



Стопански
факултет

Социално- икономическа анализи

Книга 2/2022 (22)

DOI: 10.54664/KZMF6109

Маринела Илиева*

ВЛИЯНИЕ НА НОВИТЕ ГЛОБАЛНИ РИСКОВЕ ВЪРХУ ТЪРГОВСКИТЕ ВЗЕМАНИЯ И МЕЖДУФИРМЕННАТА ЗАДЛЪЖНОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Marinela Ilieva

IMPACT OF NEW GLOBAL RISKS ON TRADE RECEIVABLES AND INTERFIRM DEBTS IN EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: Following the conflict of Ukraine, global trade has faced a double whammy: a confidence shock in demand, as well as increasingly high price pressures. High energy prices, geopolitical tensions, and increased transportation bottlenecks rank among the basic concerns for the existence of business in Eastern European countries. These challenges will tighten financing and will exacerbate interfirm debt problems, resulting in a number of insolvencies that will continue to increase in the coming quarters. In this complex political, financial, and economic environment, with constantly emerging new crises and risks, business may only survive if it restructures itself and properly adapts to the new reality.

Keywords: risk; trade receivables; insolvency; payments; Eastern European countries.

Въведение

След конфликта в Украйна световната търговия е изправена пред двоен удар: шок в търсенето и все по-висок ценови натиск¹. От друга страна, растящите цени на петрола и по-силният долар предполагат повече търговски разходи. В допълнение веригите за доставки едва ли ще се нормализират в близко бъдеще. С големи контейнерни линии, пренасочени към по-малко преки и по-скъпи маршрути, за да се избегне Черно море, задръстванията в останалите европейски пристанища предстои да се увеличат. Въздушният транспорт също е усложнен, поради затварянето на критичното въздушно пространство.

Докато светът се възстановява от кризата Covid-19, последиците за икономическите и финансовите пазари от ескалацията на ситуацията в Украйна зависят от три основни трансмисионни канала, а именно – енергетика, търговия и финанси². Енергийната криза в Европа е вече факт, в следствие на което много европейски икономики са на прага на рецесия. Очакванията за световната търговия са растежът ѝ да се забави още повече. По отношение на финансите, поради по-високите цени на енергията и по-продължителните от очакваното забавения във веригите за

* **Маринела Илиева** – докторант в Стопански факултет на ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, направление: „Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка (финанси)“, e-mail: marinela_gencheva@abv.bg

¹ **Subran, L.** Global Trade: Caught Between a Rock and a Hard Place, Allianz Trade Global Survey, 21 April 2022.

² **Surban, L., and Stamer, M.** Russia-Ukraine Crisis: Conflict Escalation, Allianz Research, 24 February 2022.

доставки, процентът на инфлацията расте. С него растат и лихвените проценти, което рефлектира в цената на капитала и за фирмите ще става все по-трудно да погасяват задълженията си. Следователно банкрутите също ще се увеличат.

В този контекст високите цени на енергията, геополитическото напрежение и все по-вечето транспортни затруднения са основни проблеми за съществуването на бизнеса в страните от Източна Европа. Рисковете от двоен спад в световната търговия се увеличават значително и този песимизъм се забелязва все по-осезаемо.

Обект на настоящето изследване са новите глобални рискове, застрашаващи дейността на търговските дружества в източноевропейските държави. Предметът на изследването е как тези рискове се отразяват на търговските вземания и междуфирмената задлъжнялост. Целта е да се проследи и представи проблематиката на новата реалност, пред която са изправени икономическите и финансовите пазари, влиянието ѝ върху дейността на фирмите от Източна Европа и върху техните търговски вземания, както и възможностите за адаптация и успешно корпоративно развитие през 2022 и 2023 г.

Методология на изследването

по отношение на влиянието на отделни глобални фактори върху търговската задлъжнялост и несъстоятелността в научната литература има редица проучвания, някои от които са: „The economics of debt collection“ с автори Erik Durbin и Charles Romeo³, „Brexit and International Insolvency Beyond the Realm of Mutual Trust“ на Laura Carballo Piñeiro⁴, „A contractor’s classification of owner payment practices“ на Hanh Tran и David G. Carmichael⁵ и др. Те представят процесите на управление на паричните средства и най-вече на входящите плащания, като акцентът се поставя върху лошия мениджмънт при събирането на вземанията, който неминуемо води до несъстоятелност и фалит. Настоящото изследване обаче е едно от първите, които се фокусират върху влиянието на военния конфликт спрямо корпоративните проблеми в източноевропейските държави и върху пост-пандемичната адаптация на техните икономики към новата реалност.

Реализирането на поставената цел се постига чрез задълбочен анализ и интерпретиране на данни от изчерпателни и репрезентативни статистически изследвания на различни институции. Това са преди всичко резултати от проучвания на трите най-големи застрахователи на търговски кредит в света: Allianz Trade (преди Euler Hermes), Coface и Atradius. Използвани са данни от ежегодните проучвания на Allianz Trade за „Оценка на риска при събиране на вземанията“⁶ и „Световен индекс на неплатежоспособност“⁷, както и от „Барометър на платежните практики“⁸ в Източна Европа на Atradius.

В третото си издание за „Оценка на риска при събиране на вземанията“ Allianz Trade анализира местните практики на плащане, съдебните процедури и изпадането в несъстоятелност, за да идентифицира държавите, в които е най-трудно да се събират търговски вземания. Тази година класацията обхваща 49 държави, които представляват близо 90% от световния БВП и 85% от световната търговия. В „Световен индекс на неплатежоспособност“ за 2021 г. застрахователят изследва 44 страни.

В анкетата на CSA Research, проведена изключително за Atradius, „Барометър на платежните практики“ за страните от Източна Европа през 2021 година участват 1400 фирми от България, Чехия, Унгария, Полша, Румъния, Словакия и Турция. Анкетираните предприятия са с предмет на

³ Durbin, E and Romeo, Ch. J. The Economics of Debt Collection, with Attention to the Issue of Saliency of Collections at the Time Credit Is Granted, *Journal of Credit Risk*, vol. 16, (4), 2020.

⁴ Pineiro, L. C. Brexit and International Insolvency Beyond the Realm of Mutual Trust, Wiley Online Library, 08 September 2017

⁵ Tran, H., and Carmichael, D. G. A Contractor’s Classification of Owner Payment Practices. *Engineering, Construction and Architectural Management*, vol. 20(1), 2013.

⁶ Allianz Research. Commercial Debt Collection, 20 June 2022.

⁷ Allianz Research. Global Insolvency Report, 18 May 2022.

⁸ Atradius Payment Practices Barometer: Eastern Europe, November 2021

дейност в бизнес сектори хранително-вкусовата промишленост, химикали, строителство и строителни материали, търговия с дълготрайни стоки, метали и транспорт.

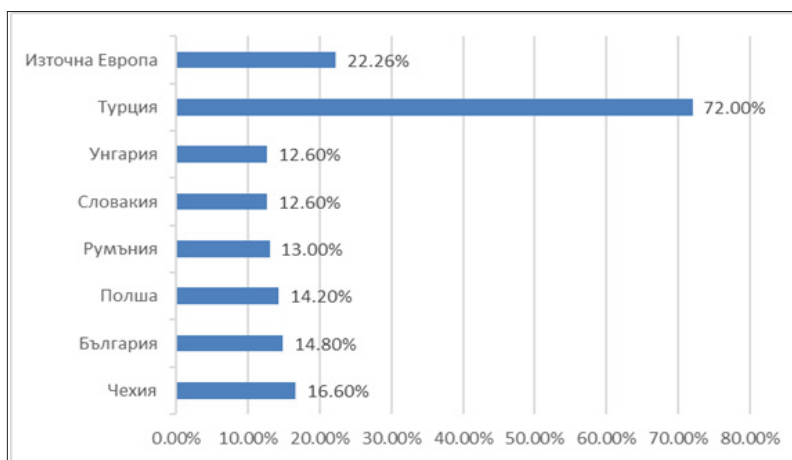
Интерпретирани са и резултати от изследването на Soface „Несъстоятелности в Централна и източна Европа“⁹ през 2021 г., както и резултати от наблюдения и проучвания на други представителни институции, работещи в областта, като Statista, Eikon, Refinitiv, BIS и др.

Данните от визираните проучвания са обработени и анализирани за целите на настоящата статия, като резултатите от дескриптивната статистика са представени в таблици и графики.

Резултати и дискусии

1. Нови глобални рискове за бизнеса

На фона на продължаващата коронавирус пандемия има и друго предизвикателство, засегнало икономиките на държавите от Източна Европа: конфликтът между Русия и Украйна допринесе незабавно за скок в цените на енергията, тъй като Европа се нуждае от руски внос на петрол, природен газ и въглища. Освен това и Русия и Украйна са значителни производители и износители на селскостопански стоки. Производството на селскостопански храни е друг задълбочаващ се проблем. Европа е зависима от торовете, внасяни от Русия и Беларус. Следващ проблем са по-високите глобални цени и недостигът на метали, които са още един катализатор за смущенията във веригите за доставки. В допълнение към това намаляването на покупателната способност на домакинствата също е изпитание за потенциалната клиентска база на търговските дружества. Тези фактори водят до по-нататъшното поскъпване на енергията и суровините за предприятията, в следствие на което икономиките в Източна Европа търпят ускорена инфлация. Това се потвърждава и от най-новите налични данни. Страните от региона вече записват двуцифрен процент при годишния ръст на цените (фиг. 1.).



Източник: по данни на Statista

Фигура 1. Процент на инфлацията в страните от Източна Европа към юни 2022 г.

Изправени пред високата инфлация, Централните банки продължават монетарното затягане. При Чехия и Румъния имаме повишаване на лихвите с 50 базисни пункта, а при полската и унгарската Централни банки вече сме свидетели на две увеличения съответно с 175 и 200 базисни пункта при финансирането както на физически, така и на юридически лица. Ефективността на тези ходове не се очаква да бъде много голяма, тъй като местните органи за определяне на тарифите не са в състояние да повлияят на световните котировки на цените на енергията и селскостопанските стоки. В следствие на това валутите в региона страдат от обезценяване, особено полската злота и унгарският форинт.

⁹ CEE Insolvencies 2021, Coface Publications, April 2022.

Свиването на ВВП и непрекъснато растящият процент на инфлация рефлексират до еднаква степен върху ценовия натиск. Ако тази тенденция продължава, световната икономика ще навлезе в рецесия през 2023 г. Експертите на Allianz Trade очакват растежът на световната търговия да се забави с най-малко – 2 п.п. през 2022 г. Освен това огнищата на COVID-19 в Китай и политиката за нулев Covid ще забавят доставките още повече, което допълнително ще утежни бизнеса, следователно и междуфирмените разплащания. Като се вземат предвид всички тези предизвикателства, покачването на ръста на несъстоятелностите се очаква да продължи през следващите тримесечия. Последствията от положението в Украйна ще направят този процес още по-бърз, особено сега, когато широкомащабните държавни програми за подкрепа на местните компании няма вероятност да бъдат отново внедрени, както по време на затварянията заради Корона вируса.

2. Несъстоятелност и междуфирмени разплащания – състояние и прогнози

В редица държави проучванията потвърждават, че след спада на броя на фалитите през 2020 г., производствата по несъстоятелност са се увеличили през 2021 г., достигайки нива, близки до регистрираните в годината преди пандемията – 2019 г. Почти всички държави от Източна Европа констатирали повече случаи на несъстоятелност през 2021 г. (табл. 1.), а в Полша случаите са почти два пъти повече, въпреки мащабния обем на специалните държавни мерки, въведени в подкрепа на компании, страдащи от ликвидни затруднения поради пандемията. Приети като временни, тези мерки останаха в сила до края на 2021 г., когато бяха въведени в полското законодателство за постоянно.

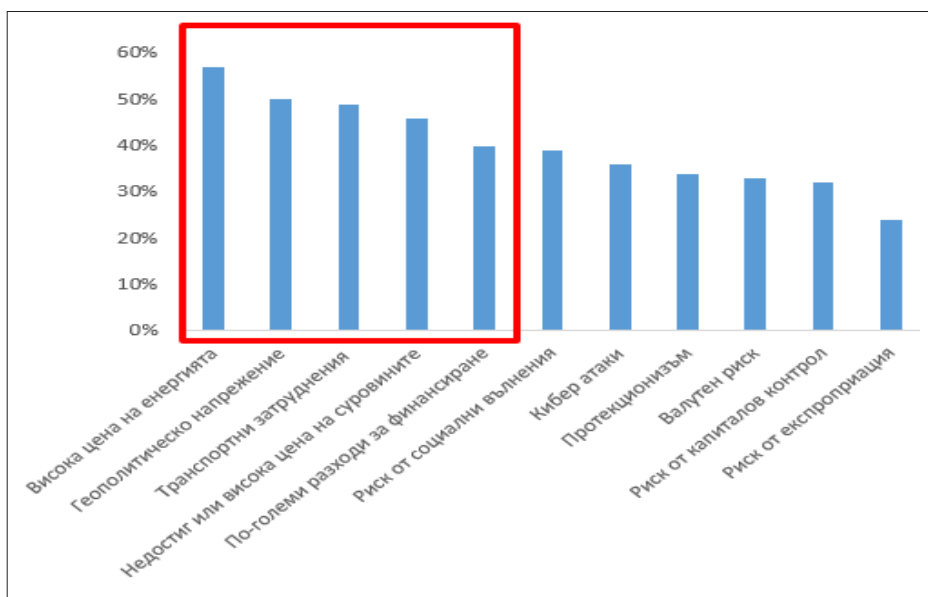
Таблица 1. Брой случаи на несъстоятелност в страните от Източна Европа

	Брой фалити			Динамика	% спрямо активните компании
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г./2021 г.	2021 г.
България	405	488	516	+5.74%	0,12%
Чехия	1,081	978	1,035	+5,83%	0,20%
Унгария	5,187	4,053	4,359	+7.55%	0,22%
Полша	1,019	1,040	2,054	+97.50%	0,06%
Румъния	6,384	5,564	6,113	+9.87%	1,16%
Словакия	445	330	388	+17,58%	0,14%

Източник: По данни на Coface

Данните за първото тримесечие на 2022 г. също показват увеличаване на несъстоятелностите, най-вече в напредналите икономики и на новопоявилите се пазари. В Източна Европа възходящата тенденция е в резултат на увеличаване брой производства в Турция (до +21% на годишна база за Q1) и България (+24%).

Като най-големи рискове за търговията през 2022 г. бизнесът определя: цената на енергията, геополитическото напрежение, зачестилите транспортни прекъсвания, недостига и увеличените разходи за суровини и поскъпването на финансирането (фиг. 2.). За повечето от проучваните компании тези рискове ще са трудно преодолими тази година. Енергийната криза, ситуацията в Украйна и несигурността при доставките несъмнено ще предизвикат затруднения и забавяне в обработването на паричните потоци и ще увеличат риска от неплащане през следващите месеци.



Източник: Allianz Trade Research

Фигура 2. Топ 5 риска за 2022 г.

По данни на Atradius¹⁰ процентът на отписаните фактури за страните от Източна Европа през 2021 г. остава 5%, също както през 2020 г., а при процентът на просрочените вземания има леко подобрение: 43% в сравнение с 45% през 2020 г. Прогнозите за 2022 г. и 2023 г. обаче са песимистични. В2В разплащанията стават все по-дълги и все по-рискови. Въпреки силното икономическо възстановяване през миналата година, натрупването на пари в много корпорации, държавните помощи и бързото съживяване на световната търговия, 50% от респондентите в анкетите декларира удължени срокове на плащане (табл. 2.) и все по-трудно събиране на вземанията. Най-бавно се разплащат нефтените и газовите компании, а също и логистичните фирми. Причините за това са поскъпването на енергията и транспорта.

Таблица 2. Средни срокове за разплащане в дни в страните от Източна Европа

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
България	63	60	66	68
Чехия	39	40	60	60
Унгария	40	40	42	43
Полша	56	57	48	56
Румъния	41	37	39	42
Словакия	52	53	63	63
Турция	55	55	63	64
Средно	49	49	54	57

Източник: по данни на Eikon/Refinitiv, Statista, Coface, Atradius и собствени изчисления

¹⁰ Atradius. Overview of Payment Practices in Eastern Europe, November 2021.

Относно бъдещите прогнози 44% от анкетираните от CSA Research фирми очакват дните на отложено плащане да продължават да се увеличат през следващите месеци (фиг. 3.), като най-голям е дялът на фирмите в Словения, Чехия и Полша и на големите предприятия в производствения сектор, строителството, металите, услугите и хранително-вкусовата промишленост. Само 13% от респондентите очакват междуфирмените разплащания да се осъществяват по-бързо и безпроблемно. Това са фирми в Полша, Унгария и България.



Източник: Atradius Payment Practices Barometer – November 2021

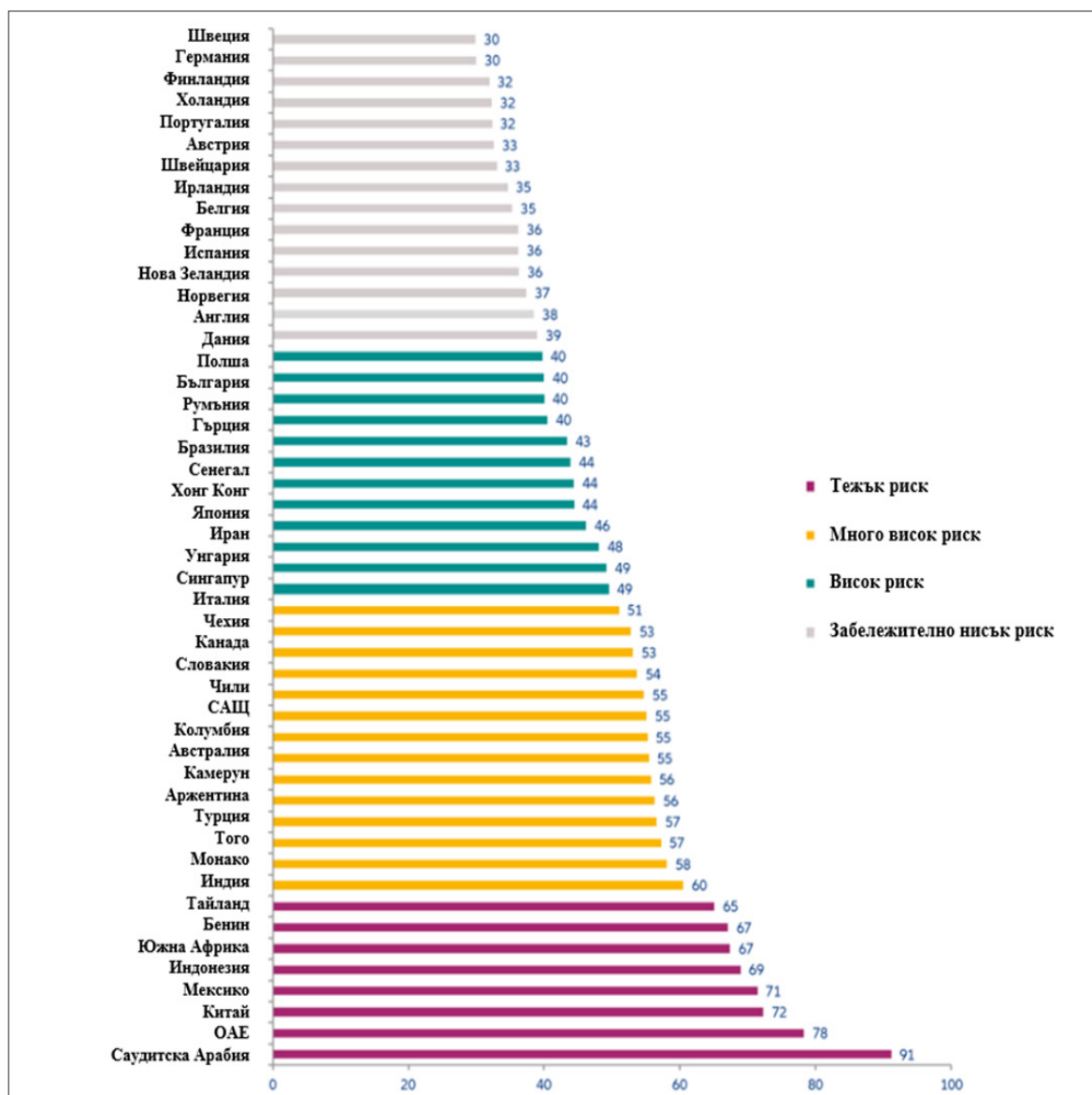
Фигура 3. Промяна в сроковете на плащане през следващите 12 месеца в страните от Източна Европа

3. Проблеми при събирането на търговските вземания

В тазгодишната Оценка на риска при събиране на вземанията¹¹ Allianz Trade класира Полша, България, Румъния и Унгария на второ място или в категорията на държавите с висок риск при събирането на вземанията, докато Чехия, Словакия и Турция попадат в следващата по степен на трудност категория – много висок риск (фиг. 4.).

В платежното поведение на полските фирми се наблюдава леко подобрение в следствие на силния икономически растеж през последните години и въведените вътрешни разпоредби относно забавените плащания, които са по-строги от тези в ЕС. Търговските дружества ползват средно 59 дни отложено плащане. Съдебните процедури в Полша са по-предсказуеми от преди, но са дълги. Затова се препоръчва да се инициират, само когато всички извънсъдебни възможности за събиране на вземането са вече изчерпани. Събирането на дългове от несъстоятелни длъжници е трудна задача и, въпреки създадените механизми за предоговаряне на дълга, възстановяването на цялата дължима сума е рядкост.

¹¹ Allianz Research. Commercial Debt Collection. Global Overview by Country and Region, 20 June 2022.



Източник: Allianz Research

Фигура 4. Оценка на риска при събиране на вземанията

Голяма част от българските компании се разплащат средно между 30 и 40 ден от датата на издаване на фактурата, като има разлики между отделните сектори. Приблизително 25% от вземанията не се плащат в срок, но по-голямата част от тях се събират успешно. Пазарът за събиране на дългове в България е доста добре развит и много фирми предоставят колекторски услуги. Съдебното събиране има някои специфики, но като цяло не е по-различно от предлаганите в останалите страни от ЕС. Въпреки това процедурите са продължителни, а разходите – значителни. Несъстоятелността е по-малко ефективният метод за събиране. Често производството по несъстоятелност завършва без постъпления за кредиторите, особено за необезпечените. То отговаря на стандартите на ЕС, но е дълго (средно над 3 години).

Съответствията на унгарското законодателство с нормите на ЕС относно забавените плащания при междуфирмените трансакции неуспешно защитава търговците от несигурността в платежното поведение на местните купувачи, като средният период за разплащане е над 35 дни. Националните съдилища са известни с дългия и скъп характер на своите услуги. Всъщност, започването на съдебни действия в Унгария е неразумно в повечето случаи и усилията за предсъдебно събиране остават единствената ефективна опция. Въпреки че Законът за несъстоятелност

защитава рисковите компании с цел да се увеличат шансовете за събиране на дълговете, той не предвижда ограничения за това каква част от дълга може да бъде отписана при преговори за реструктуриране и на практика рядко се случва необезпечени кредитори да получат вземанията си от неплатежоспособни длъжници.

Разпоредбите на Румъния относно забавените плащания са по-взискателни от тези на ЕС, но платежното поведение на местните компании остава проблематично. Съдебните дела са дълги и скъпи, поради което експертите на Allianz Trade препоръчват използването на арбитраж или чуждестранен европейски форум, тъй като, както арбитражните решения, така и решенията, взети от страните в ЕС, са доста изпълними. Преди започване на съдебни действия от какъвто и да е вид, обаче, трябва да се извърши недвусмислено предсъдебно събиране. За съжаление с напредването на времето шансовете длъжниците да обявят фалит се увеличават. В такива случаи погасяването на дълга става практически невъзможно.

Платежната култура на чешките компании като цяло е добра, но когато става въпрос за уреждане на сметки, могат да се очакват някои забавяния. Съдебната система е сложна и е критикувана за липса на прозрачност и независимост. Освен това съдебните процедури обикновено са прекалено дълги и скъпи и изпълнението на съдебните решения също може да бъде проблем. Когато длъжникът е станал неплатежоспособен, механизмите за предоговаряне на дълга са неефективни и ликвидацията е неизбежна, което прави шансовете за събиране на вземането изключително негативни.

Поведението на словашките компании при плащането на задълженията им също е доста добро. Въпреки това предприемачите в Словакия плащат след падеж в 27% от случаите. Правната система страда от продължаваща липса на доверие във върховенството на закона и съдебните дела са прекалено бавни. Местните длъжници често използват системата, за да забавят съдебните производства и опитите за принудително изпълнение, колкото е възможно повече. Механизмите за реструктуриране на дълга могат да помогнат за събирането на задълженията, но като цяло при бавни съдебни процедури и неплатежоспособни длъжници шансовете за пълно погасяване са изключително ниски.

В платежните практики на турските фирми има още много какво да се желае и нормални срокове за погасяване на задълженията изглеждат непостижими. Всъщност в резултат на тенденцията за дългото бавене на разплащанията, общият сбор на неплатените вземания се е увеличил значително през последните години. Турските съдилища нямат независимост, възприемането на върховенството на закона е посредствено и шансовете за получаване на обезпечение чрез съдебни действия са по-ниски от тези на настоящите извънсъдебни преговори. Производства за съдебно предоговаряне на дългове не са практика и, когато става въпрос за несъстоятелност, ликвидацията е неизбежна. Ликвидационните продажби рядко дават ефективни резултати и не винаги са в интерес на кредиторите.

Следователно най-рисковият фактор при събирането на търговски дългове за бизнесите в Източна Европа са местните производства по несъстоятелност, следвани от съдебните практики. А най-лесно вземанията се събират извънсъдебно. Трудностите при работата с неплатежоспособни длъжници зависят от различни показатели:

- дали правната рамка за несъстоятелност е прекалено сложна;
- дали предоговарянето води до значително отписване на дълг;
- дали се използват механизми за реструктуриране и извънсъдебните преговори са допустими;
- дали запазването на собствеността дава приоритет по време на ликвидацията;
- дали необезпечените кредитори биха имали шанс за възстановяване на част от дълга им след ликвидация.

Трите най-често срещани проблема при този начин на събиране са ниската вероятност за възстановяване на дълг като необезпечен кредитор при започнала процедура по несъстоятелност, липсата на лимит при отписване на задълженията, неизползваеми и безсмислени механизми за реструктуриране на дълга (фиг. 5.).



Източник: Allianz Research

Фигура 5. Трудности при събиране на вземанията при несъстоятелност

Не случайно правните процедури представляват вторият източник на трудности. Да се работи с чуждестранни съдилища е изключително трудно, като трябва да се анализира и оцени до колко местната съдебната система е разбираема/ прозрачна, дали са налични бързи производства, дали са допустими клаузи за защита на собствеността (като запазване правото на собственост), дали алтернативните методи за разрешаване на спорове са ефективен начин за избягване на съдебното събиране, дали чуждестранните съдебни решения са изпълними и т.н. Въпреки лекото подобрение през последните години, едни от най-често срещаните проблеми остават липсата на регионални рамки, предлагащи синхронизирани бързи производства, и липсата на гъвкавост по отношение на реципрочността при изпълнение на чуждестранно решение. Други две спънки също се срещат все по-често: трудността за изпълнение на вътрешните съдебни решения и ограниченията при обжалване (фиг. 6.).



Източник: Allianz Research

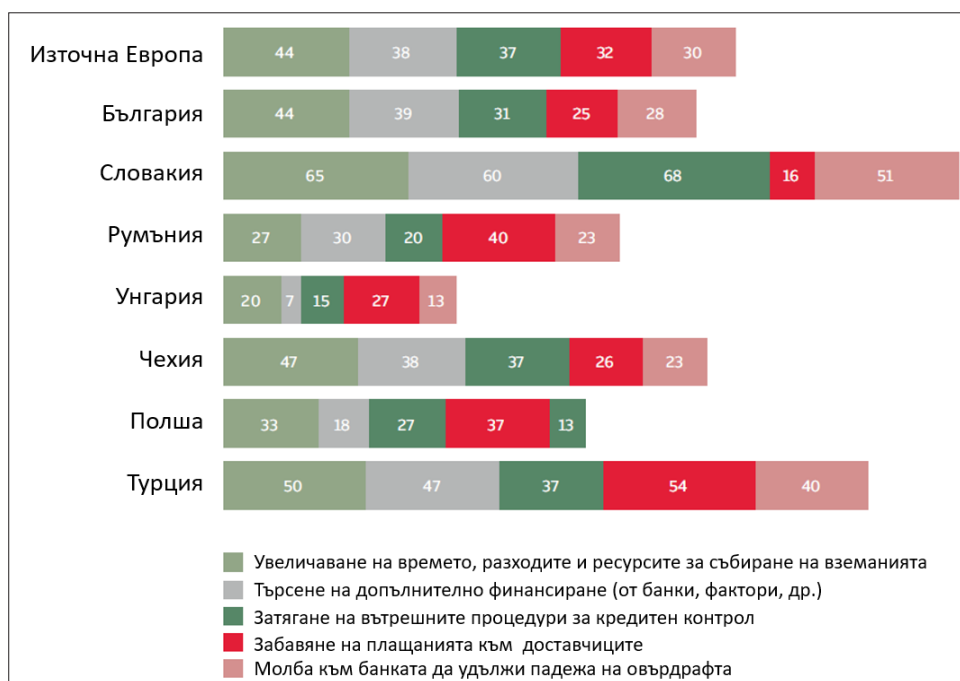
Фигура 6. Трудности при събиране на вземанията при съдебни производства

4. Приспособяване на предприятията от Източна Европа към променящата се нова реалност

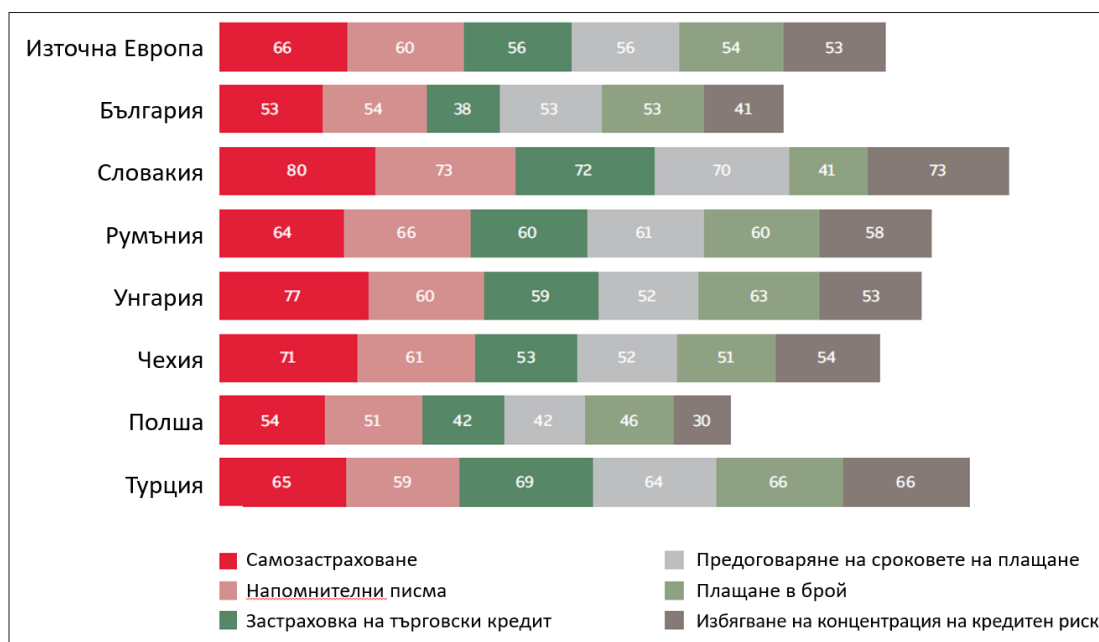
За да запазят дейността си и за да избегнат новите рискове, повечето участници в направените проучвания предпочитат да се преориентират и да развият търговията си на родна земя. Тази тенденция е особено видима в бизнес сектори машини и оборудване, преработка на нефт и природен газ, търговия на дребно и логистика, като компаниите посочват имиджа и марката, качеството на труда и работната сила и икономическата привлекателност на тяхната собствена родина сред първите три причини за този избор. В другата противоположност са сектори енергетика и комунални услуги, селскостопанската промишленост, химикали, строителство и ИТ и телекомуникации, които са най-интегрирани в глобалните вериги за доставки и са с най-висока зависимост от доходите от чужбина. За фирмите в тези сектори по-ниските разходи за транспорт, икономическата привлекателност на страната – производител и географската близост до доставчиците обосновават избора за износ. Като цяло, най-избраните стратегии за справяне с настоящата криза са: пренасочване към нови експортни пазари, ориентиране към нови доставчици и намиране на нов транспорт, но за това ще трябва средства.

Над 40% от европейските корпорации очакват повече затруднения във финансирането тази година и повече от половината от тях очакват увеличение на риска от неплащане през следващите месеци. Причините са рекордно високите нива на инфлация по целия свят, утежнени от последиците от ситуацията в Украйна и вече затегнатата парична политика в няколко развити икономики. Паричните потоци са основният източник на финансиране за повече от половината респонденти, следвани от банковите заеми и кредитите от доставчици.

За да управляват успешно проблемите с ликвидността, дължащи се на непогасените в срок търговски кредити, фирмите в Източна Европа най-често увеличават времето, разходите и ресурсите, вложени в събиране на просрочените фактури, или прибегват до допълнително финансиране от банки, фактори и др. (фиг. 7.). А най-използваните инструменти за управление на риска от несъбраните вземания са самозастраховането и напомнителните писма, следвани от застраховките на търговските кредити и предоговаряне на сроковете за плащане (фиг. 8.).



Фигура 7. Източна Европа: Мерки за управление на проблемите с ликвидността, дължащи се на забавени B2B плащания



Източник: *Atradius Payment Practices Barometer Eastern Europe – November 2021*

Фигура 8. Източна Европа: най-често използвани инструменти за управление на риска от търговските кредити

Заклучение

По-голямата част от анкетираните предприятия прогнозират спад в оборотите си през следващите две години. За да се справят с продължаващото забавяне в търсенето, икономиките на страните в Източна Европа планират преориентиране към други и създаване на нови вътрешни и външни пазари. Но колкото по-дълго конфликтът в Украйна продължава, толкова по-голям е рискът от забавяне на икономическата активност, който ескалира в намаляване на производството и увеличаване на безработицата и може да тласне световната търговия към тежка рецесия.

За да избегнат този риск и да овладеят нарастващата инфлация, Централните банки затягат монетарната си политика, което води до повишаване на разходите за финансиране на бизнеса и допринася за все повече нови случаи на неплатежоспособност. Прогнозите за Източна Европа са, че случаите на несъстоятелност и фалит ще достигнат нови рекордни стойности, като тази неблагоприятна тенденция би могла да се облекчи от паричните буфери, натрупани от търговските дружества през 2021 г., благодарение на предоставените държавни помощи, и от способността на предприятията да прехвърлят поскъпването на разходите върху цените на стоките и услугите си и по този начин да реализират плануваните си продажби. В този контекст събирането на търговските вземания може да се окаже голямо предизвикателство.

Светът търпи последователно връхлитащи кризи. Пандемията срива глобалната търговия – и още не е приключила. Конфликтът между Русия и Украйна предизвиква нови шокови вълни по цялото Земно кълбо. Тази двойна криза – пандемична и военна – се усложнява още повече от друг нарастващ риск: фрагментацията на световната икономика и обособяването на геополитически блокове. Заедно с по-горе изложените изпитания, тези рискове натежават върху търговската активност и допринасят за образуването на сложна политическа, финансова и икономическа среда, в която бизнесът би могъл да оцелее, само ако се реструктурира и адаптира правилно към новата реалност.

ЛИТЕРАТУРА

- Allianz Research. Commercial Debt Collection, Global Overview by Country and Region, 20 June 2022.
- Allianz Research. Commercial Debt Collection: USD4.2trn at Risk in the Most Complex Countries, 20 June 2022.
- Allianz Research. Global Insolvency Report: Growing Risks and Uneven State Support, 18 May 2022.
- Atradius Payment Practices Barometer: Eastern Europe, November 2021.
- Coface Publications. CEE Insolvencies 2021, April 2022.
- Durbin, E., and Romeo, Ch. J.** The Economics of Debt Collection, with Attention to the Issue of Salience of Collections at the Time Credit Is Granted. *Journal of Credit Risk*, vol. 16(4), 2020.
- Piñeiro, L. C.** Brexit and International Insolvency Beyond the Realm of Mutual Trust. Wiley Online Library, 8 September 2017.
- Subran, L.** Global Trade: Caught Between a Rock and a Hard Place. Allianz Trade Global Survey, 21 April 2022.
- Subran, L., and Stamer, M.** Russia-Ukraine Crisis: Conflict Escalation. Allianz Research, 24 February 2022.
- Tran, H., and Carmichael, D. G.** A Contractor's Classification of Owner Payment Practices. *Engineering, Construction and Architectural Management*, vol. 20(1), 2013.