Световна тенденция през 2014 г. е значителното увеличение на проектното финансиране. Ръстът на инвестициите се забелязва във всички региони с изключение на Близкия Изток и Африка. Причина за това е увеличението на вложени средства за проекти в енергийния, петролния и газовия сектор, както и в транспортната инфраструктура. В България също както в световен мащаб има увеличение на проектното финансиране.

Ръстът на инвестициите в петролния и газовия сектор, електроенергията и транспорта доведе до скока на проектното финансиране през 2015 г. За периода 2011 – 2016 г. то бележи своя най-висок връх, който е със стойност 277 476 млн. щ. д. Обратната тенденция се наблюдава в България – това е годината, в която проектното финансиране бележи своя най-голям спад за разглеждания период, видно от фиг. 1.

Проектното финансиране реализира спад до 230 930 млн. щ. д. през 2016 г. Това се дължи на голямото му понижение в два от регионите, които през 2015 г. са ре-

ализирали повече от половината финансиране в света, а именно Северна и Южна Америка и Азиатско-тихоокеанския регион и Япония. Въпреки увеличението на проектното финансиране в Европа и Близкия Изток и Африка, това не успява да компенсира понижението в останалите региони и то достига нивото си от 2011 г. В България през 2016 г. се наблюдава най-високото ниво на проектно финансиране за изследвания период.

Обект на анализ в следващото изложение са финансирани проекти от международни институции, които имат най-голям относителен дял в предоставени ресурси за проектно финансиране в България – ЕИБ, ЕБВР и Световната банка.

Дейността на Европейска инвестиционна банка в България обхваща всички значими икономически сектори - от основна инфраструктура в транспорта, съобщенията, енергетиката и околната среда до производствена дейност и услуги, в т.ч. подкрепа за малки и средни предприятия, с посредничеството на местни финансови институции.

От данните в таблица 1 става ясно, че за периода 2011-2016 г. Европейска инвестиционна банка е отпуснала средства на стойност 1 751 млн. евро за насърчаване на икономическото развитие на страната. Забелязва се, че най-високата стойност на направените инвестиции е през 2014 г., а най-ниска през 2015 г., когато и броят на проектите е най-малък.

Таблица 1

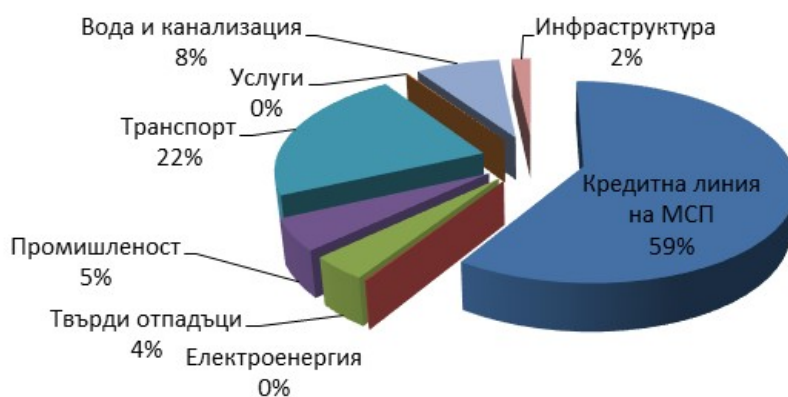
Секторно разпределение на проектното финансиране, осъществено от ЕИБ за периода 2011 – 2016 г.

Година	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Суми (в млн. евро)	157	183	270	610	65	467

Източник: Европейска инвестиционна банка.

В секторно отношение, показано на фиг. 2, се забелязва, че най-голям е дялът на отпуснатите средства под формата на кредитни линии, предназначени за малки и средни предприятия. Той заема 59 процентни пункта от

общото финансиране на Европейска инвестиционна банка. Ръстът на наличните кредитни линии е част от стратегията на банката в подкрепа на малки и средни предприятия в Европа.



Фиг. 2. Дял на проектното финансиране, осъществено от ЕИБ по сектори за периода 2011 – 2016 г.

Източник: Собствени калкулации по данни от Европейска инвестиционна банка.¹⁵

година IV, брой 4, ноември 2018

Следващият сектор, за който са отпуснати най-много средства, е „Транспорт“, на обща стойност 390 млн. евро или 22 процентни пункта от общия обем.

Инвестициите за вода и канализация, промишленост, твърди отпадъци и инфраструктура са 19 процентни пункта. Секторът „Вода и канализация“ е финансиран единствено през 2014 г. като стойността е в размер на 136 млн. евро.

Секторите „Промишленост“ и „Твърди отпадъци“ получават следващите по размер финансираня в размер на съответно 90 млн. евро и 67 млн. евро.

Секторите с най-ниската стойност на вложени средства за проекти са „Услуги“ с 2 млн. евро през 2013 г., „Електроенергия“ с 2 млн. евро и „Инфраструктура“ – 30 млн. евро.

В заключение може да се обобщи, че е налице позитивен тренд на предоставените средства по проектно фи-

нансиране от Европейска инвестиционна банка, за периода 2011-2016 г. с изключение на 2015 г. Спадът през 2015 г. се дължи на малкия размер на предоставени кредитни линии към малки и средни предприятия.

Дейността на Европейска банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) в България е съсредоточена в няколко приоритетни направления: повишаване на конкурентоспособността чрез подобряване ефективността, управлението и иновациите; подобряване на инфраструктура.

От представените данни в таблица 2 се вижда, че проектите, финансирани от ЕБВР за периода 2011 – 2016 г., са 94 на брой, като общата им стойност е 1 321 млн. евро. Впечатление прави, че отпуснатите средства за финансиране в България нарастват значително и през 2016 г. стойността им е най-висока.

Таблица 2

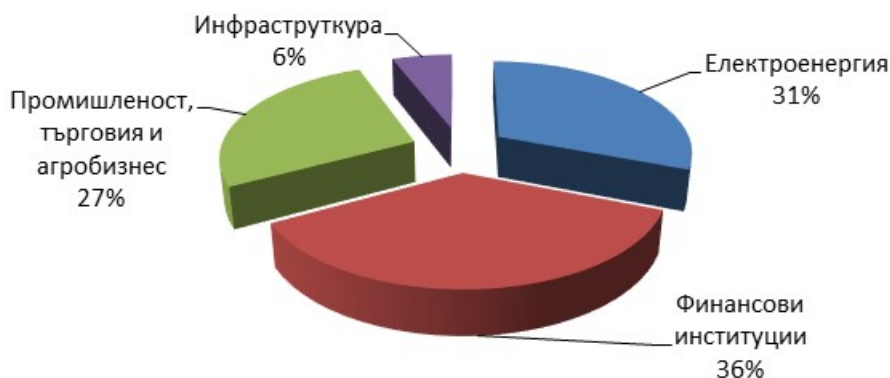
Проектно финансиране осъществено от Европейска банка за възстановяване и развитие за периода 2011 – 2016 г.

Година	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Общо
Сума (млн. евро)	92	246	197	83	82	621	1 321
Брой проекти	16	23	23	8	10	14	94

Източник: Европейска банка за възстановяване и развитие.

В сферата на финансовото посредничество са предоставяни най-много средства 387 млн. евро. Те съставляват 36% за разглеждания период, както е видно от фиг. 3. Предназначените средства за електроенергията са с дял 31 %, а делът на финансирането за промишленост, търго-

вия и агробизнес е 27 %. Най-малък дял на проектното финансиране е в инфраструктурата, който е 63 млн. евро или 6 процентни пункта от общия дял на проектите (Фиг. 3).



Фиг. 3. Дял на проектното финансиране осъществено от ЕБВР по сектори за периода 2011 – 2016 г.

Източник: Европейска банка за възстановяване и развитие.¹⁶

Средствата от ЕБВР са насочени предимно към електроенергията, финансовите институции, промишлеността, търговията и агробизнеса. С по-малък приоритет е финансирането на проекти в сферата на инфраструктурата.

Световната банка отпуска средства както за частни, така и за публични проекти. Данните, представени в таблица 3, показват финансирането на проекти от Световната банка като за периода 2011 – 2016 г. са отпуснати 2 731

млн. щ. д. Забелязва се тенденцията за намаление на проектното финансиране. През 2011 г. средствата за финансиране на частни проекти са с най-висока стойност – 947 млн. щ. д. Те са вложени в проекти в секторите „Телекомуникации“ и „Електроенергия“. Следващата година финансирането от Световната банка намалява до 626 млн. щ. д. Проектното финансиране през 2013 г. е 472 млн. щ. д.

година IV, брой 4, ноември 2018

Таблица 3

Секторно разпределение на проектното финансиране осъществено от Световна банка за периода 2011 – 2016 г.

Година	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млн. щ. д.	процент	млн. щ. д.	процент	млн. щ. д.	процент	млн. щ. д.	процент	млн. щ. д.	процент	млн. щ. д.	процент
Телекомуникации	268	28,3	256	40,9	228	48,2	359	100	0	0,0	0	0,0
Летища	0	0,0	0	0,0	56	11,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Пристанища	0	0,0	0	0,0	23	4,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Електроенергия	679	71,7	370	59,1	165	35,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Гарантиране на влогове	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	327	100
Общо	947	100	626	100	472	100	359	100	0	100	327	100

Източник: Световна банка.

Пазарът на проектно финансиране през 2014 г. е със стойност 359 млн. щ. д. и средствата са използвани само за проекти в сектора на телекомуникациите. Стойността на проектното финансиране през 2016 г. е са най-малко - 327 млн. щ. д. Те са вложени за гарантиране на влоговете.

Изводът, който може да се направи, е, че Световната банка приоритетно финансира проекти в сектора на

енергетиката и телекомуникациите. Това се вижда на фиг. 4 като електроенергийните проекти са с дял от 44 процентни пункта, а телекомуникационните – 41 процентни пункта. Проектите, свързани с пристанища и летища заемат едва 3 процентни пункта от общия размер на финансирането.



Фиг. 4. Дял на проектното финансиране осъществено от Световна банка по сектори за периода 2011 – 2016 г.

Източник: Собствени калкулации по данни от Световна банка.¹⁷

Търговските банки в България също предлагат проектно финансиране на своите корпоративни клиенти. В България банките, които имат специално създадена дирекция за финансиране на проекти, са „Банка ДСК“ и „УниКредит Булбанк“ АД. „Банка ДСК“ е създава първата дирекция „Проектно финансиране и институционални клиенти“ в България. В „УниКредит Булбанк“ има специален отдел за Проектно и структурно финансиране. Те отделят специално внимание на този вид финансиране.

Банки, които публично оповестяват, че предлагат на своите клиенти услугата „Проектно финансиране“ са „Първа Инвестиционна банка“ АД, „Юробанк България“ АД, „Обединена българска банка“ АД, Сосиете Женерал

„Експресбанк“, „Сибанк“ ЕАД, „Банка Пиреос България“ АД, Българска банка за развитие, Общинска банка, Интернешънъл Асет Банк АД, „Търговска банка Д“ АД, „Ти Би Ай Банк“ ЕАД.

Заклучение

Може да се направи изводът, че пазарът на проектното финансиране е все още до голяма степен в посткризисен преход, но основните играчи на този пазар са намерили начини да се адаптират към новата динамика в резултат на световната финансова криза. Глобалният пазар на проектното финансиране бележи тенденция към увеличение на обемите след световната финансова криза. В

година IV, брой 4, ноември 2018

България също се забелязва позитивно развитие на проектното финансиране. Страната следва световните тенденции с изключение на 2015 г. когато глобалното проектно финансиране бележи най-високата си точка, а в България – най-ниската.

В настоящото проучване са разгледани средствата, получени от Европейска инвестиционна банка, Европейска банка за възстановяване и развитие и Световна банка, за финансиране на капиталоемки проекти в България. Основен приоритет за групата на Европейска инвестиционна банка са малките и средни предприятия и инфраструктурата. Средствата от Европейска банка за възстановяване и развитие са насочени предимно към електроенергията, финансовите институции, промишлеността, търговията и агробизнеса. А Световната банка финансира проекти най-вече в сектора на енергетиката и телекомуникациите.

В резултат на изследването на спецификата на проектното финансиране и типологията на поетите рискове могат да се изведат следните възможности за минимизиране на риска:

- По отношение на валутните и лихвени рискове могат да се използват форуърдни договори, валутни опции и суапи, лихвени суапи и тавани.

- За предпазване от ликвидни рискове може да поддържат резервни сметки.

- Финансиране от Световната банка или друга международна финансова институция допринася за смекчаване на политическия риск.

- При необходимост да се осъществява прекструктуриране на капитала и източниците на финансиране.

- Включването на специфични клаузи в договорите, могат да се използват като инструмент за смекчаване на риска.

- Прогнозиране на разходите с фиксирана цена, което ще намали риска от превишаването им.

Изследването на рисковите фактори и анализът на механизмите за конструиране на финансираня проект са предпоставка за минимизиране на риска и ускореното развитие на проектното финансиране в България.

¹ Вачков, Ст., Д. Петров и др. Банкови сделки. Варна: Наука и икономика, 2011, п.292.

² <http://www.people.hbs.edu/besty/projfinportal/definition.html>

³ Цитат по Esty, B., I. Christov. An Overview of Project Finance, 2002, p.2.

⁴ Цитат по Merna, An. Project Finance in Construction, 2010, p.12.

⁵ Sorge, M. The nature of credit risk in project finance, 2004, p.94.

⁶ Цитат по Voamah, K. The Essential Elements and Issues of Project Finance, p.11.

⁷ Цитат по Sammut, J. Project finance: Fundamental elements and critical issues, 2011, p.9.

⁸ Backhaus, K and Werthschulte, H, Identification of Key Risk Factors in Project Finance – A “Project Type”. 2006, p.71.

⁹ Fight, A. Introduction to project finance, 2006, p.51.

¹⁰ Вачков, Ст. и др. В света на модерното банкиране. Варна: Стено, 2007, p.293.

¹¹ Yescombe, E R, Principles of Project Finance. 2002. 5.

¹² Visconti, R. Inflation Risk Management in Project Finance Investments, 2016, p.199.

¹³ Цитат по Fight, A. Op.cit.p.57.

¹⁴ <https://www.thomsonreuters.com/en.html>

¹⁵ <http://www.eib.org/>

¹⁶ <http://www.ebrd.com/home>

¹⁷ <http://www.worldbank.org/>

година II, брой 2, май 2016

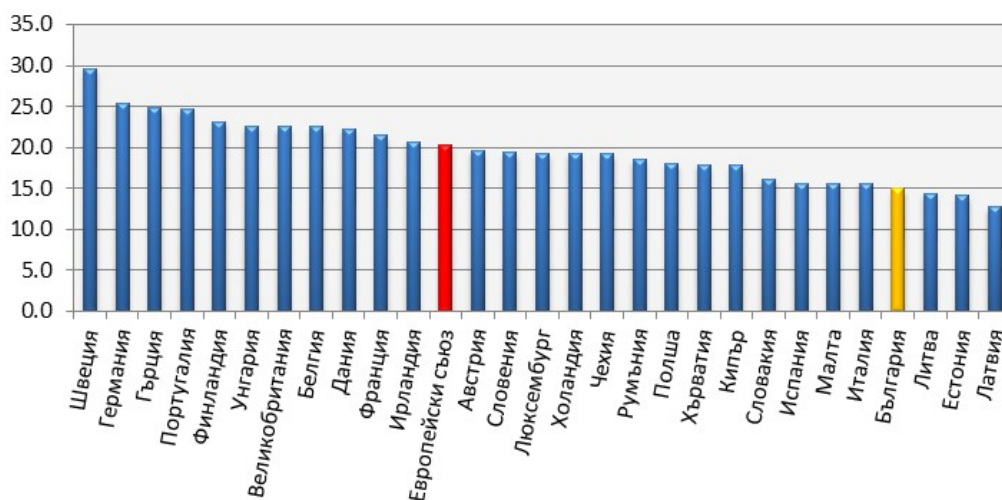
Даниела Пенкова

Регресивността на осигурителната система в България

Даниела Пенкова е икономически анализатор за български и чуждестранни издания. Завършила е Икономическо развитие, социално и здравно международно сътрудничество и управление на конфликтите във Флорентинския университет и магистратура „Публични финанси“ в ИУ - Варна. Интересите ѝ са в областта на данъчната политика, социалната система и историята на икономическата мисъл. За контакти: dokumentalni2@gmail.com.

Според данните на Евростат за 2017 г. България е страната с най-голямо доходно неравенство в Европейския съюз. Съотношението между доходите на най-богатите и най-бедните 20% от домакинствата у нас е 8,2 пъти, при средно 5,1 за ЕС. Другият показател за неравенство, коефициентът Джини, също ни поставя на първо място в Европа. Преди социалните трансфери, когато се измерва единствено неравенството, създадено от пазара, България е на четвърто място в класацията, докато след отчи-

тането на данъците и социалните трансфери се изкачваме на първо. Степента на редуция на пазарното неравенство средно за ЕС е 20,3%, като Швеция достига до 29,6%, а България едва до 15%, нареждайки се сред страните в дъното на класацията (фигура 1). Това означава, че държавата не използва ефективно своите преразпределителни инструменти, за да омекоти ефектите на пазарното неравенство и да го сведе до приемливо за обществото ниво.



Фиг. 1. Промяна на коефициента Джини след социалните трансфери, ЕС-28, 2017 г.

Източник: Евростат

Преразпределителната функция на държавата се реализира на два различни етапа.

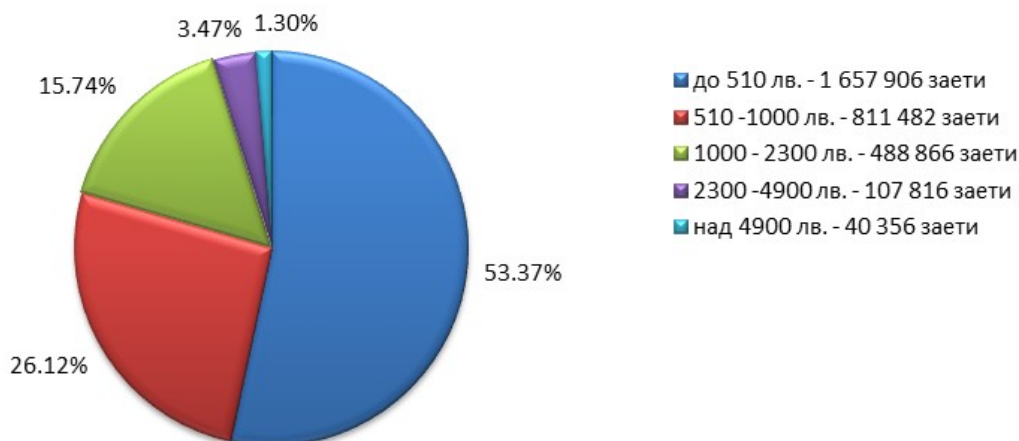
Първият етап засяга формирането на приходите в консолидирания държавен бюджет. На този етап от ключово значение са структурата и величината на прилаганите данъци и осигуровки. Ефективната тежест на данъците върху отделните групи от населението не е еднаква. Както подчертава доц. Светлана Герчева, "една от главните цели на данъчната политика на съвременната държава е по-справедливо разпределение на данъчното бреме, а оттук и на следданъчните (разполагаемите) доходи на индивидите. Приема се, че данъчната справедливост е постигната, ако по-богатите плащат под формата на данъци и осигуровки по-голяма част от дохода си в сравнение с по-бедните."¹ Само при подобна структура на данъчната система е възможно да се извърши вертикално преразпределение, водещо до намаляване на социалната стратификация. Ако облагането на този етап е еднакво, такова преразпределение не се извършва, а ако е регресивно (бедните плащат по-голяма

част от доходите си под формата на данъци в сравнение с по-богатите), то тогава преразпределението се извършва в посока от бедни към богати и неравенството се засилва.

Вторият етап засяга разходната част на бюджета. Този етап на преразпределение е по-често обсъжданият в политическите и икономическите дебати. Той се отнася до начина, по който биват изразходвани събраните в бюджета средства чрез различните социални трансфери. Следва да се отбележи, че ако принципът на справедливостта не е спазен в първия етап на преразпределението, то във втория етап е невъзможно той да бъде възстановен. Ето защо ще се фокусираме именно върху първия етап на преразпределението, и по-конкретно – върху регресивността на осигурителната система в България.

Приходите в осигурителната система зависят от три елемента - нивото на заплатите в дадената страна, величината на осигурителните вноски и осигурителната база. Доходите на заетите лица в България през 2017 г. са представени във фигура 2.²

година II, брой 2, май 2016



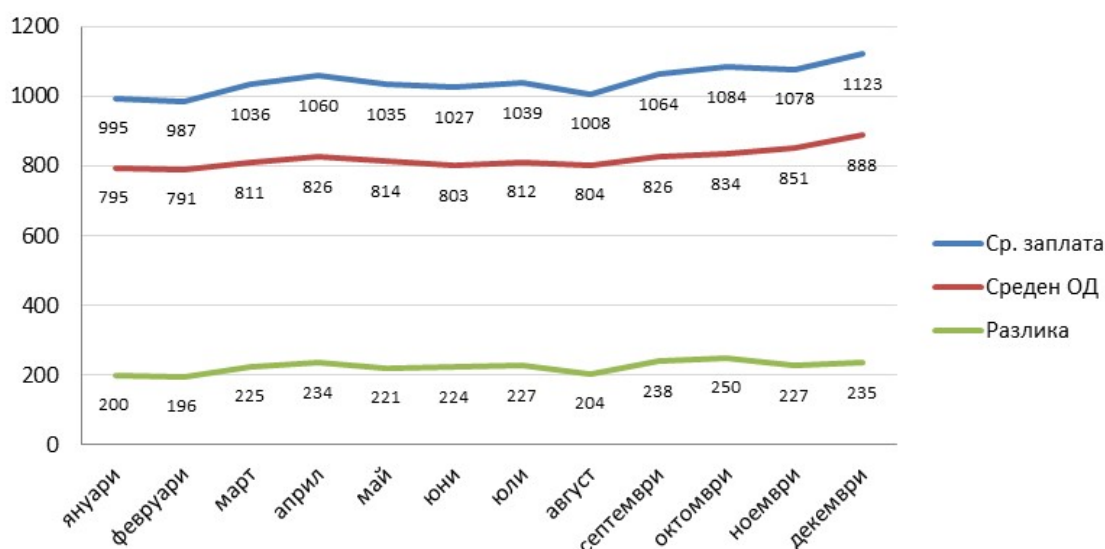
Фиг. 2. Разпределение на доходите на заетите лица за 2017 г.

Източник: Министерство на финансите.

Както се вижда от горната графика, с доходи над 2300 лв. на месец разполагат едва 4,77% от заетите в страната и това ниско ниво на доходи е една от главните причини за недостатъчните постъпления в осигурителната система, която систематично се налага да бъде дофинансирана от държавния бюджет. В българската практика е наложен и максимален осигурителен доход, който ограничава размера на осигурителната база. За 2017 г. Максималният осигурителен доход е фиксиран на 2600 лв. (за 2019 г. е 3000 лв.). Повечето европейски държави (15) не прилагат подобно ограничение на осигурителната база, а сред онези, които го прилагат, се наблюдават различни практики. Някои приемат Максимален осигурителен доход само за фонд пенсии, докато осигуровките към останалите фондове, включително здравния, са без праг

(Полша, Чехия, Румъния), други прилагат праг на вноските само за работниците, докато работодателите внасят осигуровки върху цялото възнаграждение (Хърватия, Кипър), а Холандия и Австрия имат различен праг за вноските на работодателите и работниците, като по-високият е за работодателите. Големи са различията и в нивото на Максималния осигурителен доход, като най-високият е в Люксембург (115 377 евро/година), а най-ниският - в България (15 600 евро/година).

Наличието на Максимален осигурителен доход води до разлика между средното брутно възнаграждение и средния осигурителен доход в страната. Във фигура 3 са представени средния осигурителен доход и средната работна заплата за 2017 г. по месеци и е нанесена разликата между двата параметъра.



Фиг. 3. Средна работна заплата и среден осигурителен доход за България, 2017 г.

Източник: НСИ, НОИ и собствени изчисления.

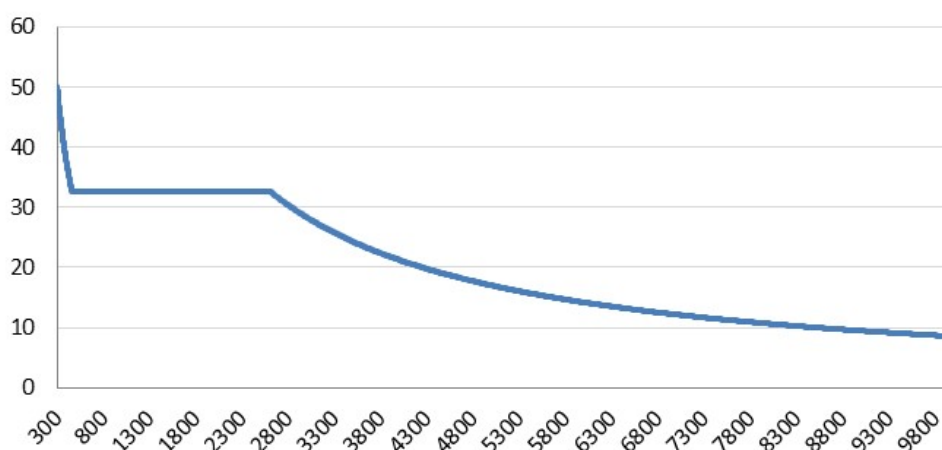
година II, брой 2, май 2016

Имайки предвид тази разлика, бихме могли да изчислим общата спестена сума от осигурителни вноски за лицата, получаващи над 2600 лв., колкото е определен за 2017 г. максимален осигурителен доход. Умножавайки средногодишната разлика от 223,42 лв. по осигурените 2 779 820 лица, установяваме, че не са били обложени с осигурителни вноски трудови доходи за 621 067 384 лв. на месец.³ За годината това се равнява на 7 452 808 613 лв., върху които не са платени осигуровки в размер на 31,7% (минималната осигурителна тежест у нас за 2017 г.), или 2 362 540 330 лв.⁴

Към настоящия момент не са публично достъпни подробни данни относно конкретните доходи на заетите лица, затова е невъзможно да бъде изчислено с точност колко души получават доходи над максималния осигури-

телен доход. Използвайки данните, предоставени от министерството на финансите (фигура 2), за целите на анализа условно може да се приеме, че доход между 2300 и 2600 лв. получават 20 000 души. Можем да допуснем с голяма степен на вероятност, че през 2017 г. с доходи над максималния осигурителен доход са разполагали 128 172 лица, равняващите се на 4,45% от заетите. Средно тези лица са спестили от осигуровки по 18 433 лв. годишно.

Графично можем да представим по следния начин (фигура 4) ефективната месечна осигурителна тежест, зададена при параметрите за 2017 г. с минимален осигурителен доход 460 лв. и максимален осигурителен доход 2600 лв.



Фиг. 4. Ефективна осигурителна тежест в България, 2017 г.

Източник: Изчисления на автора.

С покачването на месечния доход, ефективната тежест на осигуровките при така зададените параметри е силно регресивна и клоняща към нула, като при доход от 18 200 лв. тя е 1%, при 20 000 лв. е 0,91% и т.н. Това означава, че в първия етап на преразпределението не само, че не са се поставили основите на едно възможно ефективно преразпределение в посока намаляване на неравенството, а точно обратното - осигурителните вноски са конструирани по начин, извършващ вертикално преразпределение в посока от по-бедните към по-богатите.

Следва да се отбележи, че колкото по-нисък е максималният осигурителен доход, толкова по-малко постъпления има в бюджета на Държавното обществено осигуряване и толкова по-регресивна е ефективната осигурителна тежест. При въвеждането на максималния осигурителен доход през 2000 г., той е определен на 10 минимални работни заплати. През 2002 г. това задължително съотношение се премахва, като през 2019 г. то е паднало почти наполовина - величината на максималния осигурителен доход е 5,36 пъти минималната заплата (фигура 5).⁵ Този спад на съотношението между максимален осигурителен доход и минимална работна заплата

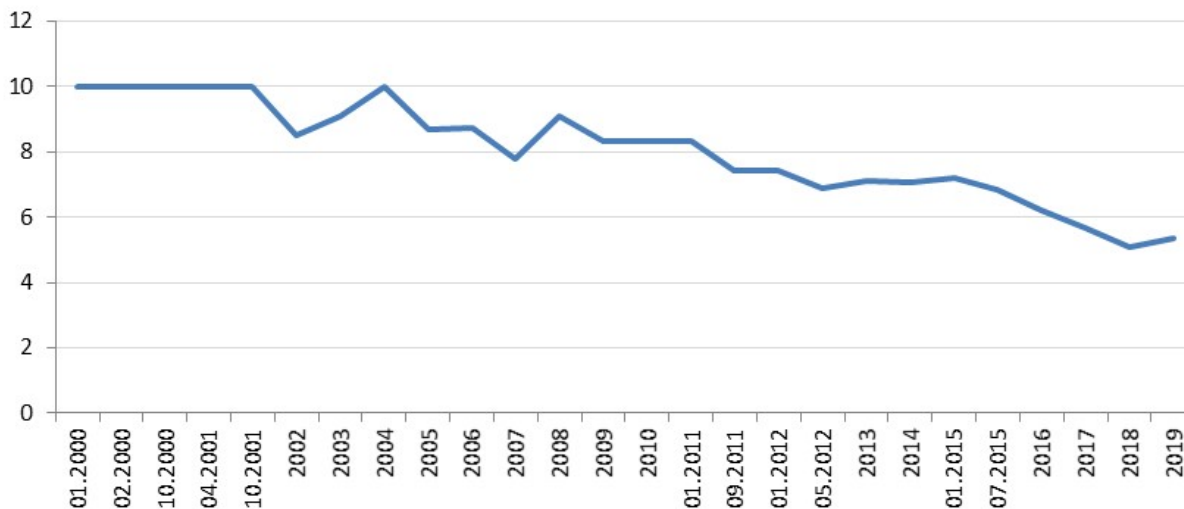
допринася за увеличението на доходното неравенство в разгледания период.

Осигурителната база в България, освен че е ограничена до максималния осигурителен доход, не включва доходите от нетрудова дейност – капиталови доходи като дивиденди, лихви, наеми и т.н. Аналогична е ситуацията и в повечето европейски държави. С цел да се разшири осигурителната база, в някои страни към брутно трудово възнаграждение се добавят и възнагражденията в натура (Франция, Люксембург), бонуси и други (Словения) и допълнителните възнаграждения под всякаква форма (Швеция, Великобритания).⁶ Франция е единствената държава в Европейския съюз, където социални осигуровки се дължат и върху голяма част от доходите от капитал - дивиденди, наеми, капиталови печалби от продажба на ценни книжа, приходи от земя и др. Тези социални осигуровки (Contribution Sociale Généralisée – CSG) са пропорционални, като тежестта им е 17,2% за френските граждани и 7,5% за европейските граждани, получаващи капиталови доходи във Франция. Основната част от CSG финансира националната здравноосигурителна система. Вероятно това е една от причините здравната система във Франция да се отличава с най-добрите показатели в

година II, брой 2, май 2016

ЕС както по отношение на продължителност на живота и предотвратима смъртност, така и с най-ниския дял на доплащане от страна на пациентите (9,76% спрямо

21,93% средно за ЕС през 2016 г.). България в тази класация заема незавидното първо място с 47,96% доплащане за здравни услуги от страна на пациентите.



Фиг. 5. Динамика на съотношението Максимален осигурителен доход / МРЗ в България 2000-2019 г.

Източник: ПМС за съответните години.

Имайки предвид изредените дотук практики в Европейския съюз, бихме могли да очертаем две основни линии за избягване на съществуващата у нас регресивност на осигурителната система. Основната причина за нейното наличие е максималният осигурителен доход, затова следва да не се използва такъв. Фактът, че не се дължат осигурителни вноски за всички видове доходи, също допринася за регресивността на системата, тъй като по този начин тежестта на финансирането ѝ се концентрира върху работещите и остава нулева за доходите от капитал. Разширяването на осигурителната база в посока към капиталовите доходи, по подобие на Франция, също би допринесло за намаляването на регресивността на осигурителната система.

Увеличението на осигурителната тежест за високодоходните групи в обществото би предизвикало негативна реакция от тяхна страна. Възможно е разширяването на осигурителната база върху доходите от капитал да доведе и до известно изтичане на капитали от страната. Икономическите рискове при предприемане на подобни реформи са неминуеми. От друга страна, нарастващото неравенство води до изостряне на отношенията между социалните класи, продължава да подклажда емиграцията и в крайна сметка превръща липсата на работна ръка в заплаха за бизнеса и цялостното състояние на икономиката. Правилното съчетание на справедливост и икономически растеж винаги е представлявало предизвика-

телство за данъчната политика. Всяко нарушение на баланса между тях може да доведе до силна обществена реакция и заплаха за социалния мир. Ето защо ролята на финансистите в създаването на работещи и обществено приемливи данъчно-осигурителни модели е от ключово значение за просперитета на модерната социална държава.

¹ Герчева, Св. Данъчна политика. Варна: Наука и икономика, 2011.

² Данните са предоставени от министър Владислав Горанов в отговор на запитване на народен представител и са публикувани в сайта на Министерството на финансите, <<http://www.minfin.bg>>.

³ Становище на Фискалния съвет на България, <<https://www.fiscalcouncil.bg/uploads/stanovishta/stanovishte-doo-otchet-2017.pdf>> и Доклад на комисията по труда, социалната и демографската политика, <<https://www.parliament.bg/bg/parliamentarycommittees/members/2585/reports/ID/8096/>>.

⁴ Платформа за данъци и счетоводство, <<https://www.kik-info.com/spravochnik/osigurovki-i-danaci-za-2017.php>>.

⁵ Изчисленията са на автора. Данни за ПМС: <<https://www.kik-info.com/spravochnik/mrz.php>>.

⁶ Данните за осигурителните системи в ЕС са представени в доклад на Deloitte на адрес: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/survey/EU-Social-Security-Survey.pdf>>.

година II, брой 2, май 2016

Открий и ИУ-Варна 3.0

И през тази учебна година беше продължена традицията настоящи студенти на университета да участват в привличането на бъдещи такива. Клуб "Финанси" взе участие в организацията на ученическото състезание "Открий в ИУ-Варна 3.0" за трета поредна година. Състезанието дава възможност на ученици от цяла България да покажат знания и умения, като тези с най-добри резултати получават възможност за прием в най-старото висше търговско училище в България. Подготовката премина през няколко етапа, като започна още в началото на зимен семестър 2017/2018. Тъй като събитието дава възможност за прием в университета на част от участниците, то премина през съгласуване и утвърждаване от страна на ръководството на университета. Клуб "Финанси" се зае с разпространяването на новината сред учениците в цяла България. Бяха използвани най-вече канали на информация, чрез които може да се достигне директно до младите хора – социалните мрежи. Традиционни канали за информация – връзка с ръководствата на училища - също бяха използвани. Беше създадена онлайн форма за регистрация на участниците, като те имаха възможност да заявят своето желание за участие още от месец ноември 2017 година. Заявки за участие подадоха над 150 ученици от цяла България, като най-активни бяха младежите от Варна, Бургас и Добрич.

Паралелно с разпространяването на информацията и регистрацията на участниците, течеше и трескава логистична подготовка. Според утвърдения регламент състезанието се състои от два етапа – тест и разработване на казус по отбори. За дата на провеждането му беше определена 10 март 2018 година. Първият етап се проведе в Тестовия център на Икономически университет – Варна, като той се осъществи в тясно сътрудничество с Център за изследване и прилагане на нови информационни и комуникационни технологии (ЦИПНИКТ). Членовете на клуб "Финанси" с помощта на гл. ас. д-р Пламен Джапаров от катедра "Финанси" изготвиха тестови въпроси от

областите история, география, финанси, математика, български език и литература и история на ИУ-Варна. Екипът на ЦИПНИКТ създаде база данни с въпросите, което даде възможност на участниците да научат веднага своя резултат. 60-те ученици, постигнали най-висок резултат на теста, продължиха към следващия етап на надпреварата. Той се състоеше в решаването на бизнес казус. За неговата разработка членовете на клуб "Финанси" получиха помощ от доц. д-р Димитър Рафаилов и гл. ас. д-р Пламен Джапаров от катедра "Финанси". От учениците се очакваше да комбинират знания, иновативност и умения за работа в екип. Екипите се състояха от 4 ученици, разпределени на случаен принцип. След работа по казуса в рамките на 1 час участниците имаха за задача да представят своите решения пред тричленно жури, съставено от представител на клуб "Финанси", преподавател от катедра "Финанси" и учител от варненско средно училище.

След класирането на отборите по точки състезанието премина в своя заключителен етап – награждаването. Екипът, заел първо място, получи освен възможност за кандидатстване в ИУ-Варна с приемна оценка 6.00 и освобождаване от студентска такса за първи и втори семестър от обучението си. Останалите участници получиха удостоверения за своя резултат, които да им послужат при кандидатстването в университета, както и книги – подарък от катедра "Финанси". Клуб "Финанси" и катедра "Финанси" получиха положителни отзиви от участниците в състезанието, които проявиха интерес към най-престижната специалност в ИУ-Варна – Финанси. Повече информация за нея те получиха от членовете на клуба, които ги запознаха с образованието в ИУ-Варна и дейността на клуба.

Михаил Димитров
Председател на клуб "Финанси"

година II, брой 2, май 2016

Национален конкурс за студентско есе:

Брекзит – ново начало или началото на края

През 2017 г. се проведе поредният национален конкурс за студентско есе, организирано от клуб „Финанси“ към катедра „Финанси“ на ИУ-Варна. В настоящия брой на списанието публикуваме есето на Илияна Станиславова Илиева, студент в СА „Д. А. Ценов“, Свищов, което спечели първо място в класирането. Авторът се обучава в специалност „Финансов мениджмънт“, ОКС „Магистър“.

Брекзит това е понятие засягащо цяла Европа, включително и България. Този проблем е свързан с британския референдум за излизането на Обединеното кралство от Европейския съюз. Влияе върху икономическата, политическата, социалната политика както на Великобритания, така и на ЕС като цяло и държавите в него. Лично като проблем може да засегне търговията, образованието, инвестициите, отбраната, а в същото време и свободното движение на хората към Обединеното кралство. Всичко това е предпоставка да се гледа на Брексит като глобална проблематика. Събитието може да постави едно ново начало, но е възможно да бъде и началото на края. До този момент може да се правят само прогнози. Брексит има своите силни страни и основателни причини, но води след себе си безброй проблеми и отрицателни последици.

Великобритания е страна, която има значим глас в Европа, Лондон е финансовият център на Европа. Това са факторите, които правят събитието проблемно. Възникват много въпроси сред анализатори, инвеститори и икономисти: „За кого Брексит ще е благоприятен?“, „Кой ще бъде пряко засегнат от това?“, „Защо се стигна до тази ситуация?“. Това са въпроси, чиито отговори са неясни и несигурни. Едно е ясно, че за да се стигне до тука има основателни причини. Великобритания е страна, която дава подслон и работа на множество народности. Близко 1 млн. поляци пребивават в кралството, около 200 000 българи и румънци са намерили защита и спокоен живот в Англия. Кралството е предпочитана дестинация и за много други народности. Според мен в основата е желанието да се ограничи напливът от хора и да върнат контрола на границите си и на своята миграционна политика. Съвсем нормално е правителството да желае да запази правата и спокойствието на британците и да ограничи престъпността и несигурността, породена от чужденците. Отделно от това значителна част от законовите текстове са от ЕС. Английското законодателство е крайно ограничено, съобразяващо се с европейските регламенти, закони и наредби. Англия е могъща страна, а няма възможността да определя самостоятелно действащите в страната закони. Тази несамостоятелност я подтиква към съдебноосното за много народи решение за отделяне от ЕС. Британците не могат да се примирят с върховенството на Европейския съд над британските съдилища, както и идеята за обща външна политика и обща отбрана. Великобритания е достатъчно развита и силна страна, за да се стреми към своята пълна независимост. Възможно е британците да желаят да се отделят от ЕС и поради факта, че кризата в Европа може да въздейства неблагоприятно

и на кралството. Всички ние знаем в какви времена живеем днес – времена, изпълнени със страх, несигурност, бедност и корупция. Развилата се бежанска криза в Европа, Гръцката криза, несигурността в правотата на законите, политическата несигурност на много страни, налагането на Америка върху света, развитието на Ислямска държава, терористичните актове в Европа и ред други причини влияят върху напрегнатото ежедневие на европейците. Ясно е, че британците имат определени цели и желаят да ги осъществят. Те виждат заплаха в околния свят. От една страна ги разбирам, защото дори и да загубят от това решение ще знаят, че загубата е породена от техните действия и предприети мерки, а не от желанията на външни хора. Великобритания има нужда от освобождането си от регулациите на Брюксел, за да се опита да запази своята свобода и да се предпази от заобикалящите я проблеми. Британците желаят също така да имат възможността да осъществяват свободна международна търговия. Те имат знанията, средствата и уменията, но са спирани от множество регулации за развитието на международния пазар. Дали тези предпоставки са обективни, дали Англия ще спечели или загуби от това напускане никой не може да отговори предварително, можем само да прогнозираме и анализираме случващите се събития. Ясно е, че британците не одобряват политиката на ЕС и се осмеляват да направят крачка, за да запазят своята позиция на развита страна. Аз лично им се възхищавам за тази смелост, че са готови да се опълчат, за да защитят правата си и независимостта си, но това е голяма крачка, която ще повлияе на множество хора.

Брекзит е събитие, което води след себе си много последиствия. То ще се отрази на всички, но най-вече на кралството, защото е пряко свързано с този глобален проблем. В желанието си за запазване на свободата и независимостта си, възможно е кралството да понесе тежки загуби. Не е невъзможно да се разпадне. Всички ние знаем, че се изгражда от Англия, Шотландия, Уелс и Северна Ирландия. Мнозинството шотландци не подкрепят британците за напускане на ЕС. Северна Ирландия, ако се отдели от кралството и се обедини с Ирландия, при ситуация на Брексит външната граница на ЕС ще преминава именно през Ирландия. Северна Ирландия ще е облагодетелствана, но Великобритания ще загуби. Това е най-големият негатив за Англия - разделението. Като цяло едно е ясно, че ще има множество регулации в икономическия, политическия и социалния живот в кралството. Ясно е, че всяко разделение не води до нищо хубаво, а всяка промяна води след себе си рискът изгра-

година II, брой 2, май 2016

зен в „лицето“ на несигурността. До този момент Английската борса е загубила \$ 200 млрд. Британската лира е достигнала най-ниското си ниво за последните години. За периода от 10 г. валутният курс е спаднал с близо 42 %. Отделно Англия, за да осъществява търговия със своите партньори, ще е необходимо отново да се сключват нови договори и споразумения. Лондон би загубил положението си на финансов център. Евертуално, ако има някакъв проблем, било то икономически или социален, кралството няма да може да се „опира“ на ЕС. Банките във Великобритания няма да запазят достъпа си до единния пазар на ЕС. Възможно е Брекзит да е причина за прекъсването на достъпа до сложни финансови инструменти на бизнеса в цяла Европа. Напускането на Великобритания от ЕС ще е предпоставка за висока безработица, продължителна инфлация, спад в икономическата активност и производството. Колкото и да е голяма страната, колкото и да е икономически и финансово силна, рецесията ще се усети от британците. Стоките и услугите ще поскъпнат, поради факта, че при внос или износ ще се налагат допълнителни мита, такси и комисионни т.е. разходи, които се спестяват при членството в съюза. Това ще се отрази на доходите на гражданите и разходите, които ще правят за лично потребление. В период на рецесия и упадък е нормално БВП на Великобритания да се понижи. Много чуждестранни инвеститори ще се оттеглят от Англия с основна причина страх и нежелание да се поемат допълнителни рискове. Отделно в желанието си да ограничат наплива от чужденци, британски работодатели ще загубят евтината работна ръка. Ще бъдат засегнати множество сектори. Тези факти ще се отразят на производството, банковия сектор, икономиката им като цяло. Чуждестранните студенти ще се откажат да учат във Великобритания, поради високите разходи и университетите ще губят от Брекзит. Единственият начин в ситуация на Брекзит е да се измислят начини за привличане на чуждестранни студенти и инвеститори, но това може да се осъществи на по късен етап. Първоначално ще е нужно Великобритания да се стабилизира. В самото начало Англия, ако не се договори с ЕС, ще загуби привилегиите, с които разполага. Отделно ще има дисбаланс между британци с британци, британци с шотландци. Не може всички да мислят еднакво. Една част от населението е за напускане на съюза, а другата част са убедени, че това е пагубна грешка. На преден план ще е едно разединение, което ще се отрази негативно на кралството. Поради тази причина не можем да кажем дали това събитие е една ново начало, даващо по-добър и спокоен живот за британците и пример за добра политика на останалите държави по света, или е събитие погубващо една голяма и силна страна. Всяко начало води след себе си риск, как това ще се отрази на кралството като цяло, зависи от решенията и действията, които ще се предприемат.

След всичко това изпъкват въпросите: „Как ще се отрази Брекзит на Европа?“ и „И колко сигурна ще бъде Европа без ключовия принос на Лондон?“. За никого не е тайна, че Великобритания заделя една съществена част

от бюджета за отбраната си и тази на ЕС от бежанците. В случай, че излезе от съюза това може да се отрази върху всички нас, защото няма да имаме стабилна подкрепа. Англия е на второ място след Франция по обем и подготовка на армията си. Времето, в което живеем, е изпълнено с алчност, гонене на интереси и пораждаше на страх. Терористичните актове от ИД отнели живота на безброй хора са актуални проблеми и сега. В една кризисна ситуация, малките държави в съюза като България няма да могат да допринесат с нищо за запазване на сигурността и мирното време на континента ни. ИД, ако решат могат да се възползват от случващото се. Отделно в ЕС може да има загуби от финансова гледна точка, поради факта че Великобритания внася ежегодно между \$ 8,5 и \$ 9,5 млрд. в европейския бюджет. Англия е една от основателките на ЕС. Тя за разлика от източните членки на ЕС е развита и има високо положение в света. Съюзът би загубил, ако тя се отдели от него. Брекзит може да провокира и други държави членки да се откажат от членството си. Това би довело до разпадане на съюза и допълнителни проблеми на континента ни. Няма да е благоприятно за нас-европейците, защото знаем, че обединението прави силата, подобно разединение би било пагубно. ЕС обединява народите, чрез него пътуванията на отделните личности са неограничени и безпроблемни, едно такова събитие като Брекзит може да е предпоставка за несигурност и раздор, защото Съюзът е един гарант за мир и сигурност в Европа.

Брекзит е събитие, което се отразява не само на Великобритания и ЕС като цяло, а и на отделните страни изграждащи съюза. България е пълноправен член на ЕС, поради тази причина ще бъде засегната, но в по-малка степен. Предпочитанията като цяло на българската общност са насочени към съюза. За нашата страна няма опасност да бъде повлияна от решението на кралството за напускане на ЕС и България да проявява желание за оттегляне. В крайна сметка има ред други аспекти, които ще ни засегнат директно и индиректно. Всички ние знаем, че много българи работят и се обучават на Острова. След напускането на Великобритания от ЕС се очаква по-трудно да пътуваме до Англия. Според споразуменията между Острова и Съюза зависи дали ще се наложат визите. Ако ги наложат, самата процедура ще е по-скъпа и тромава. Много българи ще се откажат от британските университети от една страна, а от друга, процедурата по търсене на работа и спокоен живот в кралството ще се усложни и Англия няма да е сред най-предпочитаните дестинации от българската общност. В момента българите могат да се възползват от почти същите условия като местните студенти, включително по-ниски такси и сравнително изгодни заеми за бакалавърски степени. Студентите за в бъдеще вероятно ще бъдат изправени пред значително по-високи такси в британските университети. В бъдеще ще се усложни и придвижването между двете държави, като за 2015 г. над 120 000 българи са посетили Великобритания, а над 250 000 британски туристи са дошли в България. Българският туризъм ще загуби от

година II, брой 2, май 2016

Брекзит, защото през последните години се наблюдава изключителен ръст от британски туристи по българското Черноморие. Процедурата по напускането на Великобритания е доста сложен процес, който изисква време. Първоначално българите във Великобритания няма да усетят промяната, но впоследствие те ще си намират все по-трудно работа, а тези, които вече са я намерили, ще се лишат от множество привилегии. Възможно е една значителна част от нашите сънародници да се върнат в родината си. Това за нас от една страна ще е един плюс, защото ще се заселят отново обезлюдилите ни градчета, ще се развие нашето производство, икономиката ни като цяло. Сред сънародниците ни в Англия, които ще предпочитат да се възвърнат, ще има и много специалисти, чиито опит се е базирал на чуждестранната практика и реалност. Техните знания и умения ще се приложат у нас. Сред малкото положителни факти са налице и негативните последици от това събитие. България като цяло не търгува значително с Англия. Общият износ за кралството е едва 2,2 %. Нашата външна търговия не се обвързва до такава степен с тази в Англия, че да ни повлияе негатив-

но на икономиката. Най-големия негатив за нашата страна е по-ниската сигурност. България е малка с ограничени финансови и ресурсни възможности, поради тази причина няма как да останем безпристрастни към случващото се около нас. Не разполагаме с достатъчна армия, българските мъже не са обучени за военни действия, поради липсата на места за отбиване на редовна военна служба. Отделят се изключително малко средства от държавния бюджет за отбраната и сигурността. Като член на ЕС ние зависим от големите страни. Разпадне ли се съюзът или се стигне до „Европа на две скорости“, пред България ще има множество трудности и проблеми, с които сами няма да можем да се справим и биха били пагубни за нас.

Въпреки че живеем в трудни времена, където доверието, сътрудничеството и спокойствието са „заложени на карта“, всички ние трябва да сме единни. Няма нерешими проблеми. Преговорите и споразуменията са ключът към добрите взаимоотношения между отделните страни, а те са предпоставка за по-достоеен и спокоен живот за обикновеното население.