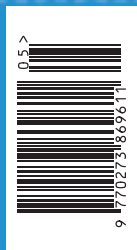


BUSINESS **Всичко** **Високо**

ЦЕНА: 6 ЛВ.

#5 / 23.12.2020 - 22.01.2021



**НАЦИОНАЛНИЯТ
ПОДЕМ И
ИКОНОМИКАТА**

**БЮДЖЕТ
В ПЛЕН НА
МАТРИЦАТА**

**ЗАШО
ЗАТЪНАХМЕ В
ПАНДЕМИЯТА**

**ЕВРОПА КАТО
В СТУДЕНАТА
ВОЙНА**

**ДА ВПРЕГНESH
МУХИТЕ
НА РАБОТА**

**БЪЛГАРИ,
РАЗПИЛЕНИ
ПО СВЕТА**

РУМЯНА ТРЕНЧЕВА, САР

**ВИСОКО
В ОБЛАКА**

СЪДЪРЖАНИЕ

ВCOMPARE

Светослав Гаврилов, изп. директор на ФАНТАСТИКО: Клиентите пазаруват по-рядко, но повече	10
Норберт Мисбрандт, изп. директор на VILLA България: Местни доставчици формират 90% от асортимента ни.....	11

ВOBSERVER

Проф. д-р Теодор Седларски: Когато хората виждат и чуват за успехите на бизнеса, нацията се възражда.....	14
Светла Костадинова: В плен на матрицата	22
Борис Попиванов: 2021 г. - дежавю на 2020-а?.....	26
Виктор Канзуров: Съжителство при замразен конфликт.....	28
Новите лидери: Красимира Величкова - цял живот работа в Третия сектор	31
Д-р Илко Семерджиев: Защо затънахме в пандемията.....	36
Проф. Кирил Тошков: Европа може да се окаже „по средата“, като при Студената война.....	40

ВPROFILE

Лидерът на пазара на бизнес софтуер SAP - Високо в облака.....	44
Румяна Тренчева, старши вицепрезидент „Глобална партньорска мрежа и Общ бизнес“ на SAP в Централна и Източна Европа: Кризата принуди компаниите да станат по-ефективни	50
„Трастена“: Срещу стереотипите	55
Оля Антонова, управляващ съдружник в „Трастена“: Факторът на растеж е много, много работа	57

ВSMART

Д-р Жанет Захариева: 5G – условието за просперитет	60
Ираван Хира, генерален директор на Hewlett Packard Enterprise (HPE) България: Дигиталната трансформация вече е факт.....	63
Коботите са тук.....	67
Sustainability accounting – да измерим неизмеримото.....	69

ЕВРОПА МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ „ПО СРЕДАТА“, КАТО ПРИ СТУДЕНАТА ВОЙНА

Силните икономически връзки между САЩ и ЕС не са резултат от натиск на Вашингтон, а на факта, че и двете са водещи икономически сили, казва професорът по икономика Кирил Тошков

Интервю Стефан Антонов

Проф. Тошков, по време на управлението на президента Обама в европейските медии изтекоха документи, които показваха какви са стремежите на САЩ в предложеното Трансатлантическо търговско и инвестиционно сътрудничество (Transatlantic Trade and Investment Partnership). След това, доста по-недискретно и по-неделикатно, президентът Тръмп започна да изисква стъпка по стъпка реализацията на елементи от същата инициатива. Изглежда, че който и да управлява в САЩ, водещ е стремежът за намаляване на дефицита в търговията между САЩ и Европа. Какво можем да очакваме в следващите години в тази област?

Не трябва да се изненадваме, че има определена приемственост между президентските администрации. Търговският дефицит на САЩ е водеща тема от 80-те години на миналия век. Търговските преговори винаги са дългосрочна и сложна материя и е естествено страните да имат нереалистични искания в началото, без значение дали са съюзници, или конкуренти. Точно в този контекст изниква и примерът с Брекзит. Ключовото е да се опита да се разрешат различията в редовни срещи за преговори, които може да продължат години, а в някои случаи

и десетилетия. Транстихоокеанското търговско споразумение, което представлява обхватна търговска сделка, е идеален пример. То отне десетилетие на договорки, но сега се дава като пример за модерно споразумение, което отразява предизвикателствата на днешните времена.

Нямам съмнение, че администрацията на президента Обама би договорила



В едн стратегически съюз посоката се задава от суперсилата

подобна сделка и с Европейския съюз, без значение колко далечни са били позициите на двете страни в началото на разговорите. Но президентът Тръмп замени търпеливия и устойчив прогрес, постигнат чрез преговори, с рисковата тактика на заплахи и тормоз, замесвайки и употребата на наказателни мерки. Не е изненада, че с такъв подход преговорите пропаднаха. Администрацията на новоизбрания президент Байдън със сигурност ще върне традиционния стил на преговори и потенциално ще се стигне до сделка. Трябва обаче да се има предвид, че в момента във Вашингтон има малко подкрепа за търговско споразумение и затова не предвиждам сериозен прогрес в краткосрочен план.

Европа намира доставките на суровини (главно енергийни) от Русия за изгодни, докато според САЩ по този начин Стария континент изпада в зависимост. Америка иска да измести Русия, напълно или частично, от същите тези доставки. Какви според Вас може да са последствията от натиска за обвързване на търговията с партньорството в сферата на сигурността?

Русия е един от основните производители на природен газ и като се има предвид нейната относителна близост до Европейския съюз, е естествено

Европа да разчита на Москва за газовите си доставки. Проблемът е, че двустранните отношения се влошават с години, през които Русия е обвинявана за нарастващо агресивния си подход, целящ да дестабилизира Европа.

Имайки предвид, че всички доставки на руски газ се осъществяват от държавната „Газпром“, Европа трябва да се замисли относно диверсифицирането на енергийните си доставчици и да не допусне да стане зависима от държава, която увеличава враждебността и агресивността си в последните години. В същото време обаче САЩ да заместят Русия като основен доставчик, ми звучи несериозно и едва ли ще се случи в краткосрочен и дори в дългосрочен план. Очевидно е, че САЩ опитват да



КИРИЛ ТОШКОВ

е професор в департамента по икономика в Texas Christian University, където води курсове по макроикономика, иконометрия и икономика на Азиатския регион. Изучавал е икономика в Ruprecht Karls University в Хайделберг, Германия, и в китайския Университет за чуждестранни изследвания в Пекин, владее китайски език. Докторатът му по икономика е от State University of New York. Изследователският интерес на Кирил Тошков е в областта на икономическия растеж, регионалната макроикономика, производителността и международната търговия. Особен интерес проявява към Китай и Азия, както и Източна Европа. Интервюто с него е част от медийното партньорство на BGlobal с Института по икономика и политики към УНСС, в чийто консултативен съвет участва и проф. Тошков.

поставят Русия в изолация, което не може да не тревожи Европа – тя помни какво е да си „по средата“ от времето на Студената война. Ако напрежението и търканията продължат, което най-вероятно ще се случи, ще е много вероятно Европа да се лиши от „мирния дивидент“, от който се възползваше след падането на Берлинската стена. Това ще засегне негативно търговията и просперитета на Европейския съюз.

Може ли да е устойчив модел на международна търговия, при който Европа като икономически блок „пазарува“ приоритетно от САЩ, макар да е по-скъпо, но в замяна на услугата „сигурност“?

Не съм съгласен с начина, по който описват търговските отношения между САЩ и Европа. Наистина САЩ гарантират сигурността на Европа след Втората световна война, но не това е основната причина двата блока да имат толкова близка търговска и инвестиционна връзка помежду си. Исак Нютон популарно демонстрира как големите обекти си взаимодействат посредством гравитационни сили. Търговията следва подобни принципи. Фактът, че САЩ и Европейският съюз са водещи икономически сили,

прави повече от естествено и наличието на силни икономически връзки между тях. Също така нека не забравяме, че от 80-те години на миналия век американците купуват повече стоки от Европа в сравнение с потоците от САЩ към ЕС.

Иначе като цяло е нормално да се предлагат плащания в замяна на сигурност и това може да бъде устойчив модел, докато и двете страни са решени да се придържат към подобна сделка. Например Япония, Южна Корея и Тайван разчитат напълно или в голяма степен на САЩ за гарантиране на отбраната си и плащат за американско въоръжение, както и за разполагането на американски военноразпорядители на територията си. Но сътрудничеството в сферата на отбраната не предполага тези страни да приемат неизгодни търговски сделки със САЩ. Основният аргумент на Доналд Тръмп за конфликта мус европейските и азиатските съюзници на Америка е, че твърде дълго тези страни са се възползвали от САЩ, без да плащат за сигурността, която получават, и без да поръчват повече американски стоки.

Подходът на САЩ спрямо партньорските страни е да не санкционират държави или правителствени

ръководители, а местни власти и частни фирми за това, че правят, каквото искат правителствата им. От Германия със „Северен поток 2“ до „Турски поток“ санкциите показват незначително на суверенитета на страните, които са решили да изградят тръбопроводите. Това може и да е добра услуга, ако един проект е неизгоден за държавата (има силни аргументи, че това е случаят с удължението на „Турски поток“ през България), но все пак екстериториалното действие на американското законодателство не изглежда като база за устойчива връзка между равностойни партньори?

Съединените щати са суперсила и като такава не се смущават да използват натиск, санкции и дори директни (военни) интервенции, ако те обслужват националните и геополитическите им цели. Малка държава като България сама не може да има равностойна връзка със суперсила особено ако е решила да се присъедини към стратегически съюз с въпросната суперсила. България се присъедини към НАТО, признавайки по този начин статута на САЩ като първичен гарант за националната си сигурност. Подписването на стратегически споразумения

с други суперсили, разглеждани от САЩ като национална заплаха или стратегически конкурент, се тълкува от САЩ като нарушение на имплицитната договореност.

Русия и Китай официално са обявени от САЩ за конкуренти и заплаха за националната и световната сигурност. Наблюдаваме сериозен конфликт между САЩ и Турция, откакто Ердоган реши да поръча руски ракетни системи. Европейският съюз като федерация от 28 държави е една от най-големите икономики в света, но политически и военно не е глобална суперсила, което оправдава стратегическия ѝ съюз със САЩ. Докато Германия, Франция или Турция поотделно са достатъчно мощни да устоят на американския натиск, когато става дума за отношенията им с Русия, България и другите по-малки източноевропейски държави не могат да правят същото, ако не желаят напълно да се изключат и изолират от Запада. Този тип връзка между суперсила и малка държава е устойчива, докато малката държава приема посоката да се задава от суперсилата. В този свят с нарастваща поляризация страните, и особено малките, ще се сблъскват с избора към кой съюз желаят да принадлежат, но този съюз неизбежно ще ограничава взаимодействието им (икономическо или от друг тип) с конкурентни съюзи.

До каква степен конкурентоспособността на Китай се дължи на субсидии от публичния сектор и до каква на по-висока ефективност и производителност?

Сложен въпрос. Първо, няма съмнение, че китайските предприятия станаха изключително конкурентоспособни през последните три десетилетия, защото подобриха ефективността си и се възползват от технологичните иновации, за да повишат производителността си. Именно малките и средните по размер частни предприятия са водачи по подобря-

ване на производителността, докато големите и държавни компании постигат по-малко. Като цяло правителствените субсидии облагодетелстват големите компании, тези, които са листвани на фондови борси и оперират в ключови национални индустрии. Макар че държавната подкрепа със сигурност е повишила ефективността на тези предприятия, е много трудно да се оцени степента, до която тя помага. Китайското правителство осигурява субсидии за технологични проучвания и развойна дейност на ниво отделна фирма. Емпиричните проучвания за ефектите от това подпомагане имат смесени резултати, но



Малко вероятно е Байдън да се разбърза и да започне да отменя тарифите и санкциите, наложени от Тръмп

въпреки това се приема, че водят до повишаване на производителността и конкурентоспособността.

Геополитическите търкания между САЩ и Китай може ли да предизвикат значимо преместване на бизнес активност към други държави и доколко е възможно източноевропейски страни да се възползват от това?

Прочел съм множество доклади за американски компании в Китай, които заявяват намерението си да преместят своето производство в светлината на задълбочаващия се конфликт между САЩ и Китай. Аз оставам скептичен това да е масово явление. Подобни промени са свързани с огромни разходи и дълъг период на реализация. По-скоро чуждите компании може да изчакат, за да проверят дали новата администрация в САЩ ще опита да потуши търговските спорове. Наистина голям брой компании местят производствата си, но под натиска на нарастващите производствени разходи в Китай през последните 10 – 15

години. За жалост, източноевропейските държави не са били и едва ли ще бъдат новите домакини за такива компании както заради недостига на работна сила, така и заради високото заплащане в сравнение с Югоизточна или Южна Азия. Да не забравяме, че някои азиатски и африкански държави имат споразумения за свободна търговия с ЕС, което им позволява своодно да внасят продукцията си на европейския пазар.

Възможно ли е Китай да бъде изместен от ролята си на глобален доставчик и може ли да поддържа растежа си от търговия с държави като тези от групата БРИКС, ако загуби САЩ и Европа като пазари? Доколко е възможно наистина САЩ и ЕС да се затворят за Китай?

Пълно скъсване между Китай и европейските икономики не е възможно в краткосрочен и средносрочен план. Китай се наложи като глобален производител и е дълбоко интегриран в глобалните вериги на доставка и производствените мрежи. Разрив между Китай и Запада, при който връзките се разкъсват и се създават нови мрежи, би отнел много години. Нереалистично е да очакваме подобно превключване да стане бързо, защото ще навреди не само на китайската икономика, но и на американските и европейските компании. Държавите от групата БРИКС (Бразилия, Русия, Индия, Китай и Южна Африка) привлякоха внимание, но не са в позиция да изместят европейските пазари като основно поле за китайския износ. Те приемат само около 6 – 7% от китайския експорт, докато ЕС, Канада и САЩ заедно формират 35% от износа. Такава разлика не може да се навакса и преодолее без сериозни смущения. Освен това самите държави от групата изпитват проблеми, които им пречат да се възприемат като надеждни партньори. Бразилия преживя дълбока рецесия напоследък, руската икономика от



Едва ли ще се стигне до търговско споразумение между САЩ и Европа в краткосрочен план

няколко години е в упадък, а Индия е силно притеснена от китайската експанзия в Азия.

Не трябва да забравяме също, че износът и търговията като цяло намаляват значението си за китайския икономически растеж. Местното търсене се превръща в основен двигател за икономиката, която вече е доста съзряла. Като резултат търговските ограничения пред Китай може да не се окажат толкова разрушителни, колкото някои очакват.

А какъв е най-вероятният сценарий за развитие на отношенията между САЩ и Китай?

Конфликтът между САЩ и Китай тлееше с години, но в последните няколко ескалира до открита конфронтация. Трудно е да се предвиди как нещата ще се развият, преди новата президентска администрация в САЩ да обяви вижданията си относно Китай. Логично е да се предположи, че риториката ще се смекчи. Но е малко вероятно администрацията на Байдън да се разбърза и да започне да отменя тарифите и санкциите, които наложи неговият предшественик. Една от причините е доминацията във Вашингтон на схващането, че нечестните търговски практики, протекциите на китайския пазар за вътрешни фирми спрямо чуждестранни конкуренти и натискът над американските компании, които инвестират в Китай, заслужават твърд отговор. Поддръжниците на това виждане смятат, че мерките на президента Тръмп са в правилната посока, но твърде грубо наложени, крият рискове и не са устойчиви. Друга причина, която ще пречи на подобряването на отношенията, е съпротивата от американския Сенат и Конгреса, които имат много критично отношение към Китай и начина, по който се отнася към човешките права и демокрацията.

В заключение, не можем да очакваме особена промяна в краткосрочен план.

Преди световната финансова криза източноевропейските пазари, включително и българският, се възползваха от притока на капитали и преките чуждестранни инвестиции достигаха около една четвърт от БВП. Последните 10 години, макар да нямаше криза, това не се случва. Какъв е шансът на държавите от региона да постигнат устойчив растеж, с който да догонват стандартите в богатата Западна Европа?

Нека започнем с това, че икономическият бум в Източна Европа през годините преди световната финансова криза беше неустойчив и поради това не бива да се разглежда като бенчмарк. Същност европейската дългова криза разкри слабостите именно на този модел на растеж. Въпреки това теоретично Източна Европа има потенциал да настигне или поне да скъси разликата на богатите страни – членки на Европейския съюз. Регионът предлага относително по-ниски производствени разходи, има добра търговска свързаност и е част от общия пазар. В допълнение самият Съюз осигурява значителни трансфери на фондове към по-бедните региони в Изтока с цел да стимулира догонването (конвергенцията).

Теоретично трябва да очакваме бизнестът да се възползва от благоприятните условия, инвестициите да се увеличат и икономическият растеж да се ускори до по-високи нива от тези в Западна Европа. Виждаме, че това се слуша, но има много разлики между самите източноевропейски държави. Например райони в Чехия и Полша, които граничат с Германия и Австрия, догонват с много по-голяма скорост в сравнение с по-отдалечени региони в източната периферия. Градските ра-

йони са много по-добре интегрирани в сравнение със селските, но географската отдалеченост от развития свят не е единственият фактор. Липсата на работна ръка, корупцията, неефективната държавна администрация са основните ограничители пред чуждестранните инвеститори. За съжаление, това са проблеми, които не могат да се разрешат лесно.

В допълнение, външните условия също не са благоприятни, като се има предвид серията от шокове и кризи, през които ЕС мина в последните 10 години. Така се стимулираха националистически и евроскептични политически сили. По мое мнение конвергенцията в Източна Европа ще продължи и в близкото бъдеще, но с по-бавни темпове от теоретично възможните.

Вие сте преподавател в САЩ, но се оказахте и в Консултативния съвет към Института по икономика и политики към УНСС. Какво Ви мотивира да се захванете и с това предизвикателство?

Източна Европа има потенциал да расте с по-високи темпове от сегашните, но това изисква смели дългосрочни реформи, с които да се преодолеят проблемите, възпиращи растежа. Политиците в Източна Европа се нуждаят от експертност – и политическа воля, разбира се, ако желаят реформите да се реализират успешно. Точно тук Институтът по икономика и политики към УНСС може да помогне, като се възползва от мрежата си от местни и международни експерти, които да дискутират, анализират и предлагат мерки с цел да се разрешат икономическите проблеми в България. За мен е чест, че ме поканиха да стана част от Консултативния съвет към института, и очаквам да обединим усилия с неговите членове и да заработим по тези въпроси. **B**



Скелтичен съм за това, че чужди компании масово ще изнасят производствата си от Китай