

**University of agribusiness and rural development
Bulgaria**

Proceedings
of the International scientific and practical conference
“Bulgaria of regions”

Plovdiv, 2021

Proceedings of the International scientific and practical conference

BULGARIA OF REGIONS'2021

Conference topic'2021:

COVID-19 pandemics challenges to sustainable regional development

25 November 2021

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, Bulgaria

Round table: Higher education in times of COVID-19

Moderator: Assoc. Prof. Dr. Ekaterina Arabska

Сборник доклади от Международна научно-практическа конференция

БЪЛГАРИЯ НА РЕГИОНИТЕ'2021

Тема на конференцията 2021:

„Предизвикателства пред устойчивото регионално развитие, породени от пандемията

COVID-19 “

25 ноември 2021 г.

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Кръгла маса: Висшето образование по време на COVID-19

Модератор: доц. д-р Екатерина Арабска

Proceedings of the International scientific and practical conference
BULGARIA OF REGIONS'2021

*© Academic Publishing House „Talent”, Plovdiv, 2022
University of agribusiness and rural development, Bulgaria*

*© Академично издателство „Талант”, Пловдив, 2022
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите, Пловдив*

<http://science.uard.bg/>

ISBN 978-619-203-334-7 (on-line)

Научен комитет на конференцията

Проф. д-р Марияна Иванова - председател
Проф. д-р Огняна Стоичкова
Проф. д-р Мариана Асенова
Проф. д-р Златка Григорова
Проф. д-р Пламен Лаков
Доц. д-р Александър Давчев

Доц. д-р Екатерина Арабска
Доц. д-р Красимир Левков
Доц. д-р Георги Георгиев
Доц. д-р Бисер Кръстев
Доц. д-р Павлина Димитрова

Организационен комитет на конференцията

Проф. д-р Марияна Иванова - председател
Проф. д-р Огняна Стоичкова
Доц. д-р Екатерина Арабска
Доц. д-р Александър Давчев

Доц. д-р Красимир Асенов
Гл. ас. д-р Николина Марева
Ас. д-т Владислава Георгиева
Ас. Милена Деянова

Редактори на сборника

Проф. д-р Марияна Иванова
Проф. д-р Огняна Стоичкова

Проф. д-р Златка Григорова
Доц. д-р Александър Давчев

Рецензенти на сборника

Доц. д-р Георги Георгиев
Доц. д-р Александър Давчев

Conference Scientific Committee

Prof. Dr. Mariana Ivanova - president
Prof. Dr. Ogniana Stoichkova
Prof. Dr. Mariana Asenova
Prof. Dr. Zlatka Grigорова
Prof. Dr. Plamen Lakov
Assoc. Prof. Dr. Aleksandar Davchev

Assoc. Prof. Dr. Ekaterina Arabska
Assoc. Prof. Dr. Krasimir Levkov
Assoc. Prof. Dr. Georgi Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Biser Krastev
Assoc. Prof. Dr. Pavlina Dimitrova

Conference Organizing Committee

Prof. Dr. Mariana Ivanova – president
Prof. Dr. Ogniana Stoichkova
Assoc. Prof. Dr. Ekaterina Arabska
Assoc. Prof. Dr. Aleksandar Davchev

Assoc. Prof. Dr. Krasimir Asenov
Chief Assist. Prof. Dr. Nikolina Mareva
Assist. Prof. Vladislava Georgieva
Assist. Prof. Milena Deyanova

Proceedings’ Editors

Prof. Dr. Mariana Ivanova
Prof. Dr. Ogniana Stoichkova

Prof. Dr. Zlatka Grigорова
Assoc. Prof. Dr. Aleksandar Davchev

Proceedings’ Reviewers

Assoc. Prof. Dr. Georgi Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Aleksandar Davchev

Contents
Съдържание

PLENARY SESSION	10
ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ	10
INVEST EUROPEAN UNIVERSITY AND INVEST4EXCELLENCE PROJECT: INNOVATIONS FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT	11
Mariana Ivanova, Ekaterina Arabska, Andrean Lazarov.....	11
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	11
ЕВРОПЕЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ ИНВЕСТ И ПРОЕКТЪТ INVEST4EXCELLENCE: ИНОВАЦИИ ЗА УСТОЙЧИВО РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ	11
Марияна Иванова, Екатерина Арабска, Андреан Лазаров	11
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	11
INVITED SPEAKERS	15
ПОКАНЕНИ ЛЕКТОРИ	15
SKETCHES ON ANTHROPOGENESIS AND THE NEW REALITY	16
Krasimir Asenov.....	16
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	16
ЕСКИЗИ ВЪРХУ АНТРОПОГЕНЕЗАТА И НОВАТА РЕАЛНОСТ	16
Красимир Асенов.....	16
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	16
PRESENTATIONS	20
ДОКЛАДИ	20
DEVELOPMENT OF CIRCULAR ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES	21
Anatolii Kucher	21
<i>V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine</i>	21
Lesia Kucher.....	21
<i>State Biotechnology University, Ukraine</i>	21

РАЗВИТИЕ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	22
Анатолий Кучер.....	22
<i>Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, Украина</i>	22
Леся Кучер.....	22
<i>Государственный биотехнологический университет, Украина</i>	22
THE RATIONAL IRRATIONALITY	31
Petko Nazhad Miran	31
CONTEMPORARY SITUATION OF THE BULGARIAN HEALTHCARE SYSTEM	41
Petko Nazhad Miran	41
THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THE GREEN ECONOMY	68
Vladimir Arsovski	68
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	68
КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА	68
Владимир Арсовски	68
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	68
DISCLOSURE OF INFORMATION IN THE GOVERNMENT PAYMENTS REPORT BY PUBLIC INTEREST ENTERPRISES	77
Pavlina Dimitrova.....	77
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	77
ОПОВЕСТЯВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА В ДОКЛАДА ЗА ПЛАЩАНЕ КЪМ ПРАВИТЕЛСТВОТА ОТ ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ОБЩЕСТВЕН ИНТЕРЕС	77
Павлина Димитрова.....	77
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	77
OPPORTUNITIES FOR PRODUCTION AND PROCESSING OF ORGANIC PRODUCTS IN BULGARIA	81
Valentina Marinova	81
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria</i>	81
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕРАБОТКА НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ	81
Валентина Маринова.....	81
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	81

FINANCIAL INSTRUMENTS AND SUPPORT FOR INVESTMENTS IN THE EU THROUGH THE EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS	89
Ivo Dimitrov	89
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>89</i>
ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ И ПОДКРЕПАТА ЗА ИНВЕСТИЦИИ В ЕС ЧРЕЗ ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТРУКТУРНИ И ИНВЕСТИЦИОННИ ФОНДОВЕ	89
Иво Димитров	89
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>89</i>
HEALTH SECURITY AND COVID-19	100
Georgi Kesov.....	100
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>100</i>
ЗДРАВНА СИГУРНОСТ И КОВИД-19.....	100
Георги Кесов	100
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>100</i>
MANAGEMENT OF HEALTH ORGANIZATION IN EXTREME SITUATIONS	103
Georgi Kesov.....	103
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>103</i>
УПРАВЛЕНИЕ НА ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ В ЕКСТРЕМНИ СИТУАЦИИ	103
Георги Кесов	103
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>103</i>
CAREER MANAGEMENT IN HEALTHCARE ORGANIZATION	106
Katrin Krahtova-Nasteva.....	106
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>106</i>
УПРАВЛЕНИЕ НА КАРИЕРАТА В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ.....	106
Катрин Крахтова-Настева.....	106
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>106</i>
HEALTHCARE EXPENDITURE AND COVID-19	110
Detelina Smilkova	110
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>110</i>
РАЗХОДИ ЗА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ И КОВИД-19.....	110
Детелина Смилкова	110
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>110</i>

EFFICIENCY OF HEALTH SYSTEMS IN THE EU.....	113
Detelina Smilkova	113
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>113</i>
ЕФЕКТИВНОСТ НА ЗДРАВНИТЕ СИСТЕМИ В ЕС.....	113
Детелина Смилкова	113
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>113</i>
THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EU	116
Delyan Plachkov.....	116
<i>University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria.....</i>	<i>116</i>
ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА НА ЕС	116
Делян Плачков	116
<i>Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив</i>	<i>116</i>

**International scientific and practical conference
“Bulgaria of regions’2021”**

**PLENARY SESSION
ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ**

Plovdiv, 2021

INVEST EUROPEAN UNIVERSITY AND INVEST4EXCELLENCE PROJECT: INNOVATIONS FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

Mariana Ivanova, Ekaterina Arabska, Andrean Lazarov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Innovations of regional sustainability European University Alliance represents an innovative consortium of partner universities and associated partner organizations aimed at establishing new forms of cooperation and transformation towards joint education and research, social and cultural development for sustainability of European regions. Current paper presents its main ideas and activities in two projects implemented by the alliance and funded by Erasmus+ and Horizon 2020 programs.

Keywords: European Universities, regional sustainability, higher education, research and innovation.

ЕВРОПЕЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ ИНВЕСТ И ПРОЕКТЪТ INVEST4EXCELLENCE: ИНОВАЦИИ ЗА УСТОЙЧИВО РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ

Марияна Иванова, Екатерина Арабска, Андреан Лазаров

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Въведение

Европейските университети са транснационални съюзи, които ще проправят пътя към университетите на бъдещето, насърчавайки европейските ценности и идентичност и революционизирайки качеството и конкурентоспособността на европейското висше образование¹. Европейските университети включват партньори от всички видове висши учебни заведения и покриват широк географски обхват в цяла Европа. Те се основават на съвместно предвидена дългосрочна стратегия, фокусирана върху устойчивостта, високите постижения и европейските ценности; предлагат ориентирани към студентите учебни програми, съвместно предоставяни в междууниверситетски кампуси, където обучаемите да могат да изградят свои собствени програми и да реализират мобилност на всички нива на обучение. Европейските университети възприемат основан на предизвикателства подход, съгласно който студенти, преподаватели и външни партньори могат да си сътрудничат в интердисциплинарни екипи, за да се справят с най-големите проблеми, пред които е изправена Европа днес.

¹ European Universities initiative: <https://education.ec.europa.eu/education-levels/higher-education/european-universities-initiative>

Алиансът INVEST е създаден като уникален съюз от различни партньорски институции с общи цели и визия, всяка със свое собствено развитие и ценности, които ще се допълват взаимно и ще допринесат за успешното бъдещо развитие на INVEST².

Европейски университетски алианс „Иновации за регионална устойчивост“

Водени от идеята за укрепване на връзката между преподаване, изследвания, иновации и трансфер на знания, насърчаване на мобилността и повишаване на високото качество и високи постижения в образованието и научните изследвания, пет европейски университета обединяват усилията си за постигане на една обща цел - създаване на европейски университетски алианс, наречен INnoVations of REgional Sustainability: European University Alliance – INVEST:

- Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia;
- University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaria;
- University of Thessaly, Greece;
- Karelia University of Applied Sciences, Finland;
- Van Hall Larenstein University of Applied Sciences, Netherlands.

Дейностите на алианса са насочени към тяхното сътрудничество за разработване на съвместни и иновативни образователни и изследователски учебни планове и учебни програми, езикови обучения и европейски мобилности. Алианс INVEST насочва дейността си към студентите от трите цикъла на висше образование – бакалавър, магистър и доктор.

Алиансът изгражда своята същност върху четири стратегически стълба: (1) Конкурентоспособно образование и резултати от обучението, (2) Колективни изследвания и иновации, (3) Високо ниво на мобилност и (4) Работа в мрежа, обхващащи трите основни фокусни области – (1) Вода, енергия, храна и околна среда, (2) Качество на живот и (3) Предприемачество³.

Създавайки регионални „живи лаборатории“ като иновативни платформи на четворната спирала (научни изследвания, образование, бизнес и нестопански организации, правителствени институции) за сътрудничество със заинтересованите страни, както и иновативните решения „Виртуален кампус“ и интегрираната платформа EDUC8EU, алиансът INVEST създава условия за изграждане на модерен европейски университет, задоволяващ нуждите и изискванията на новото поколение европейци като лидери за въвеждане на устойчив живот в регионите в цяла Европа, отговаряйки на настоящите глобални предизвикателства, определени в рамките на Целите на ООН за устойчиво развитие.

Партньорите в INVEST подкрепят идеята, че висшето образование трябва да играе водеща роля в глобалното образователно пространство. Вдъхновени от идеята за основаването на нов тип университетски съюз, те се стремят към установяване на силно партньорство в дългосрочен план, допринасящо за изграждането на приобщаващи и сплотени общества и зачитащо човешкото достойнство, свобода, демокрация, равенство, върховенство на закона и права на човека. INVEST се придържа към общите ценности на ЕС като плурализъм, недискриминация, толерантност, справедливост, приобщаване, солидарност и равенство.

Основният акцент в развитието на INVEST е поставен върху дигитализацията и електронното обучение, особено виртуалните мобилности и взаимното признаване на обучението за ефективното прилагане на Европейската квалификационна рамка за учене през целия живот (EQF). Студентите ще участват активно в своето обучение, в откриването на нови знания и във всеки процес на вземане на решения в рамките на INVEST. INVEST въведе общ педагогически модел за създаване на бакалавърски, магистърски и докторски програми.

² INnoVations of REgional Sustainability: European University Alliance, Proposal number: 101004073, Topic EPP-EUR-UNIV-2020, Type of Action EPLUS2020-AG, Erasmus+.

³ INVEST Cooperation Strategy. Deliverable 2.1. INnoVations of REgional Sustainability: European University Alliance, Proposal number: 101004073.

Автоматичните процедури за признаване са ключов елемент от амбицията за съвместна работа в рамките на INVEST.

INVEST предвижда широко и ефективно участие на различни бенефициенти и заинтересовани страни (студенти, административен персонал, преподаватели, изследователи, ръководители и др., регионални и национални заинтересовани страни). INVEST има амбицията в бъдеще да играе важна роля в местното и регионално развитие. Инвестициите на ЕС в регионалното развитие чрез иновации се ръководят от принципа на интелигентната специализация – чрез фокусиране на регионалните инвестиции и усилията върху иновациите в сектори с висок потенциал за растеж. INVEST ще допринесе за укрепване на контактите между академичните институции, предприемачите и публичните власти, ще съгласува техните възможности за обучение с нуждите, идентифицирани в стратегиите за интелигентна специализация и ще използва възможностите за иновации в приоритетни сектори.

Визията е след 2025 г. INVEST да се превърне в модел на добра практика за постигане на политиката на Европейското образователно пространство чрез качествено и иновативно преподаване и изследвания, международна академична мобилност и межкултурно сътрудничество, развитие на стабилна академична култура, предоставяне на продукти и услуги за придобиване на нови умения и компетенции в полза на европейските региони и местни общности.

Благодарение на широкия географски обхват на партньорските университети и организации-асоциирани партньори, техните региони и различното историческо развитие, всеки член на алианса допринася за общата мисия с различни подходи и решения.

Проектът Invest for Excellence in Regional Sustainability (INVEST4EXCELLENCE)

INVEST4EXCELLENCE има за цел да разработи интегрирана и дългосрочна съвместна стратегия за научни изследвания и иновации в съответствие с образователните стратегии на алианс INVEST. Тематичният фокус на INVEST е свързан с устойчивото развитие като едно от най-важните глобални предизвикателства. INVEST4EXCELLENCE ще създаде основата за разработване и прилагане на идеи за научни изследвания и иновации чрез разработване на модел за институционална трансформация в научните изследвания и иновациите; разработване на Европейска иновационна екосистема за взаимодействие академия-бизнес и общество; разработване на инструменти за изграждане на капацитет; и прилагане и популяризиране на инструмента I-EDUC8EU. Включването и ангажирането на основните действащи лица в регионите – гражданско общество, граждани, бизнес организации, публични органи, образователни институции и неправителствени организации, е основна предпоставка за провеждане на научни изследвания и въвеждане на иновациите в регионите. Проектът предвижда ползване на ключови образователни и цифрови технологии, които да оптимизират научните изследвания и иновационните аспекти, насърчавани от INVEST⁴.

INVEST4EXCELLENCE ще осигури набор от инструменти, насочени към улесняване на институционалната трансформация и нови измерения на научните изследвания и иновациите. Моделът за институционална трансформация в научните изследвания и иновациите ще бъде разработен като дългосрочен инструмент за интегрирано, систематично, структурно и устойчиво въздействие на различните нива и области на дейности в партньорите в INVEST въз основа на техните силни страни и потенциал за синергии.

Ще бъдат създадени специални инструменти за изграждане на капацитет за укрепване на човешкия капитал чрез развиване на изследователски компетенции и умения на персонала и студентите въз основа на идентифицирането на ключови компетенции и умения. INVEST4EXCELLENCE ще разработи първия академичен инструмент за международно образование: I-EDUC8EU като част от амбицията на алианса да въведе съвременни ИТ

⁴ Invest for Excellence in Regional Sustainability. Proposal ID 101035815. Topic IBA-SwafS-Support-2-2020. Type of Action CSA-LSP, Horizon 2020.

решения за системи за образование и академично консултиране. Амбицията на INVEST4EXCELLENCE е да разработи и приложи правила за отворен достъп до данни от научни изследвания, публикации и материали. Ще бъдат организирани и обучителни сесии, а посланиците на Open Science ще насърчават отворената наука.

Консорциумът по проекта е в постоянен контакт със заинтересованите страни. Ще бъде разработен инструмент за участие на заинтересованите страни, описващ процеса и методите на тематичен диалог и насърчаване на иновациите. Заинтересованите страни ще бъдат информирани редовно за напредъка на проекта и ще предоставят обратна връзка по съответните въпроси. Проектът ще предостави стратегии за интернационализация, научни изследвания и иновации и наръчник с най-добри практики в институционалната трансформация за политиките. Ще бъде създадена мрежа от европейски университети „Наука за регионална устойчивост“ (SCIENCE4REGIONS).

Заклучение

Алиансът INVEST представлява интегрирана платформа на европейски университети за международни, междудисциплинарни и многоезични обучителни програми, проучвания и изследователски и развойни дейности, насочени към глобалните предизвикателства за устойчиво развитие. Той предоставя уникална платформа (както във физически, така и във виртуален аспект) за подобряване на взаимодействия и взаимоотношения между институциите за висше образование и заинтересованите страни и насърчаване на културни и социални диалози и разбирателство за насърчаване на по-широка гражданска ангажираност и предприемаческо мислене. Включването и ангажирането в работата на INVEST на основните действащи лица ви заинтересовани страни регионите ще бъде основната предпоставка за укрепване и улесняване на сътрудничеството и създаването на партньорства за развитие на устойчиви региони.

Източници

European Universities initiative: <https://education.ec.europa.eu/education-levels/higher-education/european-universities-initiative>

INnoVations of REgional Sustainability: European University Alliance, Proposal number: 101004073, Topic EPP-EUR-UNIV-2020, Type of Action EPLUS2020-AG, Erasmus+.

INVEST Cooperation Strategy. Deliverable 2.1. INnoVations of REgional Sustainability: European University Alliance, Proposal number: 101004073.

Invest for Excellence in Regional Sustainability. Proposal ID 101035815. Topic IBA-SwafS-Support-2-2020. Type of Action CSA-LSP, Horizon 2020.

Acknowledgements:

This presentation was prepared under INVEST FOR EXCELLENCE IN REGIONAL SUSTAINABILITY - INVEST4EXCELLENCE Project. This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 101035815. Responsibility for the information and views set out in this document lies entirely with the authors.

**International scientific and practical conference
“Bulgaria of regions’2021”**

INVITED SPEAKERS

ПОКАНЕНИ ЛЕКТОРИ

Plovdiv, 2021

SKETCHES ON ANTHROPOGENESIS AND THE NEW REALITY

Krasimir Asenov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Undoubtedly, the human population faces serious existential problems that threaten its biological existence. It is inevitable that a large part of the planet's inhabitants feel that the world we know as political, economic, cultural, social, etc. realities is subject to strong and irreversible erosion. The new reality imposes not only new rules of the global game, but also forms global political and economic tectonics, which mercilessly shifts the pieces of the world "chessboard" and, as a result, positions billions of human beings on the edge of purely physical survival. The huge rift that is forming between the State and its citizens globally, between global capital and wage labor, between humanism and transhumanism, between the Anglo-Saxon world, dominating the planet for centuries, on the one hand, and on the other, those seeking change, demanding the signing of a new The global Magna Carta, a new deal for the redistribution of the world, is carried over to the local level. Social collisions, the destruction of the architecture of millennia-old traditional cultures, the promotion of mediocrity as a model for exemplary citizenship, the deliberate killing of the middle class - the main pillar of civil society, the generation and dissemination of huge flows of useless and low-value information (disinformation) that irretrievably displaces, buries and buries the little remaining living History - these are only part of the new phenomena building the silhouette of our New Reality.

Keywords: anthropogenesis, anthropogenic factor, over-urbanization.

ЕСКИЗИ ВЪРХУ АНТРОПОГЕНЕЗАТА И НОВАТА РЕАЛНОСТ

Красимир Асенов

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Без съмнение човешката популация е изправена пред сериозни екзистенциални проблеми, които застрашават нейното биологично съществуване. Неминуемо е усещането на голяма част от жителите на планетата, че светът, който познаваме като политически, икономически, културни, социални и пр. реалии, е подложен на силна и безвъзвратна ерозия. Новата реалност налага не само нови правила на глобална игра, но формира и глобална политическа и икономическа тектоника, която безпощадно размества фигурите на световната „шахматна дъска“ и като следствие позиционира и милиарди човешки същества на границата на чисто физическото оцеляване. Огромният разлом, който се формира между Държавата и нейните граждани в световен план, между глобалния капитал и наемният труд, между хуманизъм и трансхуманизъм, между англосаксонският свят, доминиращ от столетия на планетата, от една страна и от друга търсещите промяна, изискващите подписването на нова световна *Magna Carta*, нова сделка за преразпределението на света, се пренася и на локално ниво. Социални колизии, разрушаване на архитектурата на хилядолетни традиционни култури, издигането на посредствеността като модел за примерно гражданство, съзнателното умъртвяване на средната класа – основният стълб на гражданското общество,

генерирането и разпространението на огромни потоци от безполезна и ниско стойностна информация (дезинформация), която безвъзвратно измества, затрупва и погребва малкото останала жива История – това са само част от новите феномени изграждащи силуета на Новата ни реалност.

Ключови думи: антропогенеза, антропогенен фактор, свръхурбанизация.

Антропогенният фактор, независимо дали говорим за индивидуалния или колективния, оказват без съмнение решаваща роля за формирането и разпределянето на социалните роли във всички познати общества. Освен културните фактори (които са антропогенни), останалите се явяват второстепенни (например природните, космическите и пр.). Фаворизацията на природните условия за сметка на антропогенния фактор неминуемо формира теза, която поставя природния фактор в позиция, която е отговорна за състоянието и развитието на цивилизацията. С това се отнема и голямата отговорност за антропогенното унищожително въздействие не само върху биосферата на Земята, но и върху атмосферата (с нейните отделни компоненти: томосфера, стратосфера, мезосфера и пр.) и близкия космос. С конструирането на митологеми свързани с неимоверно повишаващата се активност на нашата звезда – Слънцето, изменението на градусите на оста на въртене на планетата и пр. негативни космически въздействия, без съмнение се цели изместването на риториката от безрасъдното източване, изтощаване и унищожаване на всички земни ресурси от страна на човека, в значително по-малка степен като индивид, отколкото като представител на огромните транснационални корпорации и глобален капитал.

И така, състоянието на планетата такава каквато е: екологични катастрофи; изчерпващи се ресурси; огромна асиметрия при разпределянето на труда и материалните блага; без съмнение - наличие на глобална програма за депопулация на планетата; създаване на контролирани и обслужващи интересите на глобалния елит миграционни вълни; социални колизии и пр., е следствие единствено от антропогенния фактор.

Не е тайна, че политиките на дерегулация и „деселянизация“, налагани от МВФ (вече и от Световната търговска организация), които катализират процесите по интензивната миграция на излишната работна ръка в направление от селата към градските центрове, влияят например в градовете в Кот д’Ивоар, Танзания, Габон и пр., чиято икономика се свива от 2% до 5% годишно, да продължават да поддържат ръст на градското население в резултат от вътрешната миграция в посока село-град от 5% до 8% на година. Ръстът на градското население въпреки стагнацията или отрицателния икономически растеж на градовете е окончателната форма на това, което някои изследователи наричат „свръхурбанизация“. Това е само една от няколкото неочаквани пътеки, по които неолибералният световен ред насочва урбанизацията, която продължава от хиляди години. Друга реализираща се вече алтернатива е миграцията към градовете на „проспериращия“ Западен свят¹.

Опитите на глобалния елит планетата да се управлява от един команден център, са на път да се реализират. Ако се добавят към това и изградените глобални ИТ, икономически, финансови, политически и пр. мрежи, се оказва, че съвременният свят е изтъкан от глобална виртуална паяжина, в която и най-фината сеизмичност се отчита и съхранява в Big Data. Илюзорно е чувството за анонимност. Виртуалният ескейпизъм е капан, преход към сурогатна реалност, примамливо ерзац пространство, премахващо необходимостта от творчески импулс, свободна воля и критично мислене.

През 1972 г. по време на 139-ата среща на Американската асоциация за научен напредък Едуард Лоренц задава на аудиторията въпрос: „Махването на крилето на пеперуда в Бразилия води ли до торнадо в Тексас—? Отговорът на този въпрос в случая не е от съществено значение. Раждането на концепцията, станала известна по-късно като Ефект на пеперудата, ни

¹ Асенов, К. *Глобалното гето – урбанистична хипертрофия. Реалии и фикции*. БАН, „Проблеми на географията“, 2019, бр. 3-4, София, стр. 31.

въвежда в една вселена от зависимости, където и най-незначителните първоначални действия в една сложна система пораждат непредвидими и глобални последици. Вероятно разпространението на подобна концепция в епохите до постмодерната глобализация би било нерелевантно и тя би била обявена за метафизична, но в ерата на глобалната мрежа, транснационалните урбанистични коридори, култа към трансхуманизма, реактивизацията и засиления интерес към ускорено усвояване на близкия Космос, зависимостта на глобалната система от отделни и на пръв поглед незначителни компоненти като например фермер, който предлага на пазара в Мбандака – Конго, месо от пушени маймуни или глави от костенурки, може да причини следващата зоонотична пандемия, която не само да застраши отново сериозно човешката популация, но този път и да я заличи от лицето на планетата².

Ако досега в глобалните военни конфликти масовите поражения върху живата сила и инфраструктура беше факт, то благодарение на целенасочените усилия на глобалния капитал, с помощта на модерните технологии и генното инженерство, се създават успешни модели за депопулация на избрани региони, като това няма да засяга нито инфраструктурата, нито околната среда, т.е. ще бъде отстранена единствено човешката популация в избрания ареал.

Крайно безотговорното отношение към високите нива на взаимозависимост на отделните компоненти в системата, наречена биосфера на Земята, създава реална предпоставка за поетапно измиране на редица съставни части от тази единна екосистема, което несъмнено ще причини акумулативен ефект и прогресивно ускоряване на процесите към широкообхватна глобална катастрофа. Планетарната екологична криза все повече придобива характера на глобална катастрофа, която предвещава фатални последици за планетата и нейните обитатели. Това сочат последните данни за състоянието на Световния океан, бушуващите пожари, които поглъщат ценни горски територии в бразилската и боливийската част на Амазония, както и в други екорегии като Чако, Керадо и Пантанал, произвеждащи една пета от световния кислород. Пожарите в Амазония са пряко свързани с обезлесяването, следствие от бързото разрастване на селскостопанската дейност. По данни от началото на 2019 г. в горите на Амазония са регистрирани 73 000 пожара, което е двойно повече от тези през цялата 2018 г. Само в Бразилска Амазония пожарите са нараснали с над 70% в сравнение със същия период на миналата година, задушавайки „белите дробове— на планетата, а загубите достигат почти 790 000 км² растителност – площ, която е два пъти по-голяма от териториите на Германия и Белгия, взети заедно. Пламъците пряко заплашват съществуването на най-голямата тропическа гора в света, която е хабитат на хиляди животински и растителни видове и дом на повече от 34 милиона души, в това число и над 500 местни общности³.

Поради всичко това, тъй нареченият световен елит, ускорява всички свои програми за глобална депопулация, с цел да предотврати унищожаването останалите все още функциониращи на планетата локални екосистеми за да осигури за себе си достатъчно комфортна физическа среда за бъдеще. Разбира се, при обективен политико-икономически анализ непредубеденият читател може сам да си отговори съвсем категорично на въпроса относно това кой е най-големият виновник за хищническото експлоатиране на планетарните ресурси от няколко стотин години - от т.нар. индустриална революция, която обхваща втората половина на XVIII век и първата половина на XIX век до днес.

И така, елевацията на взаимозависимостта на събитията и процесите в световен мащаб е пропорционална на повишаващите се глобализационни процеси. Зад маската на добре режисирани и направлявани информационни потоци глобалният елит успешно отвлича вниманието на световните маси от процесите, които разрушават основите на света, който познаваме. Натрапчивото усещане за подмяна на света, в който живеем, с хибриден еквивалент, проектиран и изпълняван от хетеротопии (различни политически и граждански лидери, институции, организации, държави, съюзи и пр.), командвани обаче от един

² Асенов, К. 2021. *Отвъд Ойкумена. Глобалното гето*. ИК „Студио 18“ – Пловдив, стр. 10-11.

³ Асенов, К. 2021. *Отвъд Ойкумена. Глобалното гето*. ИК „Студио 18“ – Пловдив, стр. 11-12.

координационен център, поражда масово безпокойство, тревожност, дезориентация и страх. Най-често гражданите са поставени под репресивния апарат на собствените си правителства, които под формата на привидно обезпечителни мерки, насочени към опазване на здравето на гражданите, гражданския и социалния мир, икономическата стабилност и пр., изпълняват често противоконституционни, изцяло недемократични, заблуждаващи и нехуманни препоръки (заповеди), издадени от световни организации с респектиращи инициали: СЗО (Световна здравна организация); СТО (Световна търговска организация); МВФ (Международен валутен фонд); СБ (Световна банка); МБВ (Международна банка за възстановяване) и пр. „авторитетни— и авторитарни организации, които несъмено защитават интересите на глобалния елит⁴.

ЛИТЕРАТУРА:

Асенов, К. 2021. *Отвъд Ойкумена. Глобалното гето*. ИК „Студио 18“ – Пловдив.

Асенов, К. *Глобалното гето – урбанистична хипертрофия. Реалии и фикции*. БАН, „Проблеми на географията“, 2019, бр. 3-4, София.

⁴ Асенов, К. 2021. *Отвъд Ойкумена. Глобалното гето*. ИК „Студио 18“ – Пловдив, стр. 13-14.

**International scientific and practical conference
“Bulgaria of regions’2021”**

PRESENTATIONS

ДОКЛАДИ

Plovdiv, 2021

DEVELOPMENT OF CIRCULAR ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Anatolii Kucher

Corresponding Member at Academy of Economic Sciences of Ukraine

Doctor of Economic Sciences, PhD, Senior Researcher

Professor of Department of Ecology and Environmental Management

V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

Lesia Kucher

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Associate Professor of Department of Global Economics

State Biotechnology University, Ukraine

Introduction. The relevance of the study lies in the fact that the transition to a circular economy is at an early stage even in the most developed countries of the world. Despite the fact that the Government of Ukraine is actively working to transform the national economy towards carbon-neutral development and the transition to a circular model, the country is not among the leaders in terms of the implementation of the circular economy and sustainable use of natural resources.

Purpose. The purpose of the paper is to highlight the results of a theoretical review of modern publications on the challenges and opportunities for the development of a circular economy in the context of the COVID-19 pandemic.

Methodology. To achieve this goal, the study used different methods: analysis and synthesis, bibliometric analysis, abstract-logical, monographic. As the main material for this study, we used data from the Scopus database regarding publications on the topic of the circular economy in the context of COVID-19.

Results. Based on a study of 25 documents on the circular economy in the context of COVID-19, indexed in Scopus, in such areas of analysis as the number of publications, leading countries and leading organizations in publication activity, type of documents, sphere of knowledge, activity of authors, the bibliometric field is characterized this problem. The publication activity of the authors and the most relevant articles are analyzed. Priority areas for studying the challenges and opportunities for the development of the circular economy in the context of COVID-19 have been identified.

Originality. For the first time, an attempt was made to carry out a systematic theoretical analysis of world publications on the circular economy in the context of the COVID-19 pandemic, which made it possible to determine the current state of scientific support for this problem and determine the priority research areas for the future.

Practical value. The practical value lies in the fact that the obtained results can be used to make political decisions to improve the system of scientific support for the development of a circular economy in the context of the COVID-19 pandemic at the international, national and regional levels.

Key words: circular economy; COVID-19 pandemic; sustainable development; bibliometric analysis.

РАЗВИТИЕ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Анатолий Кучер

*член-корреспондента Академии экономических наук Украины
доктор экономических наук, PhD, старший исследователь
профессор кафедры экологии и менеджмента окружающей среды
Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, Украина*

Леся Кучер

*доктор экономических наук, доцент кафедры глобальной экономики
Государственный биотехнологический университет, Украина*

Введение. Актуальность исследования заключается в том, что переход к циркулярной экономике находится на ранней стадии даже в наиболее развитых странах мира. Так, по состоянию на начало 2021 г. экономика мира состояла только из 8,6% циркулярной по сравнению с 9,1% два года назад (Prasek, 2021). На этот спад влияют системы, оптимизированные преимущественно для линейного производства и потребления. Концепция циркулярной экономики становится особенно важной из-за постоянного увеличения потребления и использования ресурсов быстрорастущим населением. Это новая экономическая модель, представляющая идею устойчивого прогресса в направлении эффективного зеленого роста. Несмотря на то, что циркулярность четко обозначена в повестке общемировой величины, отчет о пробелах в достижении целей циркулярной экономики (Circularity Gap Report) за 2020 г. обнаружил, что циркулярность мира идет в противоположном направлении (Prasek, 2021). Несмотря на то, что Правительство Украины работает над трансформацией национальной экономики в направлении углеродно-нейтрального развития и перехода к циркулярной модели, страна не входит в число лидеров по уровню имплементации циркулярной экономики и устойчивого использования природных ресурсов.

Результаты анализа последних исследований и публикаций свидетельствуют о том, что различные аспекты развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 изучают Barone и др. (2021), Ibn-Mohammed и др. (2021), Nandi и др. (2021), Neumeier и др. (2020), Sharma и др. (2021), Su и Urban (2021), Vanapalli и др. (2021), Wuys и др. (2020). Вместе с тем, нам не известны систематические обзоры и библиометрический анализ новейших публикаций по проблеме вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19.

Материал и методы. Целью статьи является освещение результатов теоретического обзора современных публикаций касательно вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19. Для достижения поставленной цели в исследовании использовались разные методы: анализ и синтез, библиометрический анализ, абстрактно-логический, монографический. В качестве основного материала для этого исследования использованы данные базы Scopus касательно публикаций по тематике циркулярной экономики в контексте COVID-19.

Результаты и обсуждение. Анализ публикационной активности по базе Scopus показал, что всего за 2020–2021 гг. в Scopus по состоянию на 15.11.2021 г. проиндексировано 25 опубликованных документов, содержащих фразу «circular economics and COVID 19» в названии, аннотации и/или ключевых словах (TITLE-ABS-KEY). Большинство из них (21 документ) опубликованы в 2021 г.

Мировыми лидерами по количеству публикаций являются Малайзия, США, Индия (по 4 работы или по 16% от общего объема), Япония, Англия (по 3 работы или по 12%), Австралия, Бельгия, Китай, Финляндия, Испания (по 2 работы или по 8%) (рис. 1). Характерно, что ни украинские ученые, ни болгарские ученые не опубликовали ни одной работы касательно вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19, которая была бы проиндексирована в этой базе.



Рис. 1. ТОП-10 стран мира по количеству проиндексированных в Scopus публикаций, содержащих в названии, аннотации, ключевых словах фразу «circular economics and COVID 19», 2020–2021 гг.

Источник: построено на основе базы Scopus.

Анализ ТОП-10 организаций мира по количеству проиндексированных в Scopus публикаций, содержащих в названии, аннотации и ключевых словах термин «circular economics and COVID 19» (рис. 2) свидетельствует, что представители Университета Шеффилда (The University of Sheffield) опубликовали три документа; представители еще трех университетов/научных центров (Universiti Kebangsaan Malaysia; Indian Institute of Technology Kharagpur; The University of Nottingham Malaysia Campus) опубликовали по две работы, остальные – по одному документу. Таким образом, Университет Шеффилда (Англия) проявил наибольшую активность в исследовании рассматриваемой проблемы.

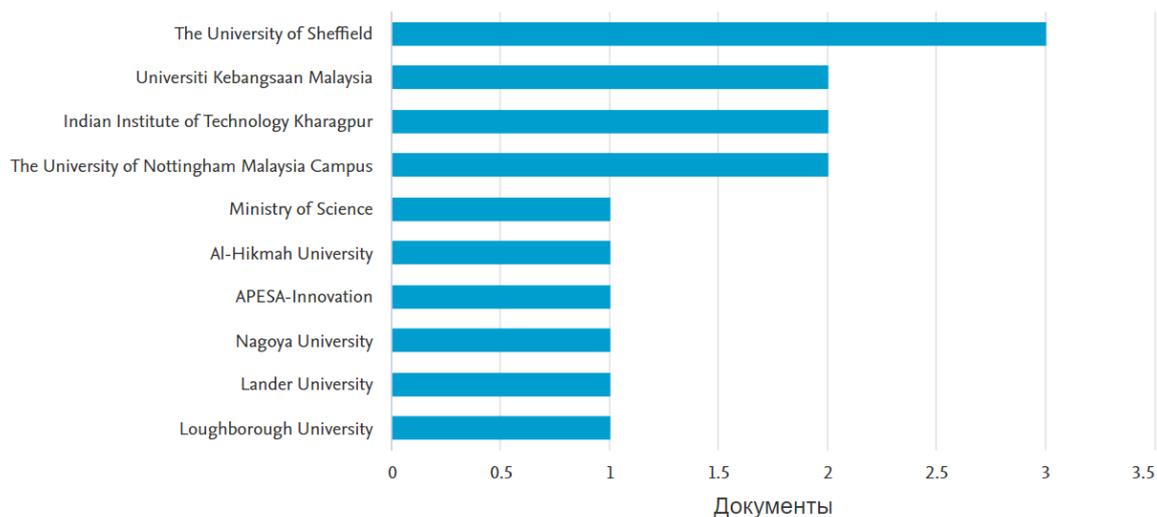


Рис. 2. ТОП-10 организаций мира по количеству проиндексированных в Scopus публикаций, содержащих в названии, аннотации, ключевых словах фразу «circular economics and COVID 19», 2020–2021 гг.

Источник: построено на основе базы Scopus.

Анализ по типу документов свидетельствует, что более трех четвертых (84,0%) работ опубликовано в форме статей; 11,3% – рецензии (обзоры); 4,0% – конференционные материалы (рис. 3а). Результаты анализа документов по отраслям знаний (рис. 3б) указывают, что проблему вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 исследуют с позиции разных наук. Больше всего документов опубликовано по профилю наук об окружающей среде (23,8%), инженерии (17,5%), энергетики (11,1%), несколько меньше – в сфере бизнеса, менеджмента и учета (6,3%) компьютерных наук (6,3%), в области экономики, эконометрики и финансов (6,3%). Таким образом, в мире проблему вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 исследуют преимущественно с позиции наук об окружающей среде, инженерии, энергетики, бизнеса, менеджмента, учета, компьютерных наук, экономики, эконометрики и финансов (совместно 71,3%). В целом, на экономические науки приходилось 12,6% мирового объема публикаций. В то же время 12,7% публикаций относятся к категории «другие науки», что в совокупности указывает на междисциплинарный характер исследований вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 в мире. Отметим, что подобное распределение работ по отрасли знаний характерно и для исследований циркулярной экономики в целом. Установлено, что в число ТОП-5 ученых мира, опубликовавших по два документа по развитию циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19, проиндексированных в Scopus, относятся следующие: J. Bhattacharya, B. Dubey, B. Samal, H. Sharma, K. Vanapalli.

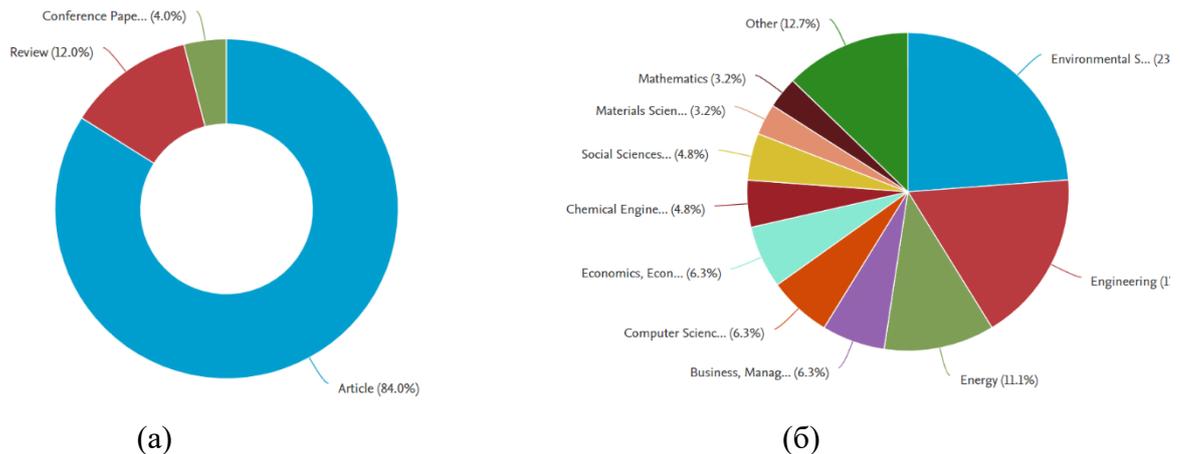


Рис. 3. Структура распределения проиндексированных в Scopus документов по типу (а) и по отрасли знаний (б), содержащих в названии, аннотации, ключевых словах фразу «circular economics and COVID 19», 2020–2021 гг.

Источник: построено на основе базы Scopus.

Результаты содержательного анализа сформированной выборки публикаций показали, что не все они напрямую связаны с развитием циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19. Так, Abdul-Hamid и др. (2021) обосновали драйверы индустрии 4.0 в экономике замкнутого цикла на примере производства пальмового масла в Малайзии. Это исследование определяет 17 критериев в группе причин и 13 критериев в группе воздействия. В частности, информация для практиков, кибербезопасность, улучшение в реальном времени, экономическая привлекательность, законы и политика, а также рекуперация энергии являются наиболее мощными критериями, которые могут влиять на другие критерии, особенно в группе воздействия (Abdul-Hamid и др., 2021). Главным вызовом в этой работе обозначено неопределенные условия развития циркулярной экономики в связи пандемией COVID-19.

Латвийские ученые рассматривают вызовы текстильной промышленности в рамках круговой экономики и приходят к выводу, что содействие социальному предпринимательству в текстильной сфере, поскольку индустрия моды в целом оценивается как вторая отрасль, загрязняющая окружающую среду, сразу после нефтяной, позволяет одновременно достичь ряда целей, включая, но не ограничиваясь, сокращение объема текстильных отходов, увеличение вторичной переработки и переход к экономике замкнутого цикла (Atstja и др., 2021).

Varone др. (2021) считают, что разработка биоразлагаемой упаковки на основе продуктов агропромышленного производства и побочных продуктов может превратить отходы в продукты с высокой добавленной стоимостью и сократить использование традиционной невозобновляемой упаковки. Интерес к потенциальной гигиенически-санитарной пользе этих упаковок усилился во время пандемии COVID-19, что сделало население более осведомленным о важной роли упаковки для защиты и сохранения пищевых продуктов. По оценкам Varone др. (2021), сценарий пандемии расширил рынок упаковки для пищевых продуктов из-за изменения привычек в еде и увеличения покупок в интернете. Триада: здоровье, устойчивость и экономика замкнутого цикла – тренд в развитии упаковки. Необходимо свести к минимуму потребление природных ресурсов, сократить использование энергии, избежать образования отходов и сделать упор на создание социальных и экологических ценностей (Varone др., 2021).

Исследуя проблемы государственно-частного партнерства (ГЧП) и круговой экономики, Vogovac и др. (2021) проанализировали опрос почти 1500 хорватских студентов для оценки возможности применения моделей ГЧП для энергетических проектов в рамках

экономики замкнутого цикла. Они показали, что студенты, получившие информацию о ГЧП в университете, с меньшей вероятностью верят в распространенные заблуждения о ГЧП и что они чаще верят, что модели ГЧП могут быть успешно внедрены в Хорватии. Что касается образования в области энергетики, студенты больше поддерживают идею частного управления в этом секторе. Результаты этого исследования также имеют важное практическое значение. Vogovac и др. (2021) считают, что глобальные финансовые кризисы последних десятилетий вместе с пандемией COVID-19 усилили бюджетные ограничения и препятствовали регулярному предоставлению государственных услуг и привели к большой неопределенности в отношении возможности длительного восстановления и энергетического перехода, который обеспечит устойчивый зеленый рост. Это зависит от альтернативных моделей финансирования, особенно в развивающихся странах. Модели ГЧП могут существенно улучшить переход энергетического сектора к экономике замкнутого цикла, но их долгосрочная продолжительность и сложность часто размывают преимущества и вызывают сопротивление их внедрению (Vogovac и др., 2021).

Мы согласны с Chauhan и др. (2021), что со вспышкой пандемии COVID-19 во всем мире медицинские отходы стали еще более заразными, как никогда раньше, и демонстрируют свой потенциал уносить жизни, если их не утилизировать должным образом. Кроме того, COVID-19 поставил еще одну проблему с точки зрения экспоненциально растущего спроса на средства индивидуальной защиты для медицинских работников, таких как врачи, медсестры и санитарные работники. В своей статье Chauhan и др. (2021) определили и проанализировали семь критериев, относящихся к интеллектуальной системе утилизации медицинских отходов с учетом аспектов экономики замкнутого цикла для извлечения ценности из расходных материалов с использованием метода лаборатории испытаний и оценки принятия решений. Критерии были расставлены по приоритету по важности и чистой причинно-следственной связи через причинно-следственную диаграмму. Два критерия: (i) медицинские центры с цифровой связью, фирмы по утилизации отходов и совет по контролю за загрязнением, и (ii) предоставление приложения обратной связи совета по контролю за загрязнением общественности и другим заинтересованным сторонам, являются вескими причинами для разумной системы утилизации медицинских отходов. Это исследование обеспечивает модель причинно-следственной связи между взаимосвязанными драйверами промышленности 4.0 и экономики замкнутого цикла для разработки интеллектуальной системы утилизации медицинских отходов, обогащенной преимуществами циркулярной экономики (Chauhan и др., 2021).

В работе Ibn-Mohammed и др. (2021) представлен критический обзор негативных и позитивных воздействий пандемии COVID-19 на мировую экономику и экосистемы и предлагаются перспективы того, как их можно использовать для создания более устойчивой низкоуглеродной экономики. В документе диагностирована опасность полагаться на выгоды, вызванные пандемией, для достижения целей устойчивого развития, и подчеркивается необходимость решительных фундаментальных структурных изменений в динамике того, как мы живем. Он приводит доводы в пользу переосмысления нынешней модели глобального экономического роста, сформированной системой линейной экономики и поддерживаемой спекуляциями и потреблением энергии производственными процессами, в пользу более устойчивой модели, перекалиброванной на основе циркулярной экономики (ЦЭ). Основываясь на доказательствах в поддержку ЦЭ как средства для уравнивания сложного уравнения достижения прибыли с минимальным ущербом для окружающей среды, в документе излагаются конкретные отраслевые рекомендации по решениям, связанным с ЦЭ, в качестве катализатора глобального экономического роста и развития на устойчивости в постковидном мире (Ibn-Mohammed и др., 2021).

Близкой по тематическому направлению к рассмотренной выше работе есть статья Khoo и др. (2021), в которой авторы пытаются дать ответ на вопрос: пластиковые отходы, связанные с пандемией COVID-19: кризис или возможность? Пандемия COVID-19 оказывает

огромное влияние на управление пластиковыми отходами во многих странах из-за внезапного всплеска медицинских отходов, который привел к глобальному кризису в сфере обращения с отходами. Неправильное обращение с пластиковыми отходами может привести к различным негативным воздействиям на окружающую среду и здоровье человека. Однако внедрение надлежащего управления отходами и правильных технологий с другим восприятием нынешнего кризиса может стать хорошей возможностью (Khoо и др., 2021). Увеличение количества пластиковых отходов и спрос на пластиковых рынках служат хорошим экономическим индикатором для инициативы инвесторов и правительства по инвестированию в технологии, которые превращают пластиковые отходы в продукты с добавленной стоимостью, такие как топливо и строительные материалы. Это замкнет цикл жизненного цикла пластиковых отходов за счет достижения устойчивой циркулярной экономики. Khoо и др. (2021) предоставили представление о состоянии пластиковых отходов до и во время пандемии COVID-19, рассмотрели способы обработки пластиковых отходов, такие как технология стерилизации, сжигание и альтернативные технологии, доступные для преобразования пластиковых отходов в продукт с добавленной стоимостью.

Чтобы предотвратить распространение COVID-19, многие города, регионы и страны «заблокированы», ограничив экономическую деятельность. Такие ограничения привели к значительному сокращению производства в большинстве стран. Поэтому Inoue и др. (2021) изучают, как экономические последствия блокировок в разных регионах взаимодействуют через цепочки поставок, которые представляют собой сеть производственных фирм. Их результаты показывают, что экономический эффект, вызванный экзогенными потрясениями в одном регионе, может повлиять на другие регионы, и поэтому предлагается необходимость межрегиональной координации политики для сокращения экономических потерь из-за блокировки (Inoue и др., 2021).

Анализируя переход от циркулярной экономики к обществу замкнутого цикла в Австралии, Melles (2021) подчеркивает, что комбинированное давление экономического, экологического и социального кризисов, включая лесные пожары, утилизацию отходов и COVID, создало условия для поворота к экономике замкнутого цикла в Австралии. В этом исследовании показано, как двадцать представителей организаций-посредников активно «фигурируют» в процессе кругового перехода для Австралии, в том числе при управлении напряжением между личными позициями и организационными миссиями (Melles, 2021).

Испанские ученые представили результат получения переработанной нити PLA из отходов университетских принтеров 3D FFF (производство плавных волокон) и отходов, образовавшихся «Coronamakers» при производстве деталей для СИЗ (средств индивидуальной защиты) во время COVID-19. Эта нить используется для производства деталей, напечатанных на 3D-принтере, которые студенты университетов используют на своих занятиях, поэтому круговой цикл является замкнутым (Muñoz и др., 2020).

Циркулярная экономика приобрела важность в восстановлении после пандемии COVID-19, предприятия, осознавая преимущества ЦЭ, сталкиваются с проблемами при оценке ее преимуществ с использованием доступных инструментов измерения производительности, особенно при рассмотрении устойчивости и других преимуществ. Nandi и др. (2021) утверждают, что организации могут оценивать свои показатели внедрения ЦЭ, используя нерыночные методы оценки экологических товаров, а также экосистемы цифровых технологий с участием многих заинтересованных сторон, которые включают ряд новых технологий, таких как технология блокчейн, интернет вещей, искусственный интеллект, дистанционное зондирование. Модель измерения эффективности ЦЭ концептуализирована и проиллюстрирована с использованием семи сценариев, чтобы обеспечить понимание, которое можно решить с помощью практик ЦЭ в условиях COVID-19 (Nandi и др., 2021).

Анализируя роль, которую играет предпринимательство в решении проблем управления ресурсами и отходами, вызванных COVID-19, Neumeuer и др. (2020) утверждают, что исследователи и практики должны осознавать, что предприниматели являются важными

агентами перемен, которые могут помочь в переходе к более устойчивой и циркулярной экономике.

Текущая глобальная пандемия подчеркивает глубокое неравенство, влияющее на нашу экономику, здоровье и качество жизни. Согласно результатам Pérez-Reña и др. (2021), циркулярная экономика может улучшить эти показатели, в частности, социальное неравенство в рамках текущей модели линейной экономики.

Как отмечают Prideaux и др. (2020), пандемия COVID-19 привела к прекращению почти всех международных поездок в первой половине 2020 года. Возвращение к докарантинным моделям роста потребует времени и будет зависеть от глубины и масштабов рецессии, вызванной COVID-19. Этап восстановления будет совпадать с глобальными усилиями по борьбе с развивающимся климатическим кризисом. Чтобы индустрия туризма процветала в мире будущего, она должна выйти за рамки соблазна принять стратегии, основанные на возврате к нормальному состоянию прошлого, существовавшему до COVID-19, и вместо этого попытаться понять, как она должна реагировать на возникающую трансформацию глобальной экономики к углеродной нейтральности. Многие уроки, извлеченные из пандемии, можно применить к стратегиям борьбы с изменением климата. Применение модели циркулярной экономики для сокращения выбросов парниковых газов поможет предотвратить глобальную экологическую катастрофу, которая произойдет, если глобальные температуры продолжат расти (Prideaux и др., 2020).

Заключение. На основе исследования 25 документов, посвященных тематике циркулярной экономики в контексте COVID-19, проиндексированных в Scopus, по таким направлениям анализа как количество публикаций, страны-лидеры и организации-лидеры публикационной активности, тип документов, отрасль знаний, активность авторов, охарактеризовано библиометрическое поле этой проблемы. Проанализирована публикационная активность авторов и наиболее актуальные статьи. Определены приоритетные направления изучения вызовов и возможностей развития циркулярной экономики в контексте COVID-19.

Научная новизна состоит в том, что впервые предпринята попытка выполнить системный теоретический анализ мировых публикаций по циркулярной экономике в условиях пандемии COVID-19, что позволило определить нынешнее состояние научного обеспечения этой проблемы и определить приоритетные направления исследований на перспективу.

Практическая ценность заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы для принятия политических решений по совершенствованию системы научного обеспечения развития циркулярной экономике в условиях пандемии COVID-19 на международном, национальном и региональном уровнях. Перспективным направлением исследований считаем осуществление библиометрического анализа тенденций в исследовании циркулярной экономики в контексте устойчивого развития.

Список ссылок

Prasek D. (2021) Competitive advantages and goal's synergy: circular economy for the post-Covid-19 time. URL: <https://www.asde.org.ua/en/competitive-advantages-and-goals-synergy-circular-economy-for-the-post-covid-19-time>.

Abdul-Hamid, A., Ali, M., Osman, L., & Tseng, M. (2021). The drivers of industry 4.0 in a circular economy: The palm oil industry in Malaysia. *Journal of Cleaner Production*, 324 doi:10.1016/j.jclepro.2021.129216

Atstja, D., Cudečka-Puriņa, N., Vesere, R., Abele, L., & Spivakovskyy, S. (2021). Challenges of textile industry in the framework of circular economy: Case from Latvia. Paper presented at the E3S Web of Conferences, 255 doi:10.1051/e3sconf/202125501014

- Barone, A. S., Matheus, J. R. V., de Souza, T. S. P., Moreira, R. F. A., & Fai, A. E. C. (2021). Green-based active packaging: Opportunities beyond COVID-19, food applications, and perspectives in circular economy—A brief review. *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, 20(5), 4881-4905. doi:10.1111/1541-4337.12812
- Bogovac, J., Dodig, D., & Lugarić, T. R. (2021). Public-private partnership and circular economy-what Croatian students learn at university. *Energies*, 14(11) doi:10.3390/en14113261
- Chauhan, A., Jakhar, S. K., & Chauhan, C. (2021). The interplay of circular economy with industry 4.0 enabled smart city drivers of healthcare waste disposal. *Journal of Cleaner Production*, 279 doi:10.1016/j.jclepro.2020.123854
- Ibn-Mohammed, T., Mustapha, K. B., Godsell, J., Adamu, Z., Babatunde, K. A., Akintade, D. D.,... Koh, S. C. L. (2021). A critical review of the impacts of COVID-19 on the global economy and ecosystems and opportunities for circular economy strategies. *Resources, Conservation and Recycling*, 164 doi:10.1016/j.resconrec.2020.105169
- Inoue, H., Murase, Y., & Todo, Y. (2021). Do economic effects of the anti-COVID-19 lockdowns in different regions interact through supply chains? *PLoS ONE*, 16(7 July) doi:10.1371/journal.pone.0255031
- Khoo, K. S., Ho, L. Y., Lim, H. R., Leong, H. Y., & Chew, K. W. (2021). Plastic waste associated with the COVID-19 pandemic: Crisis or opportunity? *Journal of Hazardous Materials*, 417 doi:10.1016/j.jhazmat.2021.126108
- Melles, G. (2021). Figuring the transition from circular economy to circular society in Australia. *Sustainability (Switzerland)*, 13(19) doi:10.3390/su131910601
- Muñoz, V. G., Muneta, L. M., Carrasco-Gallego, R., Marquez, J. J., & Hidalgo-Carvajal, D. (2020). Evaluation of the circularity of recycled PLA filaments for 3D printers. *Applied Sciences (Switzerland)*, 10(24), 1-12. doi:10.3390/app10248967
- Nandi, S., Hervani, A. A., Helms, M. M., & Sarkis, J. (2021). Conceptualising circular economy performance with non-traditional valuation methods: Lessons for a post-pandemic recovery. *International Journal of Logistics Research and Applications*, doi:10.1080/13675567.2021.1974365
- Neumeyer, X., Ashton, W. S., & Dentchev, N. (2020). Addressing resource and waste management challenges imposed by COVID-19: An entrepreneurship perspective. *Resources, Conservation and Recycling*, 162 doi:10.1016/j.resconrec.2020.105058
- Pérez-Peña, M. C., Jiménez-García, M., Ruiz-Chico, J., & Peña-Sánchez, A. R. (2021). Analysis of research on the SDGS: The relationship between climate change, poverty and inequality. *Applied Sciences (Switzerland)*, 11(19) doi:10.3390/app11198947
- Prideaux, B., Thompson, M., & Pabel, A. (2020). Lessons from COVID-19 can prepare global tourism for the economic transformation needed to combat climate change. *Tourism Geographies*, 22(3), 667-678. doi:10.1080/14616688.2020.1762117
- Rahman, S. M. M., Kim, J., & Laratte, B. (2021). Disruption in circularity? impact analysis of COVID-19 on ship recycling using weibull tonnage estimation and scenario analysis method. *Resources, Conservation and Recycling*, 164 doi:10.1016/j.resconrec.2020.105139
- Sharma, H. B., Vanapalli, K. R., Samal, B., Cheela, V. R. S., Dubey, B. K., & Bhattacharya, J. (2021). Circular economy approach in solid waste management system to achieve UN-SDGs: Solutions for post-COVID recovery. *Science of the Total Environment*, 800 doi:10.1016/j.scitotenv.2021.149605
- Singh, N., Ogunseitan, O. A., & Tang, Y. (2021). Medical waste: Current challenges and future opportunities for sustainable management. *Critical Reviews in Environmental Science and Technology*, doi:10.1080/10643389.2021.1885325
- Socci, C., Ahmed, I., Alfify, M. H., Deriu, S., Ciaschini, C., & Sheikh, R. A. (2021). COVID-19 and a trade-off between health and economics: An extended inoperability model for Italy. *Kybernetes*, doi:10.1108/K-03-2021-0222

- Su, C., & Urban, F. (2021). Circular economy for clean energy transitions: A new opportunity under the COVID-19 pandemic. *Applied Energy*, 289 doi:10.1016/j.apenergy.2021.116666
- Trollman, H., Jagtap, S., Garcia-Garcia, G., Harastani, R., Colwill, J., & Trollman, F. (2021). COVID-19 demand-induced scarcity effects on nutrition and environment: Investigating mitigation strategies for eggs and wheat flour in the United Kingdom. *Sustainable Production and Consumption*, 27, 1255-1272. doi:10.1016/j.spc.2021.03.001
- van Straten, B., Ligtelijn, S., Droog, L., Putman, E., Dankelman, J., Weiland, N. H. S., & Horeman, T. (2021). A life cycle assessment of reprocessing face masks during the covid-19 pandemic. *Scientific Reports*, 11(1) doi:10.1038/s41598-021-97188-5
- Vanapalli, K. R., Sharma, H. B., Ranjan, V. P., Samal, B., Bhattacharya, J., Dubey, B. K., & Goel, S. (2021). Challenges and strategies for effective plastic waste management during and post COVID-19 pandemic. *Science of the Total Environment*, 750 doi:10.1016/j.scitotenv.2020.141514
- Veza, I., Muhammad, V., Oktavian, R., Djamari, D. W., & Said, M. F. M. (2021). Effect of COVID-19 on biodiesel industry: A case study in Indonesia and Malaysia. *International Journal of Automotive and Mechanical Engineering*, 18(2), 8637-8646. doi:10.15282/ijame.18.2.2021.01.0657
- Wicker, R. J., Kumar, G., Khan, E., & Bhatnagar, A. (2021). Emergent green technologies for cost-effective valorization of microalgal biomass to renewable fuel products under a biorefinery scheme. *Chemical Engineering Journal*, 415 doi:10.1016/j.cej.2021.128932
- Wuyts, W., Marin, J., Brusselaers, J., & Vrancken, K. (2020). Circular economy as a COVID-19 cure? *Resources, Conservation and Recycling*, 162 doi:10.1016/j.resconrec.2020.105016

THE RATIONAL IRRATIONALITY

Petko Nazhad Miran

Abstract: One of the fundamental theories in Economics, namely the Rational Choice Theory, is seriously questioned these days. A lot of examples of irrational behavior have been provided, and a Nobel Prize was awarded for the achievements in the field. Yet, a careful scrutiny of these instances shows that, in most of the cases, the light of rationality shines through the observed irrational behavior. A hypothesis in the partial support of the Rational Choice Theory is proposed. It takes into account the subject’s understandings, attitude and information in describing a choice as rational or irrational. Therefore, one and the same activity could be considered as perfectly rational, as well as perfectly irrational at the same time.

Keywords: Microeconomic Behavior: Underlying Principles; Micro-Based Behavioral Economics; Macro-Based Behavioral Economics.

*“When your opportunity costs are low, it pays to take risks and speak up especially if the course you pursue is as much fun as the one I have taken.
(Thaler, 2015, p. 345).”*

Introduction

We teach our students, as we once were taught, the fundamentals of the Rational Choice Theory, namely that the economic agent is always rational, or at least most of the times, when she makes her mind on buying or not buying the product, or doing or not doing the activity (I use “activity” in the broadest sense of the word including consumption, etc.). We do this even though we encounter numerous examples of irrational behavior in our everyday life, or do we?

We probably suppose that these instances of irrationality we observe are just a small fraction of the whole range of deeds of the human beings, so small – an exception – that it does not worth mentioning. Yet we, or at least I, often ponder on this exception wondering if it is an exception at all or a significant part of our lives. The more I observe, the more exceptions I see, so my opinion changed slowly and I, like many others, was convinced that irrational behavior is much more common than we thought.

The Hypothesis

So “What is Rational behavior?”. We find various definitions in numerous sources, which can roughly be summarized as following: a rational agent is a person with clear preferences, who always makes prudent and logical choices to achieve the greatest benefit, satisfaction or utility for herself, or Rational behavior is a decision-making process of the economic agent that maximizes **her Utility** (benefit or satisfaction).

The simplest example I often use with my students is when the individual enters a shop and finds two boxes of milk by different producers, but having the same quantity and quality, both of the product and package. The rational individual would prefer the cheaper to the more expensive one, thus increasing her utility getting the same product and paying less money. All the other decisions that deviate from the one stated should be termed as Irrational behavior – reducing the utility, namely buying the more expensive box of milk.

Recently, I encountered a great book named “Misbehaving: The Making of Behavioral Economics” by the recipient of the Nobel Prize, Richard Thaler. It was a really pleasant reading finding that I was on the right track and that I shared the beliefs of many prominent scholars even

before reading their papers. Everything went well until I finished the book, when I realized that **buying the more expensive milk is actually as rational as buying the cheaper one, or not buying milk at all**. This hypothesis surfaced in my mind, when I asked myself “What if...“ What is Rationality? Rationality is increasing Utility. Though, in general terms, utility might be considered a universal consistent human characteristic, in personal terms, achieving higher utility is **purely personal and entirely subjective characteristic**. Therefore, Rationally must be **purely personal and entirely subjective, too**. So:

1. If I like milk, buying the cheaper one will increase my marginal utility, and my behavior can be determined as rational.

2. If I do not like milk, not buying either will not reduce my marginal utility (or will not increase my disutility), but preserve its state, and therefore my behavior can be determined as rational, too.

3. No matter whether I like milk or not, buying the more expensive one will show the others that I can afford it. Thus, I might look richer, which will make me feel superior to them and will increase my marginal utility, so my behavior is rational again.

Furthermore, goods and services that increase my utility may not increase the utility of others, or the effect will probably not be as high as it is on me. The products I prefer may even increase their Disutility. Each person feels the increase in marginal utility as a result from different decisions, which for the rest of the world might be pure misbehaving. For example, if I like milk, buying the cheaper one will increase my marginal utility, but if another person suffers from Lactose intolerance, getting the milk for **free** will not increase her marginal utility at all, and we might even observe a sharp increase of her Disutility, if she consumes the product.

So, since utility, and therefore rationality, is **purely personal and entirely subjective**, the questions arise “What happens to the Irrational behavior?”, “Does it exist at all?”, “Can we observe it?” Well, YES, but we will come to this later.

The hypothesis I formulated continues as follows: we can distinguish between two types of rationality: Inner Rationality and Outer Rationality, they can also be called Subjective Rationality and Objective Rationality, or Personal Rationality and Non-personal (Observer’s or Society’s) Rationality. The Outer rationality might take the form of Rational behavior or Irrational behavior, depending on the observer’s point of view. It reminds a little bit of the Schrodinger’s cat – one and the same activity is both rational and irrational, and what final state it will take depends on the interpreter. So, let me ask you a question: “Is my decision to buy the milk rational, if I suffer from Lactose intolerance?”

Since utility is purely personal and entirely subjective, since utility governs our decisions, and since we try to increase our marginal utility, we may conclude that **all (or at least most of) the decisions and activities are rational**, or in other words: if utility is subjective, then rationality must be subjective too. Our decisions are based not only on the information we have, but also on the current moods, circumstances, hopes, expectations, influences, etc. **up to the moment of decision making**. Therefore, the individual is always rational *at this very moment*, though she might regret it the second later, or is she?

If we consider the choice we made at a certain moment, it is the one we expect to increase our marginal utility, and therefore, it is rational. But the factors influencing our decisions are in constant movement, so we adjust our decisions to the transitory conditions. An activity today might be considered to increase our marginal utility the most, and yet tomorrow, due changes in person’s attitude, influence from friends, government, etc. the same action might be viewed even as bringing disutility.

Instances of (Ir)Rational behavior

Before continuing with the cases, we need to stress on something: **my rationality will coincide with your rationality** only if you know how I feel and what I need, or to get it to the extreme **only if you walked my life in my own shoes**.

We have numerous examples of activities that are hard to be term rational in any sense at first glance, so let’s consider some of them one by one. These are some of the extreme cases of Irrationality that I and my students came up with.

Case 1: *Paying for the product, but without consuming it.* I often observe this behavior when some students pay their tuition fees and do not attend classes. An extreme case of comparison might be paying for the milk and leaving it at cash register. Or the students show up, but they are unprepared for the lecture or the seminar. Many of us would call this agent Irrational since we do not have the whole picture, but is she such? The decision not to attend might be due to the fact that she had to work and raise the money for living, or taking care of a sick relative, or meeting someone special, or just heaving a little rest from my “nonsense”, etc. Whatever the reason, at the very moment of decision making, she thought it is the best choice, though she might regret during the exam session. Yet, at that moment she increased her marginal utility.

The rational behavior from purely economic point of view would be to consume what we paid for.

Case 2: *Consumption of cigarettes and alcohol.* We often term this behavior as Irrational, since the harms to the body, and wallet, always exceed the benefits. But why do people consume these products? Out of necessities? In most of the cases, people start using these products in order to appear “cool”, not to be the “losers” or “outsiders” of the group. The personal opinion that the person is cool increases her marginal utility more that the increase of the marginal disutility from the consumption. Since the sum total of her utility is increased at that moment, **for her**, this is a rational behavior. Later of course the consumption turns into addiction, and she often regrets it, but continue the habit since it still increases the marginal utility at the specific times of “hunger” for the product.

Case 3: *Drug abuse.* One of the reasons is similar to the above mentioned with cigarettes and alcohol, especially when people are at a party or in a club. They are exalted by the music the lights, by the people, but this feeling starts to wear off and some stimulant might be needed. The first choice is often alcohol, and the second – a mild drug or extasy. Again, for the person in this situation the marginal utility is increased and the decision is rational. We know the dark path this leads to. Yet, for taking drugs there might be another reason often examined by scholars researching the poor and desperate, or the rich, too. For the poor it is a means of getting away from the harsh, crashing reality of the daily misery, even for a while. And for the rich and famous, who climbed their mountains and can afford everything, the material things and trivial goals do not bring any satisfaction – the personal marginal utility is not increased any more, or it requires tremendous efforts, so they reach for something else. And here again, for the person again the behavior is rational, though for the rest it is a pure Irrationality.

Case 4: *Trademarks, or paying a small fortune just for the label.* Again, if we leave it this way, we can conclude that this is Irrational behavior. We as economists know, probably better than anyone, that most of the famous trademarks actually produce nothing. They pay some company in Asia to produce the goods under certain design and quality, but we also know that this company produces three times more of the same product, selling it at a significantly lower price without the brand label. We buy the label in order to impose our superiority on others, to set us apart from the rest trying to be as unique as possible, which makes us feel good and increases our marginal utility, so for some of us this is rational. Such a behavior is known as the Veblen Effect, which is much common in Bulgaria. For a person who has no such needs this is irrational behavior. I tested it several times with a famous mobile phone and the users confirmed in friendly talking that they feel better – buying a phone at the price of two second hand cars and going on foot – “vanity” one said.

Case 5: *Donation and charity.* From pure economic perspective giving money away must be completely irrational. But if this irrationality makes us feel better from the good deed helping someone, soothes our conscious that we have more than others, and helps us sleep better at night, this is rational. This is rational even if we give our last money for it as far as this behavior increases our marginal utility. A good example might be Grandpa Dobri – a beggar and one of the greatest donators

to the Bulgarian Church. Why did he do it? Probably for a greater love of God and willingness to save his soul instead of the money.

Case 6: *Stubbornness*. People and especially children are often stubborn, even though they realize that they might be wrong. This is probably because they want to show us their independence, their freedom of choice. Gaining and defending this freedom increases one's marginal utility, and though we determine such a behavior as irrational, for the doer it is rational.

Case 7: *Holiday shopping (New Year, etc.)*. A plausible explanation might be that during holidays we are already in euphoria due to the upcoming event. Our marginal utility is already relatively high, but we strive to increase it probably because this is in our nature. Thus, we need higher stimuli, or of greater quantities, so we buy more expensive and numerous presents, food and other things in quantities we normally do not buy. And yet, since this boosts up our marginal utility, for us this activity is rational at the moment of doing it.

Case 8: *Replacing working products with their newer version*. If a product works properly, replacing it with a new one might seem irrational, but if this brings us some pleasure, even in the form to show off in front of our neighbors or colleagues (Veblen Effect), from our point of view this is rational behavior increasing our marginal utility.

Case 9: *Buying food at university canteen, etc. instead of bringing it from home*. Many students would rather buy low quality high-priced food from some fast-food restaurant instead of bringing food from home, which, stated in this way, can be termed as irrational behavior. Yet, when I discussed it with my students, they admitted that they do it in order for the rest not to think that they cannot afford to buy food themselves. Thus, they show the rest that they are not inferior to them, considering this topic, and they preserve their level of utility, and might even increase their marginal utility comparing with some student, who brings her own food. Actually, both of them act rationally for themselves.

Case 10: *Team work*. Is it rational behavior helping others to succeed instead of standing out in the crowd? One explanation might be the benefits of making friends or sharing the load outweigh the costs of not proving that we are the best, thus increasing our marginal utility.

Case 11: *Taxation policy in Bulgaria*. The Bulgarian government applies Flat Tax to incomes, thus exacerbating the income and wealth inequality, and keeping a steady high level of poverty in the country. Yet, there are few who insist on progressive taxation. Most of the people prefer to be better off today than tomorrow, and thus they behave perfectly rational considering the information they have. Others probably prefer to be better off in the long run and thus prefer progressive taxation, which would increase their marginal utility and therefore they are rational too. So, for the independent observers, let's say some economists in Australia, rational will be the behavior that is closer to their preferences. **This is what I would call Outer / Objective / Non-Personal Rationality** in the hypothesis.

Case 12: *Redistributing the profit instead of investing it*. This example shows the famous contradiction between the manager and the owner of a company. The former has predominantly short-term interests and thus trying to maximize his benefits, and thus marginal utility, in the shortrun behaving rationally. Yet, for the latter such a decision is irrational. The latter, on the other hand, has predominantly long-term interests and thus trying to maximize her benefits, and marginal utility, in the long-run behaving rationally, too. Yet, for the former such a decision is irrational.

Therefore, considering Inner Rationality both the decisions are perfectly rational, and considering Outer Rationality – each one judging the choices of the other – both the decisions are perfectly irrational.

Case 13: *Short and long run choices*. Considering cases 11 and 12, we can distinguish between two choices, each of which at the expense of the other and each of which as rational as the other. If we want to increase our utility in the short-run, we behave rationally, at the expense of the longrun utility. This might be due to the fact that we need the money now, and cannot predict or do not expect higher future monetary necessities. However, if we want to increase our long-run marginal utility, we again behave rationally, but sacrificing the short-run one this time. So, which behavior is rational

depends on the person making the choice. Yet, it also depends on the person observing the choice and the information she has for the doer.

Case 14: *Deflation – individual and society*. How should we feel when there is deflation in the economy? It is perfectly rational for the individual to be happy and to increase her marginal utility from the lower prices, and at the same time to be unhappy as a part of the society and to increase her marginal disutility expecting companies to lay off workers. Whether her marginal utility will increase or decrease depends on the perception of the situation by the person at that very moment, whether the present or the future consequences outweigh.

Case 15: *Hope*. Many people regularly participate in lottery games and gambling **hoping** to win. Even though the chances are close to nothing, they continue spending their money on such activities. Having hope is a great feeling. It lifts up the spirit and thus increases the marginal utility. Therefore, everything that gives us hope might be accepted as rational, although no scientific proofs are found and for the rest of the people it might seem as irrational behavior. This is often the case with cancer treatment, when many people try various products with the hope that some might work for them.

A lot of companies exploit **hope** for their purposes of gaining higher profits. A good example of such companies might be the casinos and all the gambling games, the advertising of which is duly forbidden in many countries.

Case 16: *Time wasting*. Just having a long coffee break, lying in bed, playing some computer game or trying to reach the bottom of some social network might be considered as irrational behavior by an observer. Yet, if the person wants to get away from reality just for a while, to “recharge the batteries”, or to empty her head, for her these time wasters are the rational choice increasing her marginal utility.

Case 17: *Misbehaving in income distribution*, or why the rich are not willing to redistribute their income even though they lose more from higher income inequality. This is a really interesting example concerning rational behavior. There are hundreds of papers, articles and studies stating that a more equal income and wealth distribution will benefit not only the poorer part of the society, but the rich one, too. Then, why is such a distribution heavily opposed by the rich? The plausible explanations could include: the rich might judge costs and benefits in the short-run, ignoring the long-run ones; money does not have marginal utility (Pigou, 1923); people just want to have more than the rest; the rich do not trust the researchers (“he whose belly is full, does not believe the one who is fasting”), etc. In any way, if their marginal utility is increased by hoarding wealth, their decision not to redistribute the money is rational. Yet, on the other hand, if people, like Bill Gates, believe that redistribution will increase their wellbeing in the long-run and spread their money among the rest, their decision is rational, too.

Case 18: *The Ultimatum game*. This game is in the core of many research papers, dedicated to the irrational behavior. It consists of the following: an organization provides a stranger with a sum of money. The stranger decides how to distribute the money between her and you. If you accept the distribution, both you and the stranger keep the money. If you refuse the distribution neither you, nor the stranger gets any money. The offers are as follows:

If you are offered \$10 and nothing for the stranger will you accept it?	Yes	No
If you are offered \$9.50 and for the stranger \$0.50 will you accept it?	Yes	No
If you are offered \$9.00 and for the stranger \$1.00 will you accept it?	Yes	No
...		
If you are offered \$0.50 and for the stranger \$9.50 will you accept it?	Yes	No
If you are offered nothing and for the stranger \$10 will you accept it?	Yes	No

Many people would argue that accepting all the offers down to \$5 each is rational since we are either better off than the other person, and thus feeling superior and increasing our marginal utility, or at least we are equal (Figure 1).

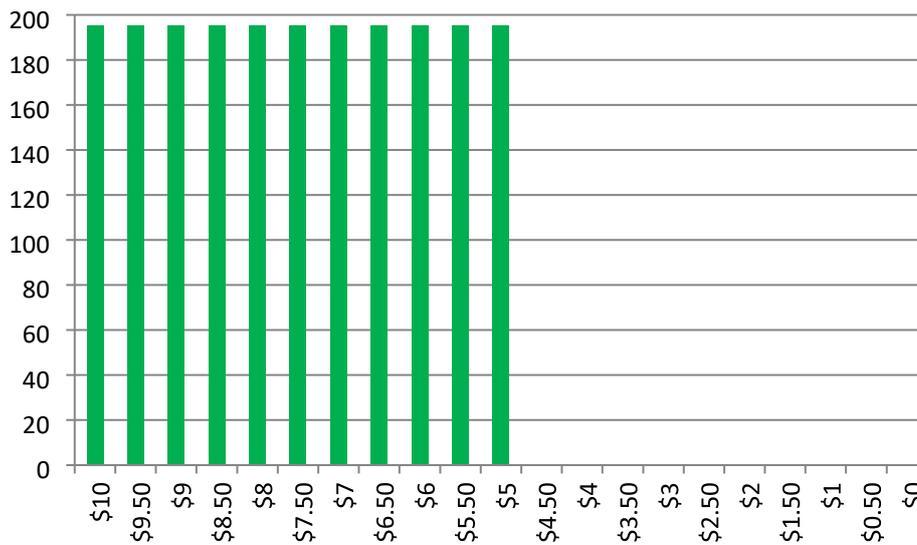


Figure 1. Hypothetical rational behavior “Accepting all offers down to \$5”
Source: Author’s chart

Others might insist, and the simplest economic logic leads us to such a conclusion, that everything but the last choice is a rational decision, since we leave the game with more money than we entered it. Having more money at the end of the game, compared to the beginning, should increase our marginal utility (Figure 2).

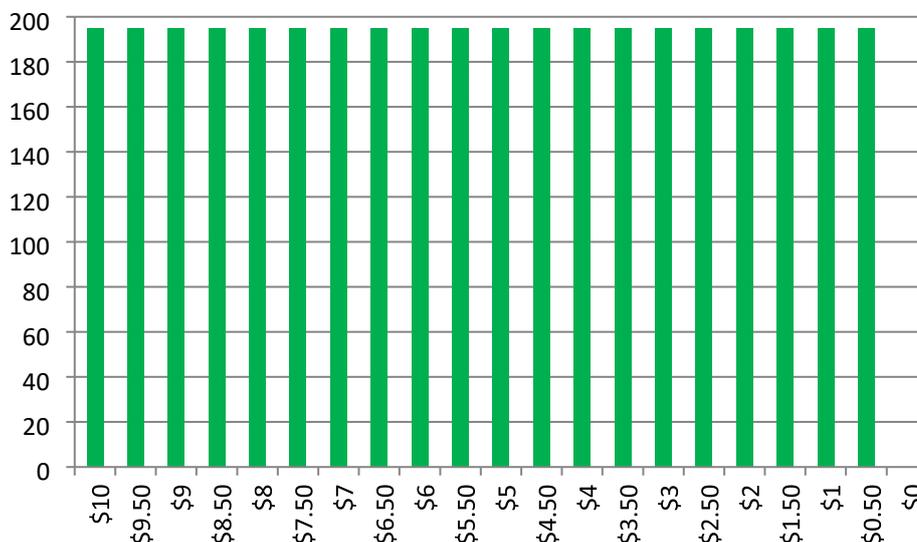


Figure 2. Hypothetical rational behavior “Accepting all offers down to \$0.50”
Source: Author’s chart

I recreated the game among about 200 randomly selected students from the second largest university in Bulgaria, trying to cover as many study subjects as possible. I could not use real money since no funds were available, but the results I believe are still plausible due to the fact that the students got really interested in the research and dedicated much time pondering on their choices (Figure 3).

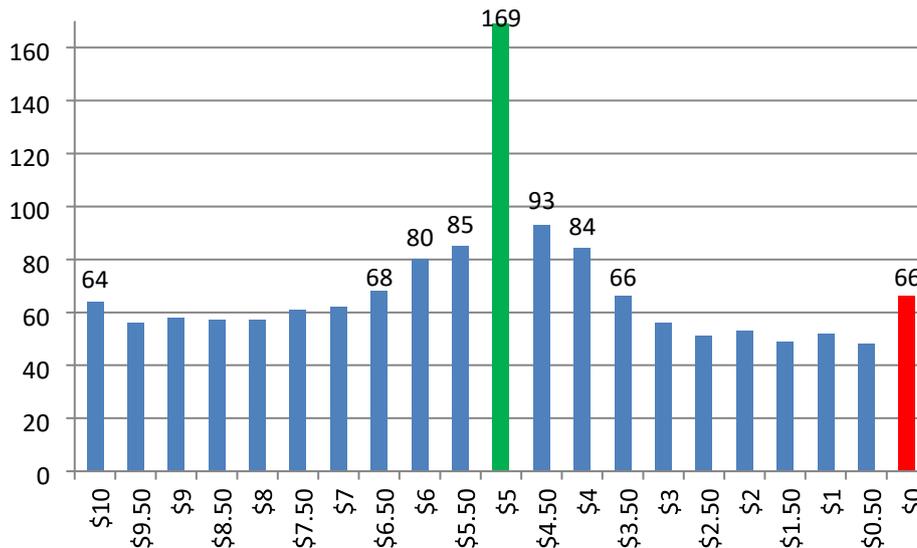


Figure 3. Ultimatum game study
 Source: Author’s chart

The results in Figure 3 raise many questions. We cannot conclude that most of these 195 future-to-be teachers, mathematicians, psychologists, engineers, managers, IT specialists, etc. are irrational human beings, just because we do not see or understand **their** rationality determining **their** choices and increasing **their** marginal utility.

We see that 87% of the people in the research would accept equal distribution. The driving force behind it might be showing the stranger that they are not inferior to them to accept unequal offer, thus increasing their marginal utility.

It is interesting to note that the number of people agreeing to get nothing is as high as the “perfectly” rational individuals accepting the whole amount of money. Yet, another thing should also be pointed out – only 1/3 of the choices is equal or exceeds the “irrational” ones. All this support the hypothesis developed so far, and namely considering this case, that the last choice is as rational as all the others.

We know that utility is a characteristic that cannot be measured, but can be felt personally. Utility governs decision making in everyday situations. Utility is increased or decreased by many factors and money is **just one** of them, and often not the most significant one. Material world can change utility, but so does immaterial world. So how about the last offer? What the rationality behind it might be is a subject matter of further studies. I suppose that part of the motives could be showing the other person that we do not need this money, thus feeling superior, or leaving the room with dignity and our head up, thus expressing that we are much above such trivial things of bargaining with a greedy stranger – we are not so much into money, but to more important things in life. If the offer was not money but something else, let’s say helping a poor person in the stranger’s country or in our country, the results I expect to be much closer to the ones in Figure 1, but yet I might be wrong.

Case 19: There is an interesting study conducted by Jonatan Freedman and Scott Fraser and published in 1966 under the title “Compliance Without Pressure: The Foot-In-The-Door Technique”. To sum up it briefly the researchers study the reaction of the people to a much larger request following a previous smaller and somewhat insignificant request, if the two are compared.

One of the explanations provided by the authors is as follows: “Once he has agreed to a request, his attitude may change. He may become, in his own eyes, the kind of person who does this sort of thing... who takes action on things he believes in, who cooperates with good causes (Freedman and Fraser, 1966, p. 201).” Changing one’s attitude changes her utility increasing stimuli making the person willing to boost marginal utility by a different way.

Considering the above example and taking into account the various cases presented in Robert Cialdini's "Influence. The Psychology of Persuasion" we might come to the conclusion that if we want someone to do something for us we have to influence the person's attitude so that the act appears as a one increasing her marginal utility, either by keeping a promise, repaying a debt, feeling as part of a cause, maintaining a consistent attitude, etc.

Case 20: *Sunk costs*. A good example might be a pair of new, relatively expensive shoes. When the person buys the shoes, she increases her marginal utility. Later on, she finds out that they are pretty uncomfortable, but she continues to wear or keep them. This might be due to the fact that the disutility from wearing or just keeping the shoes is smaller than the utility of the feeling (or wishful thinking) that the money is not spent in vain. Only when the disutility increases or the utility wears off, the person would sell at a lower price, donate, or discard the shoes.

Case 21: *Self-sacrifice*. This is probably the greatest instance of irrational behavior an observer could witness. Yet, if we know the motives behind this act, we might as well define it as a completely rational or even act the same way in a similar situation. A mother sacrificing her life to save her child – is it irrational? If her marginal utility is increased, though for the last few seconds of her life, by the thought that what she loves most will survive and endure, then the decision is rational for her, compared to living a life without the child, and for her husband, who loves her most of anything in the world – a completely irrational behavior (Outer Rationality). How about donating blood or a kidney?

These are not the only reasons for the described behavior, but the most plausible in my opinion. I do not say that all the above-mentioned cases are a good behavior, or I view them as rational. Yet, my attitude towards them does not cancel out the rationality for the participants in the activities.

Considering these striking examples of (Ir)Rationality it is not hard to guess the driving forces behind all other forms of irrational for the observer behavior.

While working on this paper I witnessed an interesting behavior of decision changing. A man came out of a shop and walked by a beggar in a wheelchair. The man passed the person in need a few meters, then walked back, took out a box of salty crackers and gave it to the beggar. In the light of all said so far, which behavior is rational for the man: walking by and keeping the box, thus increasing his marginal utility by enjoying it later with friends, or feeding the poor, thus increasing his marginal utility by the good feeling of helping someone in need? The most consistent human characteristic is our inconsistency.

Instances of Irrational behavior

Now, what about the true Irrational behavior, since we can find motives and reasons for almost all the human decisions?

Irrational is an activity that reduces the marginal utility. A good example of irrational behavior is when we let our dear ones to override our better judgment. This is when we have a really strong feeling that we must or must not do something and yet we act in the opposite direction. The feeling is based on our information, experience, mood, circumstances, etc. and on their bases, we try to increase our marginal utility. Yet, we do not follow our best judgement. Although the final result of the act might indeed increase our utility and we are convinced of the positive effects, this behavior is actually Irrational at the moment of doing the act.

An interesting situation may arise when the same person from the last example faces a second dilemma. Considering the positive outcome of the first advice, but yet thinking that the second advice is not in accord with her feelings, her behavior should be considered rational regardless of her decision whether to follow the advice or not. If she followed her own intuition, she is rational, because she makes her judgement on her information, experience, etc.; if she followed the advice, the behavior is again rational, since she is convinced that the adviser has more knowledge due to the outcome in the previous situation.

A good example of irrationality might be the upcoming Brexit. In the light of the Rational Choice Theory, either the UK or the EU, or both should gain from Brexit. Yet, the economic theory, practice and statements of prominent scholars suggest that both would lose. Nevertheless, both sides are heading the same direction, neither willing to make concessions to the other. One might think that there must be a third party, no matter how small (or big), yet powerful enough to push the two sides into that direction for the gains it will realize, and for that party the UK’s decision to leave the EU is perfectly rational.

Another irrational behavior can be a decision that deliberately reduces the marginal utility of the agent. This is often observed in states of despair and helplessness, when the person undertakes actions, even though she realizes that they are harmful and will reduce her marginal utility.

There might be other instances of irrational behavior in the light of the proposed hypothesis that are about to be ascertained.

Rationality and economics

So far so good, but the question arises: “Should rational and irrational behavior be considered as such only in terms of economics, and profit?” The answer is “YES”, if utility is influenced **only** by economic decisions. Otherwise, the answer is should be “NO”.

Utility is cumulative notion. It is influenced and determined by economic and non-economic factors. If I am hungry, I can increase my marginal utility from the economic transaction of buying some food, but if I am a goodhearted person, I can increase my utility from giving the money to a poor, sick, hungry child, and thus increasing my marginal utility probably times beyond the one from the mere consumption of food. And how about sharing the food with the child?

If we talk about economic rationality, we are talking about something like “accountant’s rationality”, namely having a sum of money, or resources, and trying to get more products for it. This is not the whole rationality, but just a tiny bit of it, so small that could easily be neglected in many situations.

Therefore, we do not have the right to bound utility, and rational behavior, only to the limits of economics. If we take only the economic factors into account, we would create a model, which would work and be plausible only under its predetermined conditions, namely profit and for the person to be better-off. Such a model does not reflect the reality of decision making and the rationality of behavior.

Conclusion

Behavioral economics, and Economics as a whole, faces a really difficult task predicting economic agents’ decisions and behavior, as well as the resulting economic state. A thought often attributed to Einstein, or some other famous scholar, roughly states that we can predict the future if know the direction and the speed of all the particles, but, I think, we need to add **and the decisions governed by the utility of all the living creatures**. Since utility is a **purely personal and entirely subjective characteristic**, the behavior that increases marginal utility, or the so-called Rational behavior, must also be **purely personal and entirely subjective**. The economic reasons are just part of the rational behavior and, as the presented cases and the everyday observations show us, quite often not the dominant ones.

The fact that the observer does not see or cannot understand the motives behind the subject’s choices, does not make them lacking a rational explanation. Therefore, we can conclude that, in most of the cases, **Irrationality is in the eye of the beholder**.

Bibliography

1. Cialdini, Robert B., Influence. The Psychology of Persuasion, (HarperCollins e-books, 1993).
2. Freedman, Jonathan L., and Scott C. Fraser, “Compliance Without Pressure: The Foot-In-The-Door Technique,” *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(1966), 195–202.
3. Pigou, Arthur C., *Industrial Fluctuations*, (London, Macmillan and Company, 1923).
4. Thaler, Richard H., *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, (New York, W. W. Norton & Company, 2015).

CONTEMPORARY SITUATION OF THE BULGARIAN HEALTHCARE SYSTEM

Petko Nazhad Miran

Abstract: During the past 20 years, the Bulgarian healthcare system (BHS) changed dramatically. The resulting situation is of dubious nature and suffers the criticism of all the interested parties: patients and medical representatives, as well as the foreign bodies.

The GOAL is to estimate the efficiency of the money spent in the BHS and to analyze the system from the provision of fundamental economic principles for a stable market.

The METHODS used in the research paper, include statistical data analyses, analysis of the criticism on the BHS, analysis of the hypothesis considering the connection between money increase and better health results, and analysis of the violation of fundamental economic provisions by the BHS which are obligatory for a market to function properly, to be stable and predictive.

The RESULTS of the research show that the BHS needs substantial reconstruction.

In CONCLUSION, the BHS has undergone many radical changes for the past 20 years, many of which of dubious nature and with suspicious “positive” results. Regardless of any increase in the National Health Insurance Fund budget, the money is never enough, which raises a lot of questions, especially concerning the inpatient treatment, the private hospitals investments and funding, and the money spent on pharmaceutical products.

Keywords: Bulgarian healthcare system; National health and insurance fund; Revenue and Expenditure; GDP; Inflation rate; Market failure; Population; Outpatient; Inpatient; Health insurance contribution; Asymmetric information; Marginal utility of money.

HIGHLIGHTS

- The budget of the National Health Insurance Fund is constantly increasing
- The population is steadily dropping
- There is a growing number of patients registered with GPs over the population
- The whole healthcare system is strongly criticized by foreign authorities
- The healthcare system severely violates fundamental marked principals

I. INTRODUCTION

The Bulgarian healthcare system has undergone significant changes since the late 1990s. Though the changes are happening relatively fast and the money for healthcare is constantly increasing, especially considering the fast decreasing of the population, the criticism is substantial, both from foreign organization, patients and medical staff in the country. These changes led to the emergence and the fast growing of the private sector in Bulgaria, but the results might be considered dubious and unsatisfactory.

Therefore, before conducting the survey amongst the medical experts, patients and patients’ organizations, we will summarize the general changes for the past twelve years, namely from 2007 to 2019, and draw the attention to some economic provisions, observed and severely violated in this healthcare model. All the data presented is official and is provided by the Ministry of Health, the Ministry of Education and Science, the National Statistical Institute (NSI) and the National Health Insurance Fund (NHIF) under the provisions of the Law on Access to Public Information.

II. STATISTICAL DATA AND CHANGES IN THE BULGARIAN HEALTHCARE SYSTEM

1. Health insurance contribution

The money for health in Bulgaria is constantly increasing. The compulsory health insurance contribution by the employees in Bulgaria rose from 6% in 2007 to 8% in 2008 and remains at this level up till now. Officially, the burden was shared between employers and employees at a ratio of 80:20. But this ratio has been changed to 60:40 (Dimova, et al, 2012, p. 55). According to the data provided by the NHIF, the contribution rate increased to 8% in 2008, though some sources point to 2009 as the year of the increase of the percentage. The idea behind this measure was to “decrease the number of individuals without SHI [Social Health Insurance – my note] coverage and to secure the financial stability of the system... Yet the efforts did not lead to the desired results (Dimova, et al, 2012, p. 55).”

Regardless of the official statements about the shares of the burden, most economists support the idea that all the taxes and insurances are paid by the employees, since the employers calculate in advance all the workforce expenses before negotiating a certain salary. Therefore, we might say that the 8% are covered by the individual workers and they are the main contributors to the NHIF.

2. Budget of NHIF, GDP and Inflation rate

The budget of the NHIF increased substantially considering its initial stage as shown in Figure 1. It almost tripled during the research period starting from 1.47 billion levs in 2007 and reaching up to 4.35 billion levs in 2019. This makes an average annual rise of the budget with about 240 million levs. The GDP of Bulgaria rose by 70% during the research period (Gross domestic product at market prices, 2019), while the budget of the NHIF rose by nearly 200%. The inflation rate since the end of 2007 till July 2019 is only 27%.

Therefore, *there is not any economic justification of the expenditure and budget increase of the NHIF*, apart from getting more and more money by the health service providers and pharmaceutical representatives in the sector.

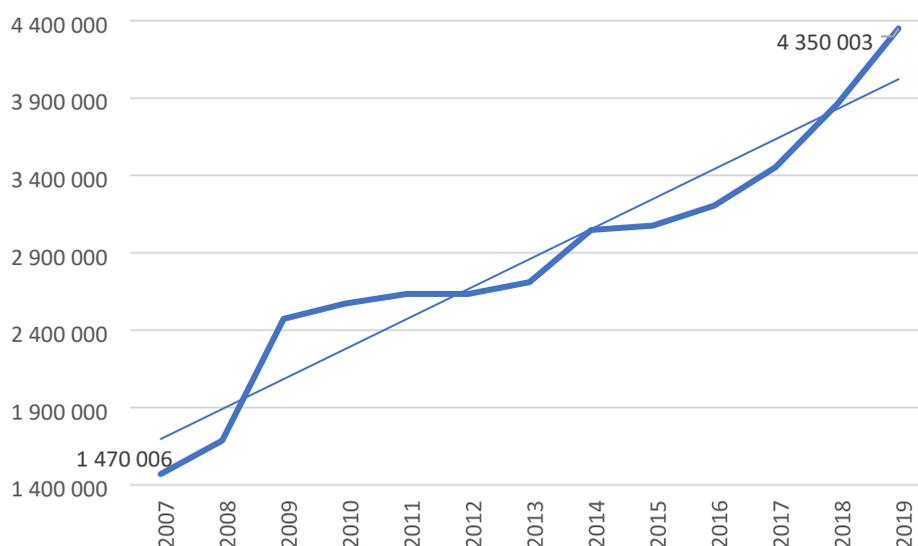


Figure 1: Budget of the NHIF for the period 2007-2019 (in thousand levs)

Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

3. Population in Bulgaria

The official data of NSI and Eurostat show that the population in Bulgaria for the same period dropped by about 8% (or by more than 570 000 people). In 2007 the population amounted to 7 572 673, and in January, 2019, it was 7 000 039 people (Bulgaria – Population, 2019; Население –

демография, миграция и прогнози, 2019). This means that the money of the NHIF are directed for prevention and treatment of continuously diminishing number of people. Therefore, the money per head more than tripled for about 13 years. If the two trends are preserved, and we can definitely expect that, since there are no indicators for the opposite, we will observe a substantial increase of the amount of money per patient in Bulgaria in the upcoming decade.

4. NHIF revenue and expenditure

The chart for revenue and expenditure of the NHIF shows that there was a substantial budget surplus during 2008 – 2010 period, after which no such a situation has been observed – Figure 2.

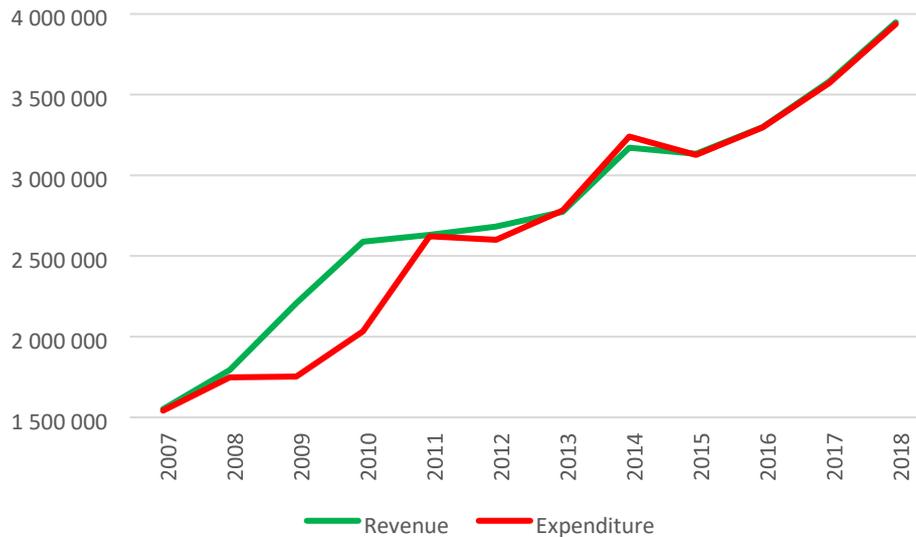


Figure 2: Actual Revenue and Expenditure of the NHIF for the period 2007-2018 (in thousand levs)

Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

The surplus reached more than half a billion levs in 2010. We have to point out that no severe epidemic or pandemic diseases are reported in the country during the research period. A plausible explanation might be that the interested parties learned how to get more money from the NHIF – a serious issue nowadays. Since 2011, regardless of the budget increase, the money has been almost entirely absorbed by the healthcare service providers and pharmaceutical representatives – Figure 3.

The trendline has a negative slope, showing that deficits are more likely to be expected in the future (we have to bear in mind that there is an upsurge in 2010, which might influence the trend line). This is not an indicator for the necessity of money increase, but more or less for a stricter audit of the healthcare service providers, which nowadays appears almost impossible to happen.

Health Insurance Revenue has risen ever since 2007. One explanation might be the rise of the health insurance contribution rate to 8% in 2008. Yet, the data provided by the NHIF is inconsistent with economic theory, economic logic and situation in the country. During a period of a considerable dropdown of the GDP and economic stagnation, a significant rise in the unemployment rate and almost no change in the Health Insurance Transfers by the Government, Health Insurance Contribution by the Workforce continued to rise. The only plausible explanation, if the provided data are correct, is that there had to be a substantial salary increase in Bulgaria, which was not observed due to the austerity policy adopted and the economic logic of a company during a recession or a stagnation period – Figure 4.

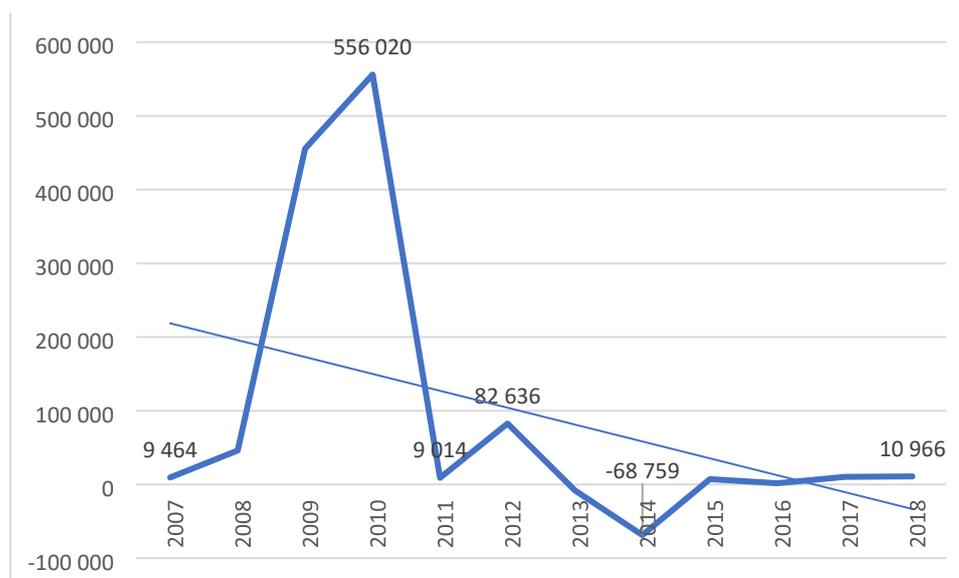


Figure 3: Deficit / Surplus of the NHIF budget for the period 2007-2018 (in thousand levs)
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

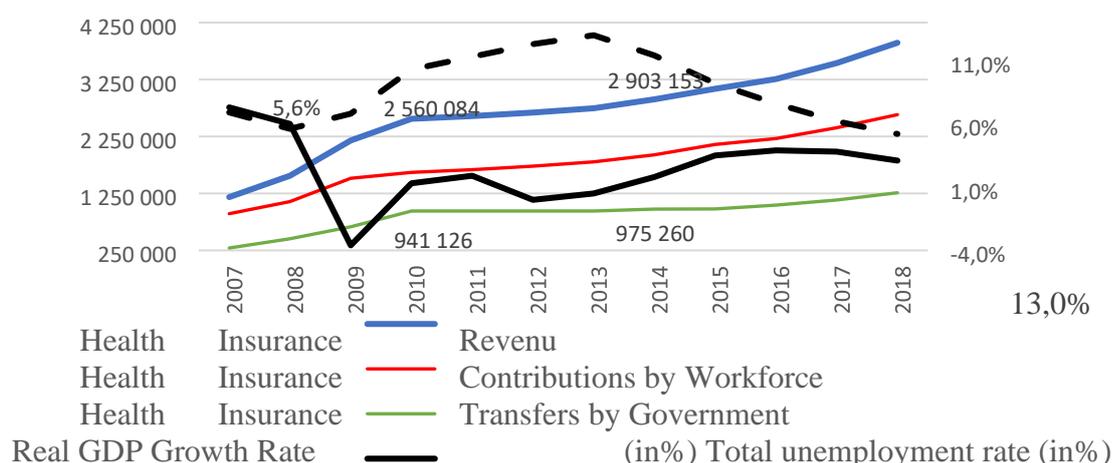


Figure 4: Health Insurance Revenue (in thousand levs – left scale), GDP and Unemployment (in percentage – right scale) Rate for the period 2007-2018
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF and Eurostat

There are three reported transfers from the state budget for covering the deficit of NHIF presented in Table 1. The transfers in the first two years might be due to miscalculations and adjustments of the new healthcare model. For the year 2014 it remains unclear by the provided data by NHIF why the government transferred 225 million levs, since the deficit is only about 69 million levs.

Year	Amount of money
2007	338 689 600
2008	206 430 400
2014	225 000 000

Source: Author's table based on the data provided by NHIF Table 1: Transfers from the state budget for the period 2007-2019

The expenditure for health services amounts to 98% of total expenditure of NHIF. They also follow the increase trend of the total expenditure – Figure 5. We have to point out again that there was not a substantial disease or heal problem in the country.

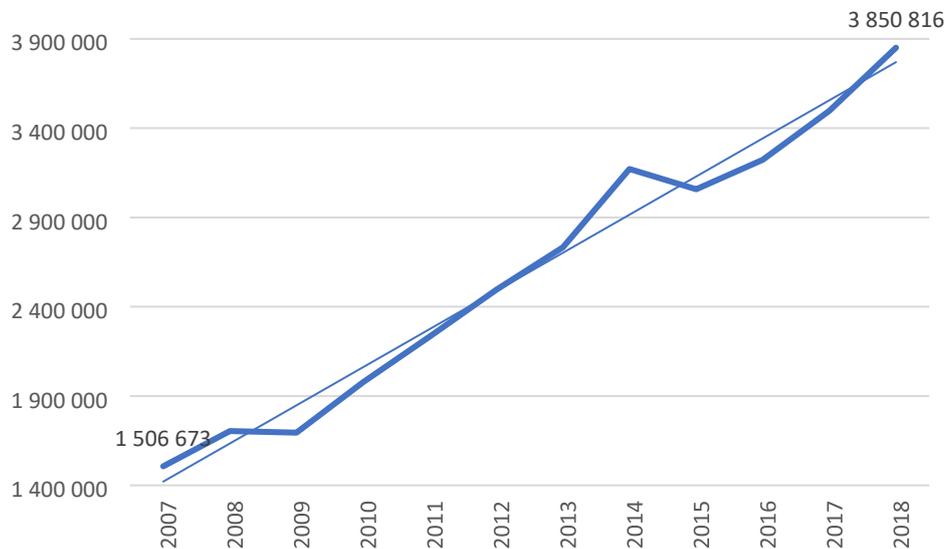


Figure 5: Total expenditure for health services for the period 2007-2018 (in thousand levs)
Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

a) Outpatient treatment

Primary outpatient medical care expenditures almost doubled for the period, regardless of the fact that the population in the country is decreasing. There was some deviation from the budget in 2009, when the actual expenditure dropped by some 33 million levs – Figure 6

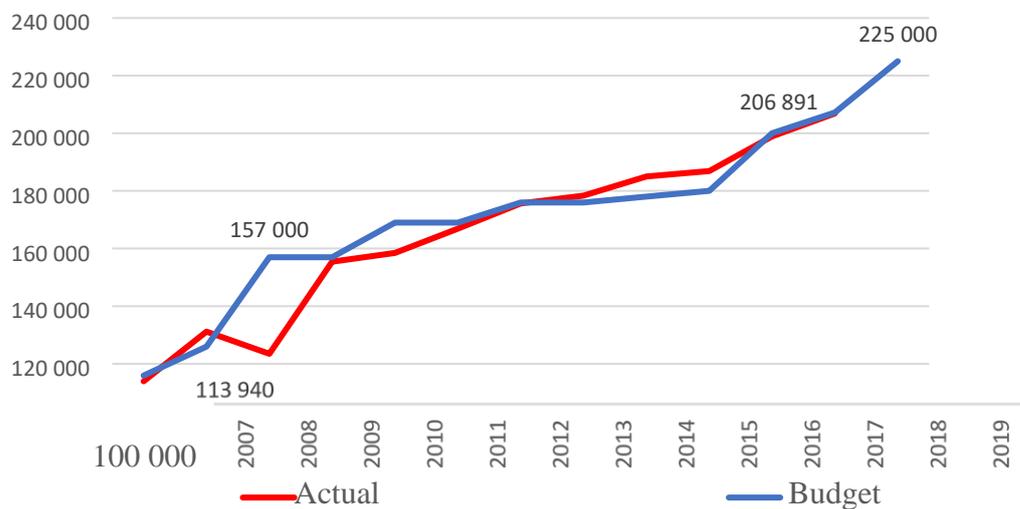


Figure 6: Primary outpatient medical care expenditure for the period 2007-2019 (in thousand levs)
Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

The doubling of the expenditure trend is also observed in the Specialized outpatient medical care. Since 2012, there has been a constant deficit in this account regardless of the budget increase – Figure 7.

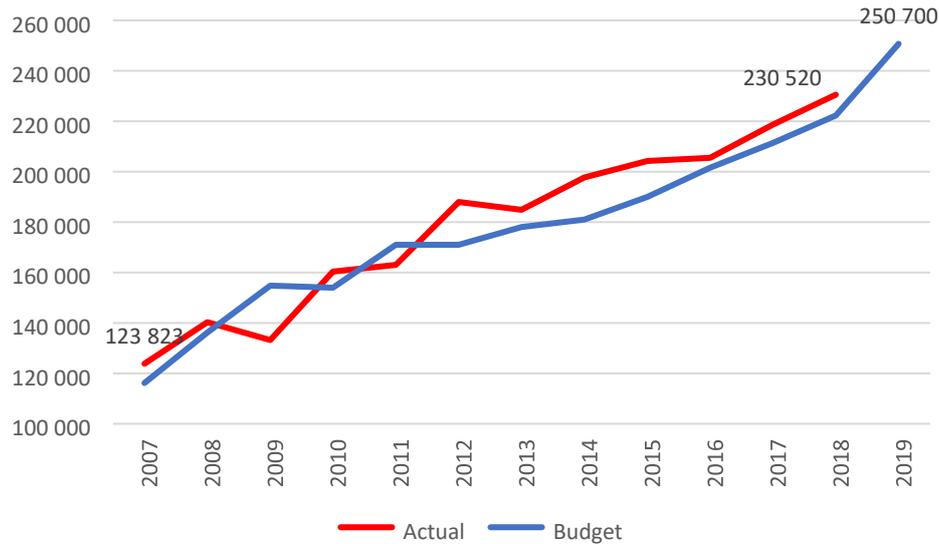


Figure 7: Specialized outpatient medical care expenditure for the period 2007-2019 (in thousand levs)

Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

b) Dental care

Dental care expenditures are also on the increase. They doubled with a peak in 2017. However, there is not a significant deviation of the actual expenditures from the budget during the research period – Figure 8.

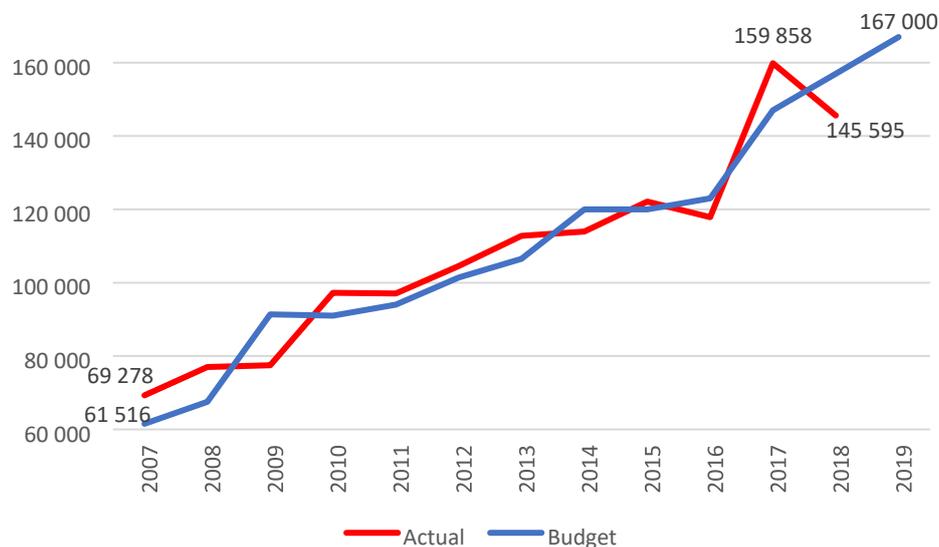


Figure 8: Dental care expenditures for the period 2007-2019 (in thousand levs)

Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

c) Medical-diagnostic activity

The expenditure rose in Medical-diagnostic activity moderately by 57.2% reaching 80 million levs – Figure 9.

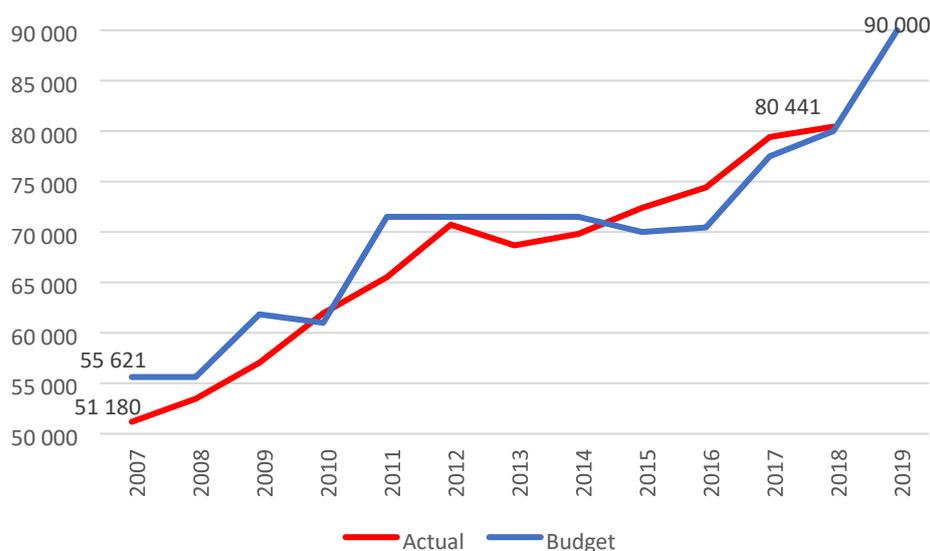


Figure 9: Medical-diagnostic activity expenditures for the period 2007-2019 (in thousand levs)
 Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

d) Medicinal products, medical devices and dietary foods

There is a substantial expenditure increase in Medicinal products, medical devices and dietary foods for special medical purposes for home treatment on the territory of the country and for medicinal products for treatment of malignancies in the conditions of hospital medical care, which NHIF pays beyond the value of the provided medical services. These expenditures *quadrupled* during the research period – Figure 10.

For the first three years of the research period, the provisions in the budget entirely covered the needs in the healthcare system. Ever since 2010, the actual expenditure on medical products has always been higher than their budget regardless of the fact that the budget is constantly increasing. If the providers of medical products, devices, etc. are assured that the state will always cover the deficit, they would not have any incentive to keep the prices at a lower level, neither to negotiate better deals with the producers. The highest spread detected was in 2017, amounting to about 190 million levs. The growing spread between the trendlines is worrisome.

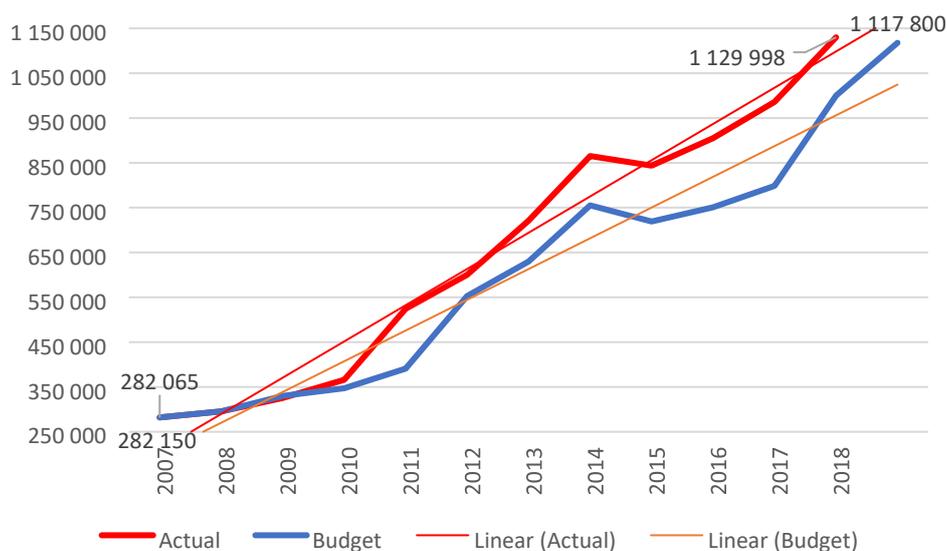


Figure 10: Medicinal products, medical devices, etc. expenditures for the period 2007-2018 (in thousand levs)
 Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

e) Health insurance payments for hospital

The actual Health insurance payments for hospital care rose by 117.3%, or more than doubled, which, compared to the rise in the Medical products expenditures, might not seem so impressive – Figure 11.

Yet, there is a significant spread between what is provided in the budget of the NHIF and what is absorbed by the hospitals. The highest spread so far was observed in 2014, amounting to about 340 million leva. The chart clearly shows that, regardless of the provisions in the budget, the hospitals will always require more money.

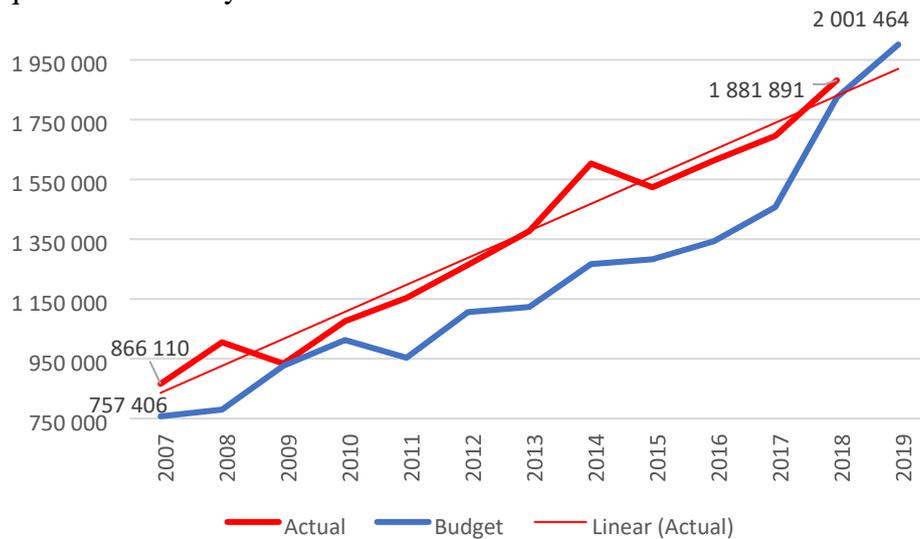


Figure 11: Health insurance payments for hospital care for the period 2007-2019 (in thousand leva)
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

f) Hospital care

Nowadays, the payments for hospital care absorbs about 48% of the total revenue of the NHIF. It started by 56.2% in 2007 and there was a significant drop around 2009 – 2010 with the lowest value of 41.6%. Since 2015, the hospital care absorbs similar percentage of both Revenue and Expenditure of NHIF, but this happens on the background of ever-growing healthcare budget, so the money as absolute sum is increasing – Figure 12.

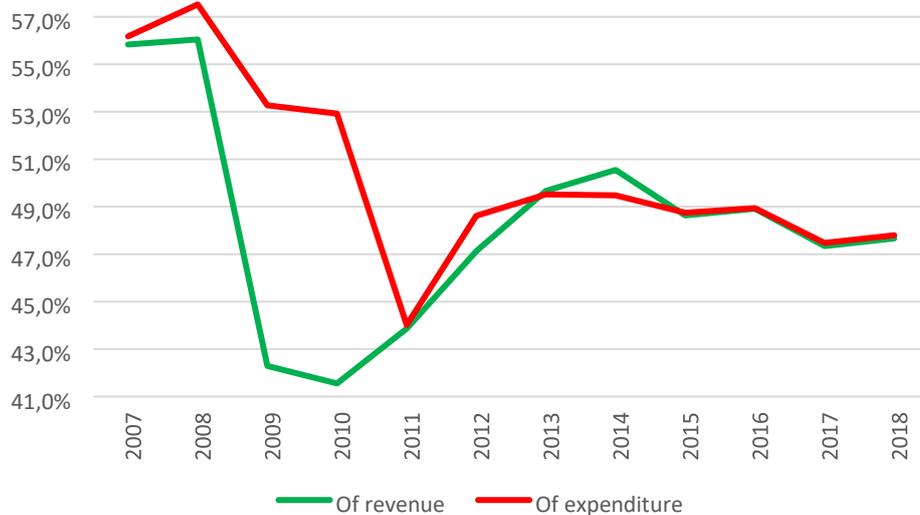


Figure 12: Payments for hospital care as percentage of NHIF revenue and expenditure for the period 2007-2018
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

g) NHIF budget reserve

According to the NHIF budget law, Bulgaria has to maintain a reserve for contingency and emergency expenses. In 2017, the law provides for the reserve to be over 340 million levs. Though, for the past two years, there is a significant reduction, the trendline is still positive. Yet, the data provided by the NHIF state that the reserve for contingency and emergency expenses equals to 0 – Figure 13. This contradiction in the data is not explained by the NHIF in the provided information.

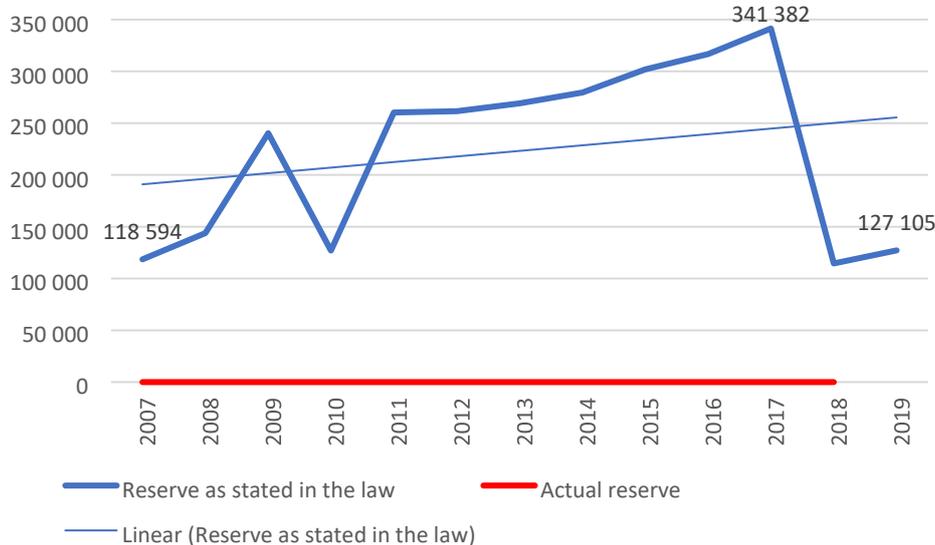


Figure 13: A Reserve for contingency and emergency expenses for the period 2007-2019 (in thousand levs)

Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

5. Population and patients

There is a significant decrease in the population in Bulgaria. This trend is characteristic for several EU countries, but not at such a high rate. The trendline entirely covers the actual data line which might be considered a real problem – Figure 14. On average, Bulgaria loses more than 44 thousand people per year. The only positive effect of this trend is that the money from NHIF is directed to an ever-diminishing number of people.

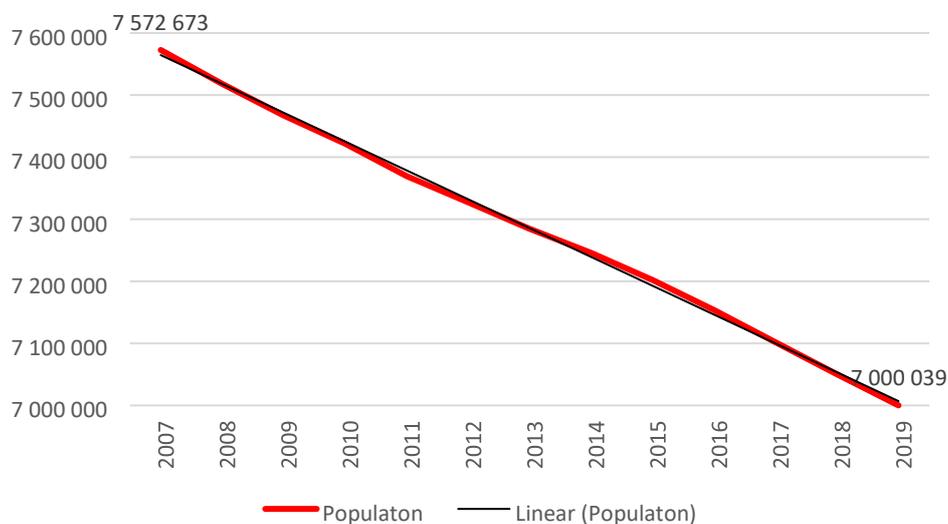


Figure 14: Reduction of the population in Bulgaria for the period 2007-2019

Source: Author’s chart based on the data provided by Eurostat, NSI and Bulgaria – Population

The diminishing population normally leads to a diminishing number of patients. In 2007, the total number of registered patients with the general practitioners (GPs) were 7 613 022 people, and in 2019 they are 7 272 478 people – Figure 15. On average Bulgaria loses more than 28 thousand patients per year.

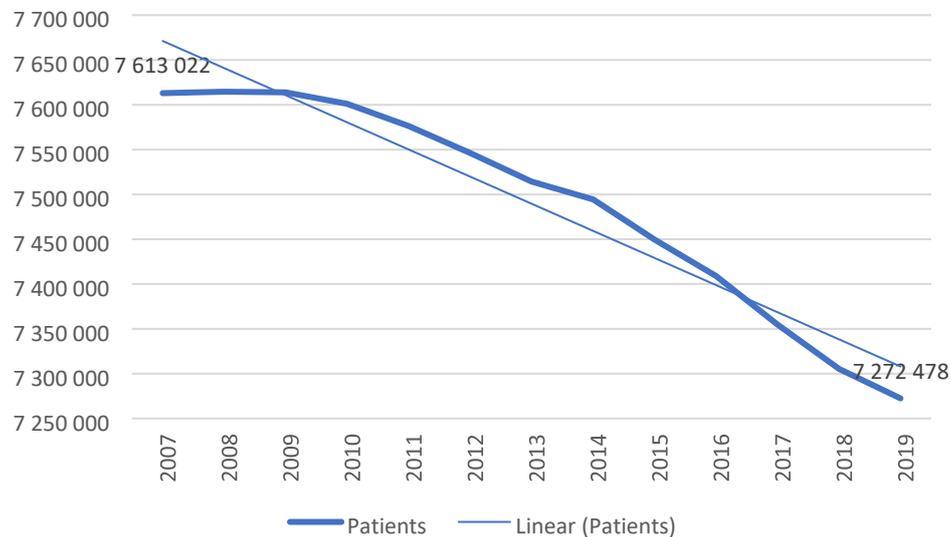


Figure 15: Reduction of the patients in Bulgaria for the period 2007-2019
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF

If we combine the upper two charts in one, a serious question arises, namely “How is it possible for the population to reduce at a relatively steady pace, and the number of patients not to?” – Figure 16. The only lawful explanation should be that there is a considerable increase of the foreigners in Bulgaria, which is not supported by the statistical data and this cannot explain the spread of more than 272 thousand patients over the population. As of 1st January, 2018, the number of foreigners permanently living in Bulgaria was about 84 thousand people (Russians are the largest group of foreigners in Bulgaria, 2019).

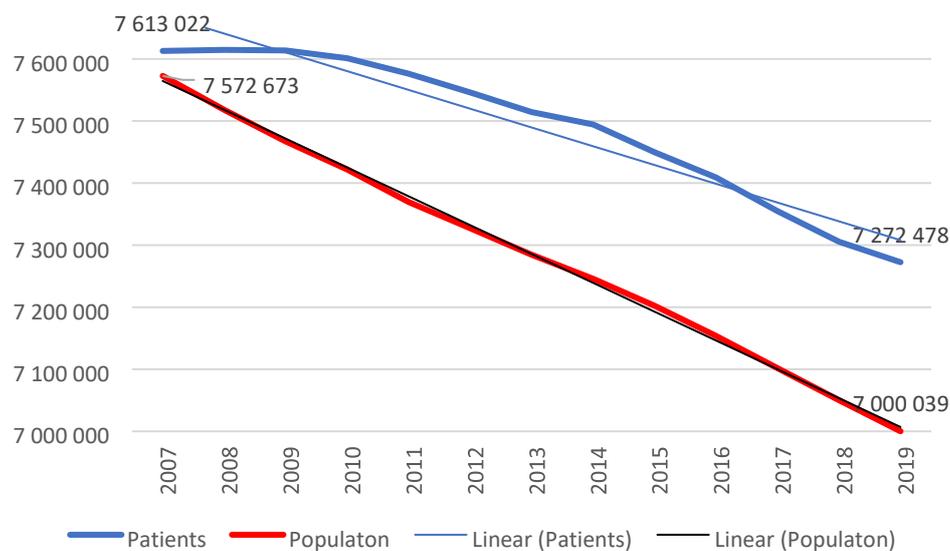


Figure 16: Reduction of the population and the patients in Bulgaria for the period 2007-2019
Source: Author's chart based on the data provided by NHIF, Eurostat, NSI and Bulgaria – Population

There is an astonishing increase of the spread between the number of the population and the number of the patients registered with the GPs – Figure 17. What is more striking is that this spread has been on an increase path ever since 2007 with a definitely positive trendline. Until 2011 the increase was really fast, followed by a slowdown period up to 2014, when a plateau was reached, and a new steeper growth since 2018. The positive trendline is really worrisome since the growing spread is hard to be explained.

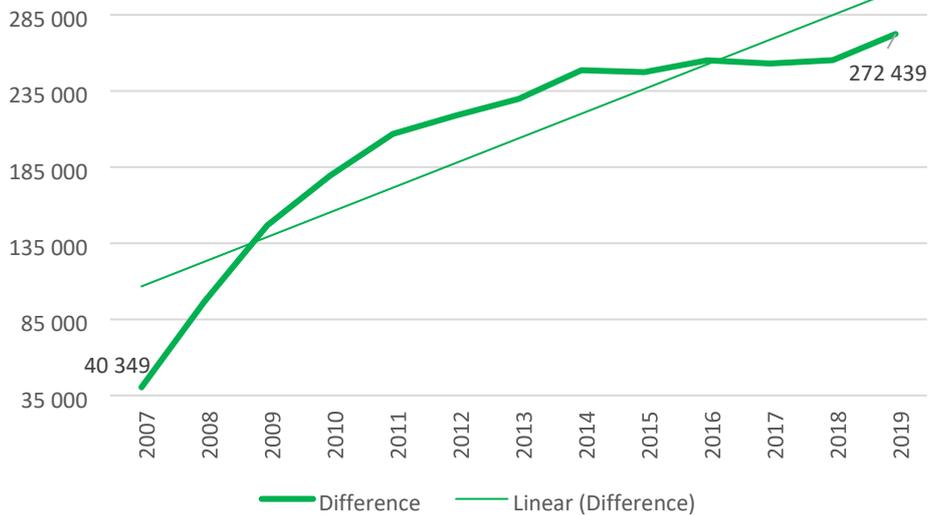


Figure 17: Increase of the spread between the population and the patients in Bulgaria for the period 2007-2019

Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF

If, in 2007, 63% of these 40 thousand patients more could be explained by the foreigners with permanent residence in Bulgaria, as shown in Figure 18, and the remaining 15 thousand patients might be attributed to some miscalculation or data error, nowadays the foreigners are about 30% and the rest 188 thousand patients in excess are hardly explained by any data error, especially with the positive trendline in mind.

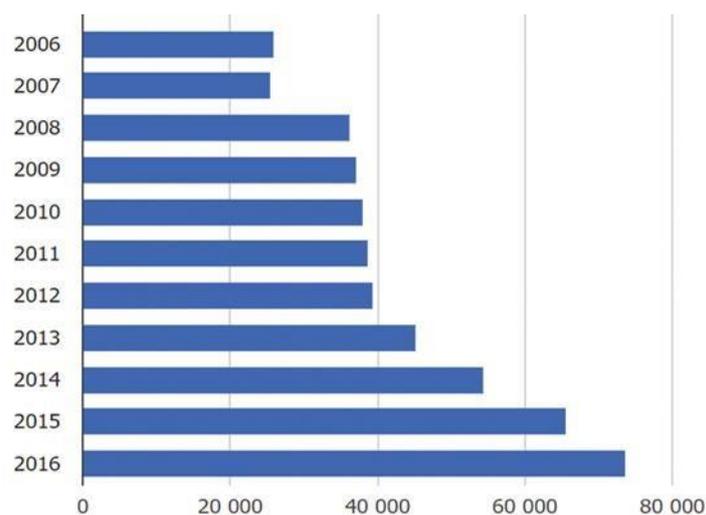


Figure 18: Increase of the foreigners with permanent residence in Bulgaria for the period 2006-2016

Source: Business Club

6. General practitioners

The number of the GPs in country dropped by 637 people from 4817 in 2007 to 4180. This tendency might be expected considering the demographic trends, but in no case should be considered normal at present state. However, the number of GPs is dropping much faster than the number of the patients and on average in 2019 there are 1 740 patients per GP, compared to 1580 in 2007. This trend is observed in all the regions in Bulgaria except in Gabrovo and Vidin, where the proportion is more or less preserved. In Vidin, there was a slight increase of just 5 patients per a GP, and in Gabrovo the change was -4 patients. In Kardzhali and Razgrad, there is a significant increase of patients per a GP – 597 and 437 correspondingly. The average change for Bulgaria is an increase of 159 patients per a GP.

7. Changes in patients number

Considering the number of the patients, there are only three regions in Bulgaria where an increase is observed. This is normally explained by the migration processes in the country (Own calculation on the bases of the data provided by the NHIF) – Table 2.

Regional Health and Insurance Fund (RHIF)	Patients change from 2007 to 2019	General Practitioners change from 2007 to 2019
RHIF Blagoevgrad	-10 448	-18
RHIF Burgas	5 622	-34
RHIF Varna	7 811	-36
RHIF Veliko Tarnovo	-23 212	-16
RHIF Vidin	-23 827	-15
RHIF Vratsa	-29 715	-19
RHIF Gabrovo	-16 878	-10
RHIF Dobrich	-21 093	-19
RHIF Kardzhali	-7 092	-19
RHIF Kyustendil	-19 253	-15
RHIF Lovech	-22 815	-16
RHIF Montana	-22 168	-16
RHIF Pazardzhik	-18 445	-19
RHIF Pernik	-11 476	-13
RHIF Pleven	-23 759	-21
RHIF Plovdiv	-9 407	-61
RHIF Razgrad	-10 643	-14
RHIF Ruse	-20 527	-16
RHIF Silistra	-16 676	-13
RHIF Sliven	-6 031	-17
RHIF Smolyan	-18 550	-12
RHIF Sofia – city	86 164	-93
RHIF Sofia – district	-20 554	-21
RHIF Stara Zagora	-23 156	-39
RHIF Targovishte	-14 580	-12
RHIF Haskovo	-17 752	-26
RHIF Shumen	-15 485	-15
RHIF Yambol	-16 599	-12
Bulgaria	-340 544	-637

Source: Author's table based on the data provided by NHIF Table 2: Change in patients and GPs from 2007 to 2019

8. Changes in the healthcare institutions

There are considerable changes in the healthcare institutions, namely hospitals and clinics. During the research period, twenty-three non-private clinics and hospitals were closed all over the country: one state and twenty-two municipal institutions. For the same period, the number of newly opened state and municipal hospitals was only three – two in Sofia and one in Varna.

What is striking is that during 2007-2019 110 private hospitals and clinics were opened, of which only 11 were closed. Considering the fact that these are huge investments, not only in land and buildings, but also in equipment, and that the Bulgarian people cannot afford to pay for medical treatment, the newly established private healthcare institutions rely mostly on the money they receive from the NHIF. This is supported by the Eurostat data on People at risk of poverty or social exclusion presented in Figure 19. We have to point out that these data cover only the poor, many of which not included in the statistics, since they cannot be reached, and there is a significant percentage of the population who are just above the poverty line. Up till 2014, ninety-one private hospitals were opened (Ministry of Health). This happens during a period when half of the population in the country is officially poor.

We also have to point out that “In 2013, an estimated 12% of the population did not have social health insurance coverage (Advisory Services Agreement, 2015)”.

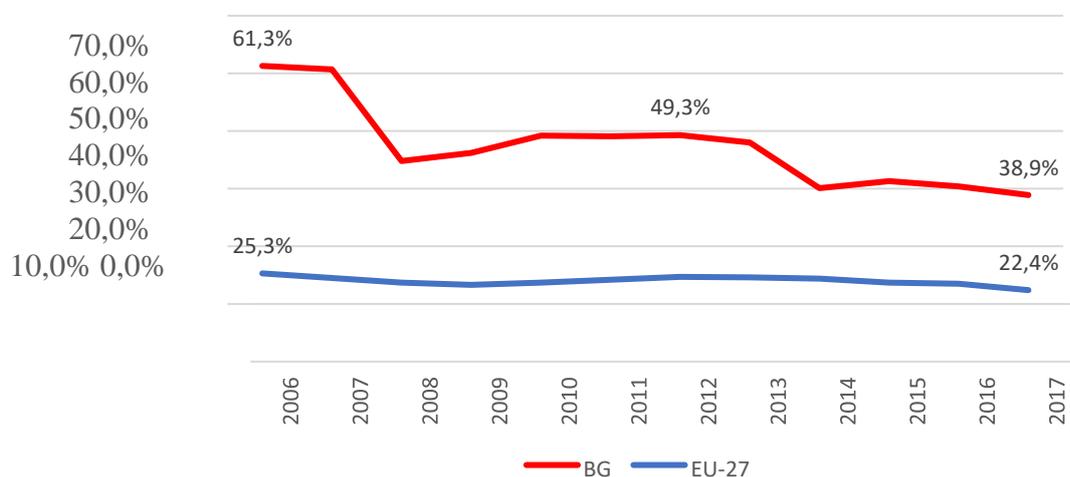


Figure 19: People at risk of poverty or social exclusion in Bulgaria and EU-27 for the period 2006-2017

Source: Author’s chart based on the data provided by Eurostat

9. Staff

There are some changes in the staff both at the state or municipal, and private hospitals. The Ministry of Health did not provide any data before 2010 as was requested, but the provided information is sufficient enough to show the trends in this sphere. The main employment contract staff at the state and municipal hospitals and clinics for the period 2010 – 2018 is clearly diminishing by more than 5 thousand people, or 10% – Figure 20.

At the same time the staff at the private hospitals and clinics more than doubled, with an increase by 133%, or by more than 8 thousand people – Figure 21. The trendline in this direction is strongly positive almost covering the actual data.

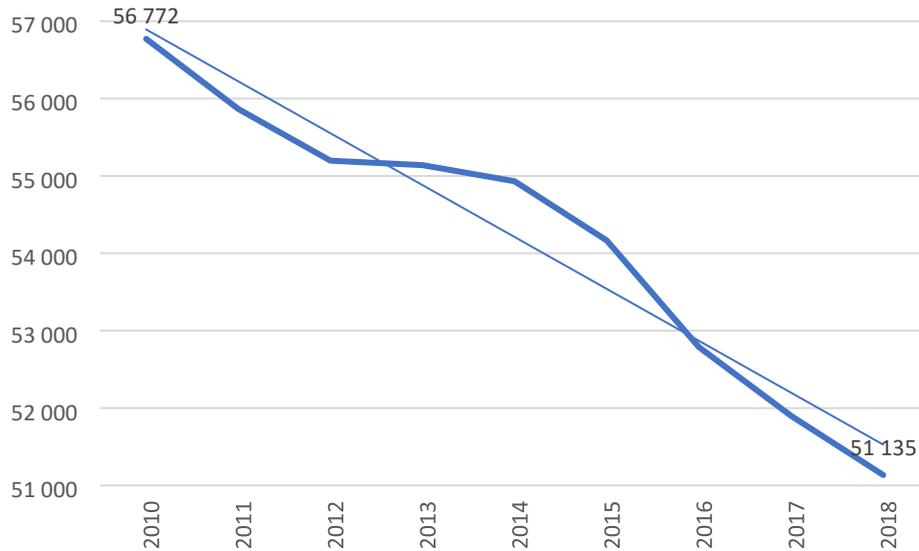


Figure 20: Staff at state and municipal hospitals for the period 2010-2018
Source: Author's chart based on the data provided by Ministry of Health

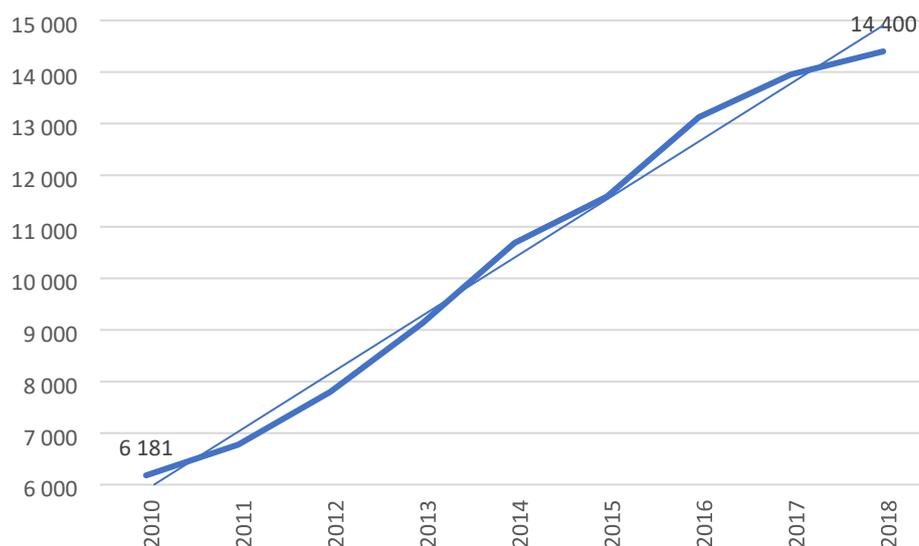


Figure 21: Staff at private hospitals for the period 2010-2018
Source: Author's chart based on the data provided by Ministry of Health

The total number of the main employment contract staff at all hospitals and clinics, both state and private increased by 2 582 people on the background of diminishing population and patients and increasing budget of the NHIF. Many representatives of the medical professions work at several medical institutions simultaneously.

The Ministry of health did not provide the requested information on the exact positions occupied at the various regions, namely doctors, nurses, midwives, etc.

10. Graduating medical universities

The number of people graduating the four medical universities in Bulgaria during the research period is 35 798 people, of which 25 958 subsidized education by the state, and 9 840 paid education. The trendlines in the two forms of education are positive – Figure 22.

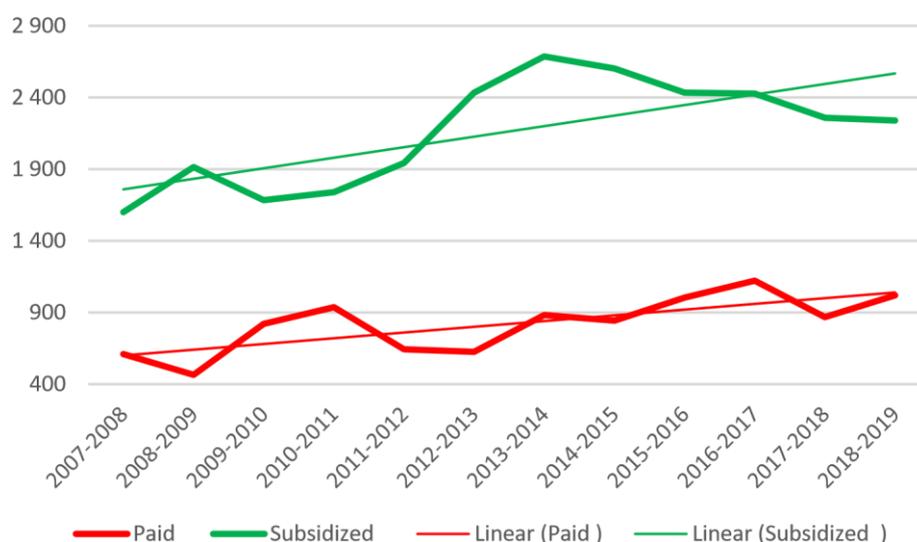


Figure 22: Paid and subsidized graduates from the medical universities for the period 2007-2019
 Source: Author’s chart based on the data provided by Ministry of Health

Of all the graduates, 7 508 are doctors of medicine (5 214 subsidies and 2 294 paid), and 2 366 dentists (1 538 subsidies and 828 paid). The nurses amount to 3 525, of which only 45 where paid education, and the midwives amount to 1 392, of which only 13 where paid education (Ministry of Health). The low number of the nurses and midwives in paid forms education could be explained by the really low salaries in the sector.

We have to draw the attention to the fact that the increase in the hospital and clinic staff is only one-tenth of the total number of graduates from the medical universities. This raises a lot of questions about the realization of those specialists and the investments made by the state in their education, and namely the most significant one is “Are they sunk costs?”.

“In 2015, 2 636 medical doctors who had trained in Bulgaria worked abroad, with Germany, France and the United States being the most popular destinations. This reflects a sixfold increase since 2003 and constitutes more than half of the currently employed GP workforce. According to the Bulgarian Nursing Association, a similar trend exists for nurses but exact data are lacking (State of Health in the EU, p. 8, 2017).

11. Distribution of money amongst hospitals

The NHIF did not provided the requested detailed information on the money received by the private, state and municipal hospitals, as was asked. Instead, they directed us towards their website, where the information is not structured and covers only the past five years. The files are in *.pdf file format, which makes the comparison and the analysis really difficult and time consuming. The data of the Ministry of Health on the private hospitals is incomplete, since some of the private medical institutions are not listed. Thus, we present the data for the most interesting cases for 2018, since it is that last year with the final data.

The data for 2018 show that private hospitals and clinics received more than a quarter of the money dedicated for inpatient treatment.

In Burgas, there are 26 hospitals and clinics, twelve of which are private. They received about 55% of the money for inpatient treatment in the region.

In Plovdiv, there are 44 medical institutions, 16 of which private that received more than 40% of the money for inpatient treatment.

In Sofia, there are 80 medical institutions, 24 of which private that received about 30% of the money for inpatient treatment. We have to point out that a single private hospital in Sofia received more money than any other state or municipal hospital in the city. What is more, the same hospital,

with its branches, received about 20% more money than the biggest state medical institution in the country.

The data for 2019 till the month of July are relatively similar. Private medical institutions absorb large proportions of the money of the NHIF. This raises a lot of questions especially considering that the Bulgarian population is relatively poor and the huge investments made by the private medical institutions.

III. CRITICISM OF THE BULGARIAN HEALTHCARE SYSTEM

Regardless of all the data changes and budget increases there is a serious criticism of the Bulgarian healthcare system, and it has been going on ever since the foreign institutions monitor this sector in the country. The summary of the research of OECD, the World Health Organization and the European Commission, named “State of Health in the EU. Bulgaria:

Country Health Profile 2017” is really alarming. The report states that “heart diseases and stroke remain the leading causes of mortality and are three times as high as the EU average (State of Health in the EU, p. 3, 2017)”.

Apart from that “infant mortality is 80% higher than the European average (6.6 deaths per 1 000 births versus 3.6 in 2015). What is more, the worst performing region (Yambol) recorded an infant mortality rate that is six times higher than the best performing region (the capital Sofia) in 2016 (State of Health in the EU, p. 2, 2017).” This is a good example of a serious regional inequality not only in income, but also in healthcare, regardless of the NHIF budget increase.

The report states that Bulgaria had the second lowest life expectancy at birth in 2015 (State of Health in the EU, 2017), and the latest Eurostat data show that it is the lowest so far, and even there is a slight decrease in the index (Life expectancy by age and sex, 2019), which questions the expected positive correlation between increasing money for healthcare and life expectancy.

Furthermore, there are problems with the access to the medical experts. “[The] Travel distance and availability of doctors remain important barriers, especially for lower income groups (State of Health in the EU, p. 2, 2017).” In some regions there is a shortage of medical experts. These are predominantly the poor regions of the country. The medical personal is predominantly in the urban areas – Figure 23. A state intervention and specific economic measures could increase the personnel in these regions.

“A considerable share of Bulgarians (4.7% in 2015) reported unmet needs for a medical examination or treatment, with financial reasons being the most important cause. Travel distance and the availability of doctors also remain important barriers to access, especially for low income patients (State of Health in the EU, p. 11, 2017).”

Cancer and cardiovascular diseases account for more than 80% of the population’s deaths. The other causes are almost insignificant compared to these two – Figure 24.

The total number of deaths in 2014 amounted to 108 199, namely Women – 51 955, and Men – 56 244 (State of Health in the EU, 2017). For the period 2007-2018, the trendline of death cases is negative, but if we take the 2009-2018 period, when the most significant NHIF budget increase was observed, the trendline of deaths is positive. This raises the question whether more money for healthcare leads to more death cases in Bulgaria – Figure 25.

The NHIF did not provide the requested information on the number of people with Social health insurance. We have to rely on external sources for this information. About 12% of the citizens are without health insurance (State of Health in the EU, 2017). This is a huge number, considering the fact that children, pensioners and state employees have SHI. Therefore, these twelve percent must be people between 18 and 64, unofficially employed or unemployed.

Regardless of the ever-increasing budget of the NHIF, the out-of-pocket money paid by the Bulgarian citizens for healthcare is highest in the EU, where on average it amounts to 15% of all payments (State of Health in the EU, 2017). The Bulgarian patients provide almost the same amount of money for the health sector in the country – Figure 26. If the tendency is preserved, and we have

no reasons to believe the opposite, the patients will provide about 4.1 billion leva, and the total amount of money will be 8,53 billion leva in 2019.

“Pharmaceuticals absorb the largest share of out-of-pocket payments followed by hospital services (State of Health in the EU, p. 12, 2017).” The prices of the medicines are on average about 3 to 4 times higher than those in the neighboring country – Turkey.

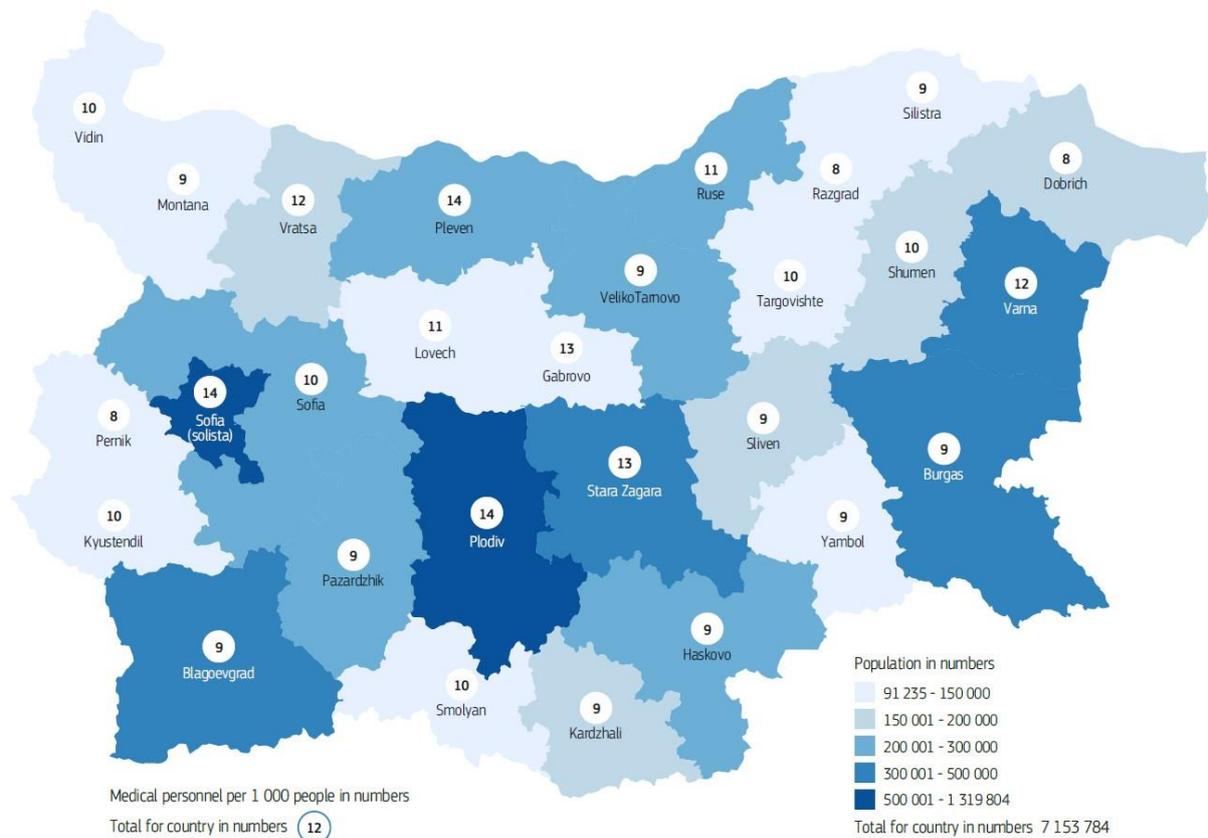


Figure 23: Medical personnel per 1000 people in 2017
Source: *State of Health in the EU*

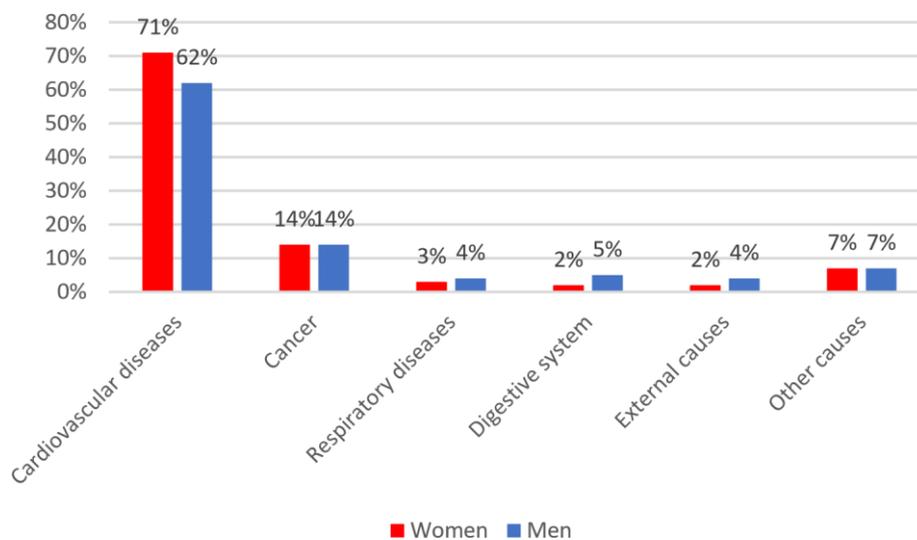


Figure 24: Death causes in 2014
Source: Author’s chart based on the data provided by *State of Health in the EU*

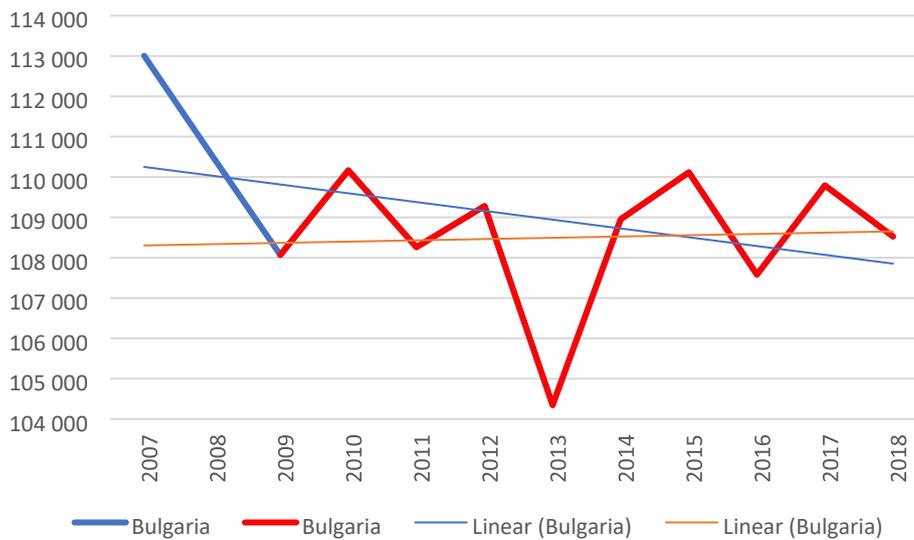


Figure 25: Total number of deaths for the period 2007-2018
Source: Author’s chart based on the data provided by Eurostat

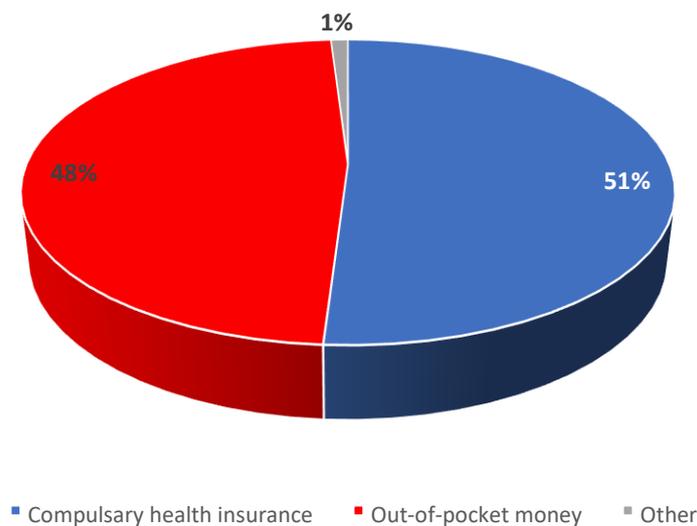


Figure 26: Out-of-pocket spending in Bulgaria for healthcare in 2015
Source: Author’s chart based on the data provided by State of Health in the EU

Bulgaria has the highest number of inpatient discharges in the EU – Figure 27. This is indicative of two problems. First, the primary care and outpatient treatment is poor (State of Health in the EU, 2017). Second, the hospitals are economically stimulated to accept more and more patients. The “high rates of avoidable hospital admissions point to weak primary care and lack of coordination... In fact, a 2013 analysis of hospitalizations suggested that at least 20% of inpatient procedures performed in Bulgaria could have been conducted in outpatient settings. Nevertheless, the inpatient care sector has continued to grow since 2013 (State of Health in the EU, p. 10, 2017).” The growth of inpatient care sector is entirely due to the emerging of private hospitals and clinics, as the data provided by the Ministry of Health suggests. “...financial incentives encourage hospitals to treat more patients; ceilings on some diagnostic referrals in primary care lead to patients being admitted for inpatient care... (State of Health in the EU, p. 10, 2017).”

Apart from that, the GPs operate with strictly limited number of referrals to outpatient specialists and inpatients services (State of Health in the EU, 2017). This forces them to try to cure

diseases in which they are not experts, which prolongs the state of illness, and have severe impact on the person’s general health, family, income and the economy as a whole.

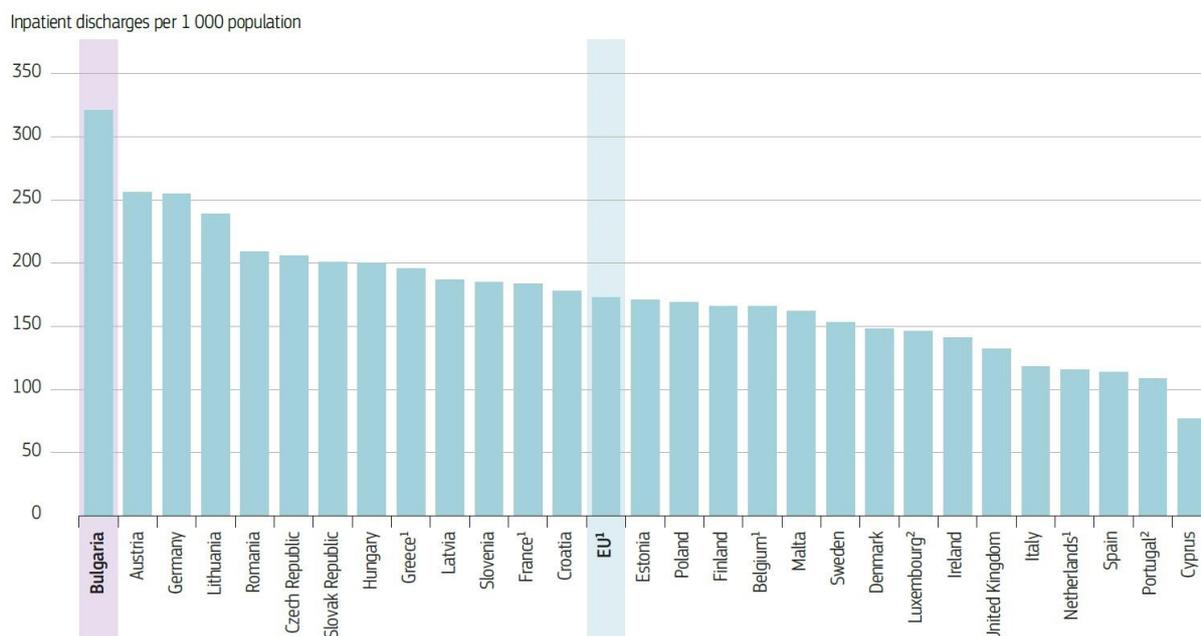


Figure 27: Inpatient discharges in EU per 1000 people in 2015
Source: *State of Health in the EU*

The State of Health in the EU undoubtedly states that the child immunization rates are low compared to the EU average and have begun to drop since 2013 (State of Health in the EU, 2017). This happens on the background of the ever-increasing budget of NHIF. “Long-term care is mostly excluded (State of Health in the EU, p. 12, 2017).”

The benefit basket, which changes frequently and thus contributing to uncertainty, is set by the Ministry of Health, while tariffs and payment mechanisms are specified in the National Framework Contract and negotiated on an annual basis by the NHIF and representative organizations of physicians and dentists. This can be overcome by state employed doctors and dentists, since the state hospital does not need to have economic profit and the money will be directed towards better qualification of experts and better healthcare.

Since the average Bulgarian household income is relatively low and since the prices of medicines and other payments are really high, the Bulgarians spend most of their budget on medical care – Figure 28. This is a constant trend regardless of the NHIF budget increase.

State of Health in the EU also indicates that the spending on healthcare increased much faster than the overall economic growth of the country. The authors of the report admit that “Better allocation and use of resources could potentially increase efficiency. Bulgaria spends most of its limited resources on pharmaceuticals and inpatient care. In 2015, the country spent more than 40% of total health spending on pharmaceuticals and medical goods, the highest share in the EU and more than twice the EU average. In addition, the inpatient care sector is comparably large as share of total health spending (34% versus 29% in the EU), while the share of outpatient care spending (18%) is the smallest in the EU (State of Health in the EU, p. 13, 2017).” In 2019 budget, 75% of the money of the NHIF will be directed towards medicines (26%), inpatient treatment (47.6%) and medical products for inpatient treatment (2.4%). Outpatient treatment and specialized medical care would absorb 5.2% and 5.8% correspondingly. Dental care will have about 4% of the budget. “Efficiency could be improved by strengthening primary care and shifting provision from expensive inpatient

care to outpatient and day care... Important gains could also be made on pharmaceutical spending (State of Health in the EU, p. 13, 2017).”

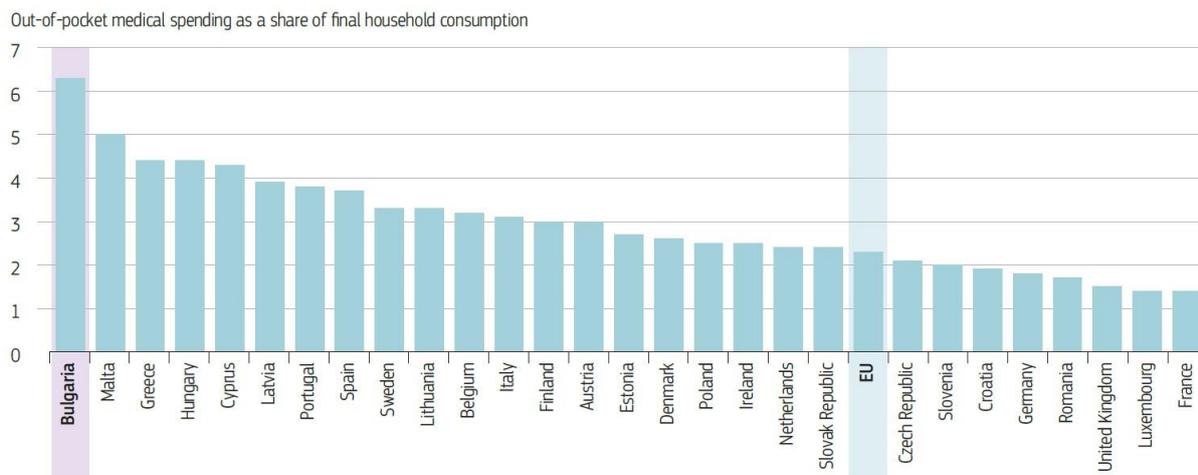


Figure 28: Household budget dedicated to medical care in EU

Source: State of Health in the EU

“Notwithstanding this, the root causes of Bulgaria’s high share of pharmaceutical spending need to be better understood. It is most likely the result of high prices due to a lack of (centralized) purchasing power, an overconsumption of drugs paid out of pocket and perhaps still low generic penetration (State of Health in the EU, p. 14, 2017).” Even the foreign suggest that the there has to be a centralized government medicine purchasing body, which will significantly reduce the prices of the pharmaceutical products since a state-owned company does not have to work for economic profit.

Amenable mortality remains very high in the country. “The Bulgarian health system is one of the worst performing countries in this respect. Amenable mortality for both men and women is about twice as high as the EU average in 2014. About 20 000 deaths (or 19% of all deaths) in 2014 were still considered to be avoidable, much higher than the European average of 11% (State of Health in the EU, p. 9, 2017).”

According to the report, amiable mortality could be dramatically reduced by increasing the health expenditure – Figure 29. If a trendline in drawn one could easily reach to that conclusion. However, a closer look at the data shows an entirely different picture. The countries in the research are clearly divided into two groups. The first group, including Bulgaria, Romania, Poland, etc. are countries with almost similar health expenditures and having substantially different amiable mortality rate. For Poland it is about 170, and for Lithuania – about 310. The Czech Republic having relatively higher expenditure on health, compared to Poland, has also higher amiable mortality rate. The second group of countries, including Cyprus, Luxemburg, France, Germany, etc. are characterized by similar mortality rate for relatively different healthcare expenditures. For example, Cyprus, spending about three times less on health compared to Luxemburg, two times less than the Netherlands, France, Denmark, etc. has almost the same amiable mortality as these countries. On the other hand, Cyprus and Greece spend the same amount of money per capita on health as Hungary and Slovakia, but the amiable mortality in the Mediterranean countries is more than two times less.

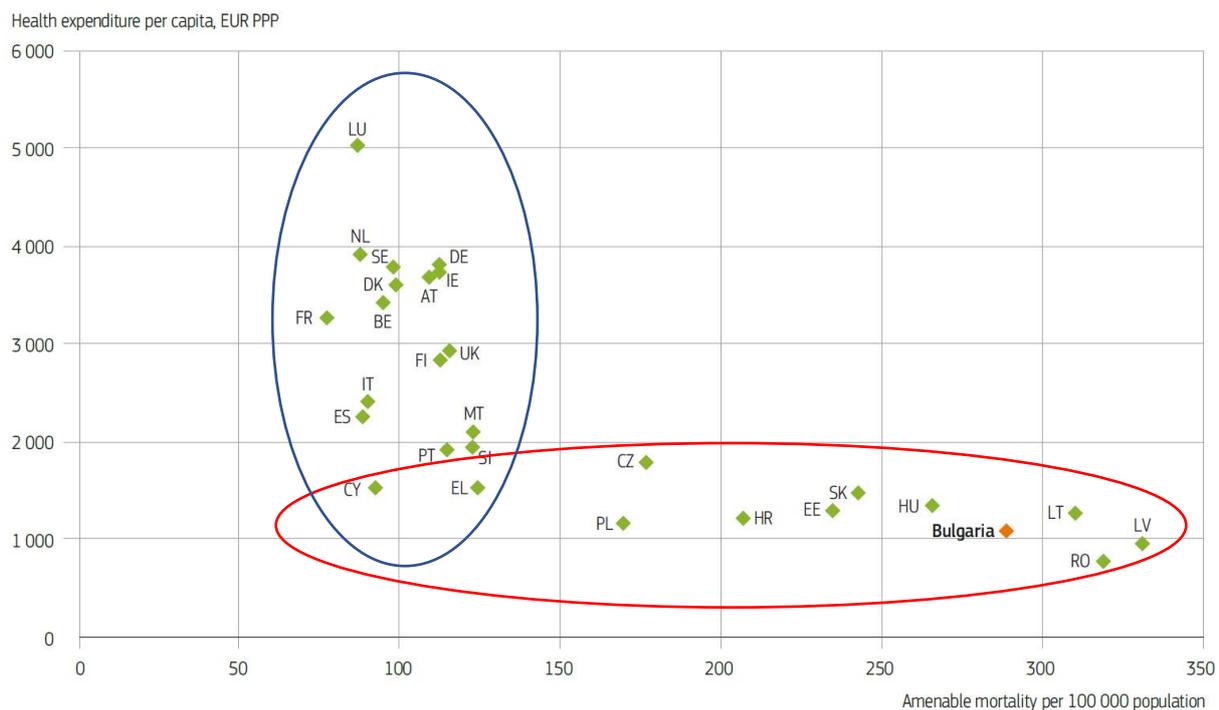


Figure 29: Amenable mortality and health expenditure in EU in 2014

Source: Author’s chart based on the data provided by State of Health in the EU

The State of Health in the EU report suggest that “more resources are needed. Relating the level of amenable mortality to health expenditures shows that Bulgaria is performing in line with what can be expected with current spending levels. This suggests that to actually achieve improvements in health outcomes, besides policies that address risk factors and improve care, more resources are also likely needed. Indicatively, countries spending slightly more (e.g. Croatia and Poland) have much lower amenable mortality (State of Health in the EU, p. 15,

2017).” Yet, all these examples so far, and many more in the chart, question the “simple” connection between increase of money for healthcare and reduction of the amiable mortality. There might be some correlation, but amiable mortality is not a single factor problem. Apparently, after reaching a certain level of expenditure, money for healthcare no longer plays a significant role in amiable mortality and mortality rates as shown above in the comparison of the mortality rates in Bulgaria and the substantial increase of the NHIF budget.

The disability adjusted life years, or DALY index, is an indicator used to estimate the total number of years lost due to specific diseases and risk factors. One DALY equals one year of healthy life lost. “The poor health status of many Bulgarians can be connected to a range of health determinants, including living and working conditions, the physical environment and behavioral risk factors. At least 40% of the overall burden of disease in Bulgaria (measured in terms of DALYs) can be attributed to behavioral risk factors, including smoking, alcohol consumption, dietary risks and low physical activity. Of all risk factors, dietary risks, smoking and a high body mass index contribute the most to poor health in Bulgaria (State of Health in the EU, p. 4, 2017).” Therefore, we cannot state with certainty that money increase for healthcare would reduce the DALY index in Bulgaria. If we look at the chart of DALYs for several countries and the world – Figure 30 – we see that the reduction is more or less a global trend and might be attributed to a new conscious of healthier lifestyle, and not to the increase in the money for health. Considering Bulgaria, this is supported by the fact that during the period 2007-2013, when DALYs dropped relatively faster, the budget of the NHIF increased by 1.2 billion levs, and from 2013 to 2017, when the total change is almost

insignificant and even an increase was observed, the NHIF budget increased by 1.6 billion levs. Thus, we see that the connection between money spent on healthcare and DALYs is not that simple and straightforward, since DALY is a multifactor index.

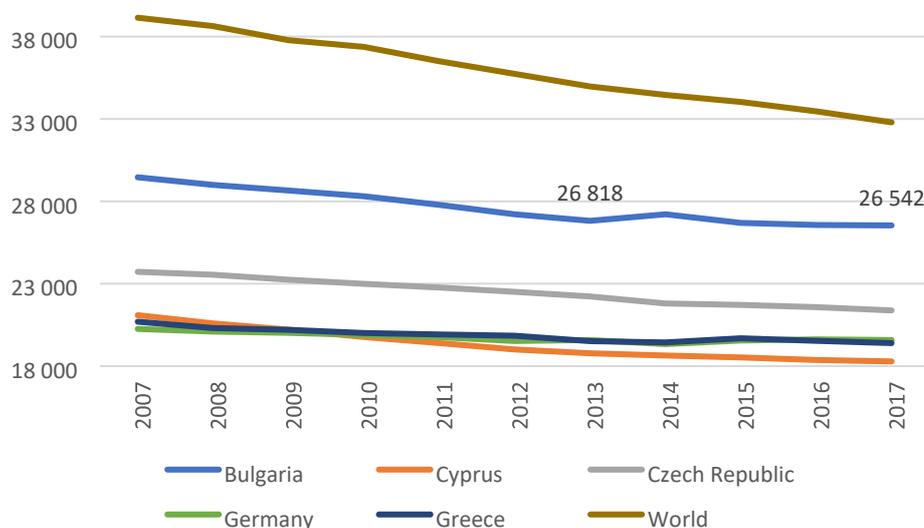


Figure 30: DALY index change for the period 2007-2017

Source: Author's chart based on the data provided by DALYs rate from all causes

IV. ECONOMIC ARGUMENTS

The Bulgarian healthcare system violates several fundamental economic provisions, which are obligatory for a given market to function properly, to be stable and predictive, as well as to reach the expected results by the society.

1. Asymmetric information

Asymmetric Information (AI) is also known as “information failure” and is considered one of the greatest market failures. AI is observed when one party to an economic transaction possesses greater material and factual knowledge than the other party. This is normally manifested when the provider of a good or service has greater knowledge than the receiver. Such situations of AI lead to enormous deviations of the market results from what is best for the whole society, and thus benefits a very minute part of it at the expense of the population. The situation in healthcare system is exactly the same. Healthcare market is the best example of severe manifestation of AI, which is almost close to the perfect situation, where one party possesses all the information and the other none of it. In this situation, all the medical experts and pharmaceutical products providers have the power to gain as much benefits, monetary and non-monetary, for their institutions at the expense of the NHIF and the patients, since the former cannot monitor all medical activities and the latter does not possess the knowledge to counteract in case of abuse or “market failure”.

According to the Nobel prize winners in economics George Akerlof, Michael Spence, and Joseph Stiglitz, as well as many other prominent economists, AI and the resulting market failure can only be corrected by *a state intervention in the given market* (Nobel Prize Committee, 2001). The more severe the market failure as a result of the AI, the more intense and thorough the government intervention in the market has to be. In the face of imperfect competition and its extremes, prices can carry misleading information. According to Stiglitz, price is not as reliable as a carrier of information that reflects the true value of the product, as market advocates claim. If that were the case, then the information imperfections would be minimized and almost disappear. Stiglitz is on the opinion that deformations resulting from imperfect and asymmetric information are *the most difficult to correct* (Stiglitz, 2014). Mladenova states that "If the neoclassical theory assumes that a market economy works effectively (except for... „market failures”), then information economics proves that in

conditions of information imperfections markets are almost never effective (Mladenova, 2011, p. 197). It should be remembered that even weak information asymmetries can have a very serious impact on the distribution of benefits in a given market, what then remains of AI's extreme cases in the healthcare market.

The Nobel prize winner in economics Angus Deaton also draws attention to the imperfect information in a more specific light – to the doctor and the patient, where the former also pursues her / his own personal interest. Deaton calls for *better regulation of private healthcare* (Deaton, 2013). The appeal is especially relevant for the Bulgarian economy on the background of the growing budget of the NHIF since its inception. According to a member of the NHIF Supervisory Board, over 100 hospitals have been opened in our country in the last two years (Focus Agency, 2015). Because of the asymmetric information in physician and patient, the latter cannot control the actions of the former and, despite the positive effects on society, it should be remembered that private hospitals will behave on the market like all other companies pursuing their economic interest – *maximization of profit* (Deaton, 2013).

A great example of AI might be the constant increase of the NHIF budget, several times exceeding the GDP growth (three times the growth) and the inflation rate (7.5 times the inflation rate), on the background of diminishing population and the lack of epidemic and pandemic catastrophes, and the money is never enough. If the budget increase of the NHIF had to cover the inflation rate or corresponded to the growth of the GDP in the country during the research period, and we assume a linear growth for simplicity, the chart would be like this – Figure 31.

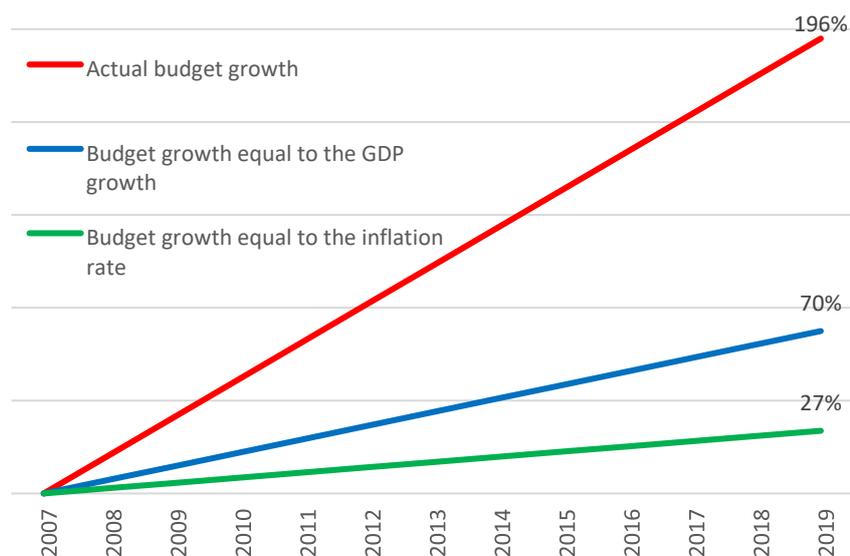


Figure 31: A linear representation of the NHIF budget growth corresponding to the inflation rate, economic growth and actual for the period 2007-2019 (in percentage)

Source: Author’s chart based on the data provided by NHIF, NSI, Eurostat

2. Common goods and External effects

According to most economists healthcare and education must be regarded as *Common Goods* (CG). CGs are non-rivalrous and non-excludable, i.e. where one party gets more of the good this doesn't mean that the other party will get less of it. Since such CGs like education and healthcare provide enormous positive *External Economic Effects* (EEE), the market does not do a good job of supplying these goods. This is due to the fact that every provider of a given service will always try to internalize the positive effects. Such spill-overs are not acceptable by a private company, which would always try to be compensated for them. Therefore, all the economists know that when a CG is

placed under market conditions it deviates from the expected results, and does not serve the society the best possible way and normally cause serious market failures.

3. Marginal utility of money

Another serious issue is the *Money Marginal Utility* (MMU). In his 1923 study entitled "Industrial Fluctuations", Arthur Pigou concluded that the marginal utility of money as a good does not exist (Pigou, 1923). Similar is the assumption of the Austrian school, with the thesis that "money has no diminishing marginal utility" (Tchipev, 2016, p. 12). In this case, money is regarded as a means of accumulation. If money does not have marginal utility, holding 1 million units will not reduce the desire to increase wealth by 10% or more at an acceptable risk.

Therefore, if the medical institutions have the chance to secure more funds, they will always do it, since part of this money are directed towards salaries, dividends and other kinds of remuneration.

4. Private investments

We cannot but see that the private medical institutions invest huge amounts of money in physical capital. A private company, operating in any market would do that if only it expects for the invested capital to secure at least a normal profit and in most of the cases an economic profit. This leads to the constant pressure for an increase of the NHIF budget each year.

5. Economic stimuli created by the authorities

To the above stated economic provisions we can add the economic stimuli for the hospitals created by the NHIF and the Ministry of Health. The medical institutions in Bulgaria operate in a relatively poor society and the predominant source of funding is the money from the NHIF. The hospitals are paid per a patient, the days of treatment and the procedures applied. If we take into account that illnesses are not guaranteed to the hospitals, or the demand of medical services is not as stable as in the demand in other markets, and taking into account the huge capital investments made by the medical institutions, then it is normal to expect that the hospitals will try to take the best paid clinical procedures thus securing more money. In order to reduce the costs, it is also normal to expect that not all procedures and treatments are carried out. In such an economic situation and the stimuli created by the government institutions, the only barrier in front of information abuse remains the diminishing desire for more money, and Pigou proved that money does not have marginal utility. Therefore, the healthcare system in Bulgaria itself create prerequisites for abuses, including financial ones. In order to prevent such abuses, the government has to perform incessant control over the medical institutions in the country and monitor each case, which is almost impossible, since great resources in terms of financial and human capital would be required.

If the system itself is corrupt in its foundations and the market severely deviates from the best possible one for the society, then improvements are mandatory to be applied, or the system has to be changed. *Healthcare creates enormous positive external effects for the whole society and does not need to work for profit.*

V. CONCLUSION

The Bulgarian healthcare system has undergone many radical changes for the past 20 years, many of which of dubious nature and with suspicious "positive" results. The money for healthcare is constantly increasing regardless of the facts that: the population is quickly diminishing, there are not any severe epidemic or pandemic illnesses in the country, the health state of the population is not improved considerably, the GDP is relatively slowly growing and the inflation rate is within the desired limits of the Bulgarian National Bank. Regardless of any increase in the NHIF budget, the money is never enough, which raises a lot of questions, especially concerning the inpatient treatment, the private hospitals investments and funding, and the money spent on pharmaceutical products.

The efficiency of the GPs and the limited number of referrals to outpatient specialists and inpatients services is also considered problematic, since the postponement of adequate treatment prolongs the agony of the patient, increases the DALY index and is sometimes lethal.

All these have markedly strong negative effects on the society and the economy with all the secondary and tertiary negative effects. The example of a perfect asymmetric information market is, to put it mildly, really alarming, especially with the weak to nothing efforts from the state to compensate for the negative effects. In a market, where the income of the medical representatives depends on the clinical referrals, patients’ diagnoses and medicines prescribed, we cannot expect anything but a severe market failure. Even the government admits that the budget of the NHIF is quite far from the better channeling of the funds, with a lot of holes unplugged and serious abuses.

The system is constantly being criticized by patients, patients’ organizations, representatives of the medical professions, their organizations and foreign research and authority bodies.

Therefore, the next step in our research is to conduct surveys amongst the interested parties in the healthcare market and to come up with better suggestions for the system improvement or change.

REFERENCES

1. 73 822 Foreigners have settled permanently in Bulgaria for 10 years [73 822 Чужденци са се заселили трайно в България за 10 години]. (20). Business Club. Accessible at: <http://ww2.businessclub.bg/73_822_chujdenци_sa_se_zaselili_traino_v_balgariya_za_10_godini-pd-5068.html> [Accessed on: 23 April 2019].
2. Advisory Services Agreement. (2015). Final Report on Health Financing Diagnostic and Review of Envisaged Reforms 2015, Advisory Services Agreement between the Ministry of Health of the Republic of Bulgaria and the International Bank for Reconstruction and Development, Accessible at: <https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2015/06/16/final-report-on-healthfinancing-diagnosticand-review-of-envisaged.pdf> [Accessed on: 23 April 2019].
3. A Response to an Application Letter about Access to Public Information with reference number 93-00-50 / 04.06.2019, sent by Petko Miran, PhD, to the Ministry of Health.
4. A Response to an Application Letter about Access to Public Information with reference number 24-03-171 / 04.06.2019, sent by Petko Miran, PhD, to the National Health Insurance Fund.
5. A Response to an Application Letter about Access to Public Information with reference number 2120 / 07.06.2019 directed by the Ministry of Health to the National Center of Public Health and Analyses.
6. A Response to an Application Letter about Access to Public Information with reference number 94 – 3210 / 06.2019, directed by the Ministry of Health to the Ministry of Education and Science.
7. A Response to an Application Letter about Access to Public Information with reference number 93-00-50 / 24.06.2019 directed by the Ministry of Health to the Executive Agency for Medical Audit.
8. Bulgaria – Population. (2019). Accessible at: <<https://countryeconomy.com/demography/population/bulgaria?year=2007>> [Accessed on: 23 April 2019].
9. DALYs rate from all causes. (2019). Our World Data. Accessible at: <<https://ourworldindata.org/grapher/dalys-rate-from-allcauses?tab=chart&time=1990..2017&country=BGR+POL+LTU+LVA+EST>> [Accessed on: 23 April 2019].
10. Deaton, A. (2013). The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. Princeton, Princeton University Press. Accessible at: <<http://digamo.free.fr/deaton13.pdf>> [Accessed on: 10 ноември 2015].

11. Dimova, A. Rohova, M. Moutafova, E. Atanasova, E. Koeva, S. Panteli, D. and van Ginneken, E. (2012). Bulgaria: Health system review. – Health Systems in Transition, 14(3): pp. 1–186. Accessible at: <https://www.researchgate.net/publication/230677730_Bulgaria_Health_system_review> [Accessed on: 28 April 2019].
12. Focus Agency. (2015). Grigor Dimitrov: The biggest problem for the NHIF budget is that more than 100 hospitals in the country were opened in the last 2 years [Григор Димитров: Големият проблем за бюджета на НЗОК е, че в последните 2 години са открити повече от 100 болници в страната]. Accessible at: <<http://www.focusnews.net/news/2015/12/18/2167496/grigor-dimitrov-golemiyat-problem-za-byudzheta-na-nzok-e-che-v-poslednite-2-godini-sa-otkriti-poveche-ot-100-bolnitsi-v-stranata.html>> [Accessed on: 23 December 2015].
13. Gross domestic product at market prices. (2019). Eurostat. Accessible at: <<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00001/default/table?lang=en>> [Accessed on: 23 April 2019].
14. Inflation Rate Calculator. (2019). NSI Accessible at: <<http://www.nsi.bg/en/content/6084/inflation-rate-calculator>> [Accessed on: 23 April 2019].
15. Information about hospitals treatment [Информация за ЛЗ за БМП]. (2019). NHIF. Accessible at: <<https://www.nhif.bg/page/216>> [Accessed on: 23 April 2019].
16. Life expectancy by age and sex. (2019). Eurostat. Accessible at: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>> [Accessed on: 23 April 2019].
17. Mladenova, Z. (2011). Neoclassical theory in the end of XX – the beginning XXI century [Неокласическа теория в края на XX – началото на XXI век]. Varna, “STENO” Publishing house.
18. Nobel Prize Committee. (2001). George A. Akerlof, A. Michael Spence, Joseph E. Stiglitz: Information for the Public, Markets with Asymmetric Information. Nobel Prize Committee, Nobel Prize in Economics documents. Accessible at: <https://www.researchgate.net/publication/23544682_George_A_Akerlof_A_Michael_Spence_Joseph_E_Stiglitz_Information_for_the_Public_Markets_with_Asymmetric_Information> [Accessed on: 23 April 2019].
19. People at risk of poverty or social exclusion. Eurostat. Accessible at: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/t2020_50/default/table?lang=en> [Accessed on: 23 April 2019].
20. Pigou, A. (1923). Industrial Fluctuations. London, Masmillan and Co. Ltd. Accessible at: <<https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.149659>> [Accessed on: 23 April 2019].
21. Population – demography, migration and forecasts [Население – демография, миграция и прогнози]. (2019). NSI. Accessible at: <<https://nsi.bg/bg/>> [Accessed on: 23 April 2019].
22. Population on 1 January. (2019). Eurostat. Accessible at: <<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00001/default/table?lang=en>> [Accessed on: 23 April 2019].
23. Real GDP growth rate – volume. (2019). Eurostat. Accessible at: <<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00115/default/table?lang=en>> [Accessed on: 23 April 2019].
24. Russians are the largest group of foreigners in Bulgaria [Руснаците са наймногобройната групата чужденци в България]. (2019). Mediapool. Accessible at: <<https://www.mediapool.bg/rusnatsite-sa-nai-mnogobroinata-grupa-chuzhdentsi-v-bulgarianews291097.html>> [Accessed on: 23 April 2019].
25. State of Health in the EU. Bulgaria: Country Health Profile 2017 (2017). Accessible at: <https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/chp_bulgaria_english.pdf> [Accessed on: 21 April 2019]. Stiglitz, J. (2014). The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future [Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни]. Sofia, “East-West” Publishing house.

26. Stiglitz, J. (2016). The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them [Голямото разделение. Неравните общества и какво можем да направим за тях]. Sofia, “East-West” Publishing house.
27. Tchipev, P. (2016). The Neoclassical Paradigm and the Problem of "business". In: Alternatives to Economic Development in the 21st Century: Theories, Policies, Decisions. [Неокласическата парадигма и проблемът за „фирмата“. В: „Алтернативи на икономическото развитие през XXI век: теории, политики, решения.“] Collection of papers presented to the Economics Academic Forum. Golden Sands Resort, September 30/October 2, 2015, Sofia: “Economy 2000”, pp.92-103. ISBN 978-954-90138-3-2.
28. The Bulgarian Healthcare System. (2013). – HealthManagement, 15 (3) Accessible at: <<https://healthmanagement.org/c/hospital/issuearticle/the-bulgarian-healthcaresystem-1>> [Accessed on: 23 April 2019].
29. Toporowski, J. (2005). Theories of Financial Disturbance. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.
30. Total unemployment rate. (2019). Eurostat. Accessible at: <<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00203/default/table?lang=en>> [Accessed on: 23 April 2019].
31. Vekov, T. (2011). Health insurance systems. Theoretical foundations and models of healthcare financing. Current and future prospects for development. [Здравноосигурителни системи. Теоретични основи и модели на финансиране на здравеопазването. Съвременни и бъдещи перспективи за развитие]. Sofia, Bulgarian Institute of Cardiology.

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THE GREEN ECONOMY

Vladimir Arsovski

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The term "sustainable development" is defined as the ability of humanity: "to make development sustainable so as to meet the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs." This definition focuses on two aspects: the needs of two generations - current generations and future generations - and limited natural resources, which implies the responsibility of generations. However, it remains unclear what the needs of the present and future generations are and what the limitations are in protecting natural resources for the future. Business believes that the term 'green economy' is included in the broader concept of sustainable development. A "green economy" is described as an economy in which economic growth and environmental responsibility are inseparable and support social development.

Keywords: sustainable development, sustainability, green economy.

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА

Владимир Арсовски

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Понятието „устойчиво развитие“ придоби популярност след включването му в доклада на Брундланд - „Нашето общо бъдеще“¹, публикуван през 1987 г. от Световната комисия по околна среда и развитие (WECED). Терминът „устойчиво развитие“ се определя като способността на човечеството: „да направи развитието устойчиво, така че да отговаря на нуждите на настоящето, без да се нарушава способността на бъдещите поколения да отговарят на собствените си нужди“. Това определение се фокусира върху два аспекта: нуждите на две поколения - настоящи поколения и бъдещи поколения - и ограничените природните ресурси, което предполага отговорността на поколенията. Остава обаче неясно какви са нуждите на настоящето и бъдещите поколения и какви са ограниченията при опазването на природните ресурси за бъдещето. Широко разпространеното определение оставя неясни твърде много аспекти на устойчивостта.

Устойчивото развитие се формира от три компонента: икономически, социален и екологичен. На Конференцията на ООН за устойчиво развитие "Рио + 20" и в нейната Декларация "Бъдещето, което искаме" се казва, че всички аспекти на устойчивостта са равни: „Следователно ние признаваме необходимостта от по-нататъшно интегриране на устойчивото развитие на всички нива, интегриране на икономически, социални и екологични аспекти и

¹ <http://www.un-documents.net/ocf-ov.htm#>.

признаване на техните взаимовръзки, за да осигурим устойчиво развитие във всичките му аспекти”².

Заклученията на Комисията могат да бъдат представени както следва³:

а) технологиите и социалната организация са управляеми и се развиват; б) възможна е нова ера на икономически растеж; в) бедността вече не е неизбежна; г) бедните хора трябва да получат своя дял от ресурсите, необходими за поддържане на този растеж; д) размерът и растежът на популацията са в хармония с променящия се производствен потенциал на екосистемата.

Устойчивото развитие не е фиксирано състояние на баланс между населението, растежа и потенциала на екосистемите, а по-скоро е „процес на промяна, при който експлоатацията на ресурси, фокусът на инвестициите, ориентацията на технологичното развитие и институционалните промени са в съответствие с бъдещето както и с настоящите нужди”.

Независимо от това, по-интересното определение за устойчиво развитие е това, което се отнася до капитала. ООН определя устойчивото развитие като постоянно нарастване на богатството на глава от населението с течение на времето. Тоест, необходимо е да се поддържа богатството като основа за устойчиво развитие и най-вече богатството на глава от населението. В тази връзка възгледите на ООН⁴ и ОИСР са единни, че капиталът трябва да се разбира в широк смисъл. Капиталът на едно общество включва пет компонента, които поддържат баланса за постигане на устойчиво развитие:

1) Финансов капитал под формата на облигации, акции, депозити в чуждестранна валута и други ценни книжа.

2) Природен капитал под формата на природни ресурси, екосистеми и почви, предоставящи по-точно услуги като абсорбция на отпадъци.

3) Производствен капитал (телекомуникации, сгради, машини, оборудване и други видове производствена инфраструктура).

4) Човешки капитал под формата на образована и физически здрава работна сила.

5) Социален капитал под формата на функциониращи социални мрежи и институции.

Hamilton K. and Ruta G. (2006)⁵ предлагат уравнение с обратен смисъл, при условие, че общото богатство е необходимо за устойчиво развитие, но самото му съществуване не гарантира благосъстоянието на всеки гражданин и семейство: „Стабилното или нарастващо общо богатство на глава от населението не е гаранция за устойчиво развитие, напротив, това е гаранция за невъзможността му”.

Устойчивото развитие има три стълба: икономически, социален и екологичен - последният се нарича още справедливост, а постигането на устойчиво развитие включва баланс от тези три измерения (3Е).

Икономическият компонент, описан от Repetto R.C. (1986), посочва, че основната идея за устойчивост е, че настоящите решения „не трябва да компрометират перспективите за поддържане и подобряване на бъдещия жизнен стандарт. Това означава, че нашите икономики трябва да се управляват, за да можем да живеем от дивидентите на нашите ресурси”⁶. Repetto разглежда ресурсите на планетата като банкова сметка, която може да се управлява разумно, ако не харчим повече от лихвения процент.

² UN General Assembly Resolution 66/288. The Future We Want. para. 3.

³ На същото място 1, раздел 3.

⁴ United Nations (2008) Measuring Sustainable Development. Report of the Joint UNECE/OECD/Eurostat Working Group on Statistics for Sustainable Development (Table 9). UN publications. Geneva-New York.

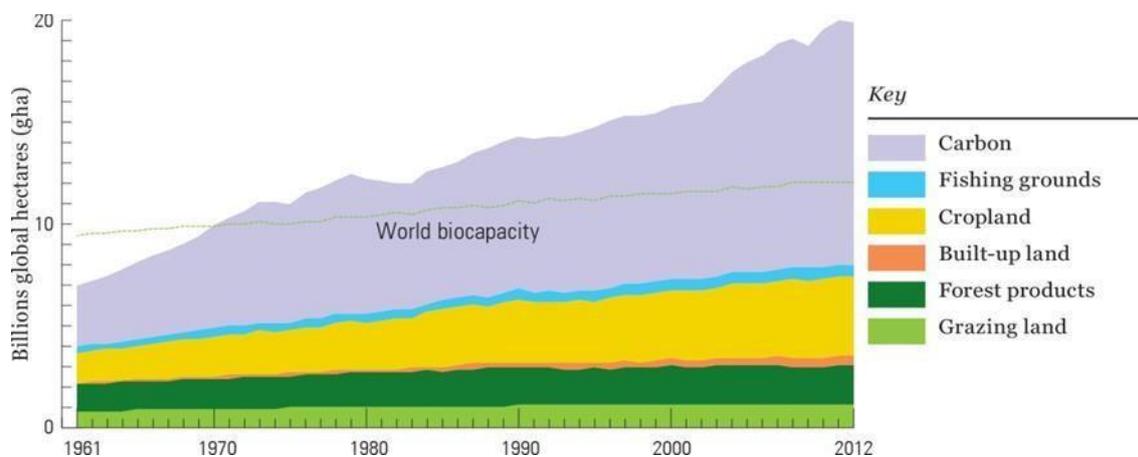
⁵ Hamilton, K. and Ruta, G. (2006) Measuring social welfare and sustainability. Statistical Journal of the United Nations ECE, 23 (2006) 277–288, IOS Press.

⁶ Repetto, R. C. (1986). World enough and time: Successful strategies for resource management. Yale University Press. New Haven, Connecticut.

Социалният компонент, описан от Barbier Е.В. (1987)⁷ гласи, че устойчивото развитие е пряко свързано с подобряването на жизнения стандарт на бедните, което може да бъде измерено чрез показатели за продоволствена сигурност, растеж на реалните доходи, образование, здравеопазване, водоснабдяване и канализация и други, косвено свързани с икономическия растеж като цяло.

Съществуват обаче определени проблеми по отношение на социалното развитие. Да вземем например Китай. Ако един милиард потенциални потребители достигнат нивото на американското потребление, Земята няма да може да предостави услугите, от които се нуждаем. Всъщност сегашното въздействие на Китай върху околната среда е до 3,5 хектара, а САЩ - не повече от 7 хектара, според същия източник - докладът Living Planet 2016: "Влиянието върху околната среда⁸ на няколко държави са шест пъти по-големи от наличния дял на световния биокапацитет на глава от населението (1,7 хектара). Това означава, че жителите на тези страни упражняват непропорционален натиск върху природата, тъй като те консумират повече, отколкото са ресурсите на Земята".

В това отношение Solow R.M. (1991)⁹ поставя два основни проблема: първо, нарастването на населението е проблем за развиващите се страни, което според Световната банка¹⁰ е очевидно; второ, бедните искат да консумират, но не и да инвестират в бъдещето, което отчасти е вярно, защото до известна степен развитието се възприема като синоним на разширяване на пазара. И въпреки че е неприемливо да се обвързва развитието с потреблението, тъжната истина е, че това е факт. Ето защо трябва да се търси модел за насърчаване на развитието и устойчивостта не само за развиващите се страни, но и за развитите страни.



Разпределение на глобалните хектари в шест основни екосистеми за периода 1961-2012 г.

Колкото и да е странно, R. Solow, по-известен със своята теория за растежа, заявява, че най-важният компонент от трите компонента на устойчивостта не е икономиката, а околната среда, защото „по-голямата част от опазването на околната среда може да се счита за вид инвестиция“¹¹. Той обаче посочва и негативния аспект на устойчивостта: „Текущата защита допринася за устойчивостта, ако идва от повтарящите се разходи на настоящите потребители“.

⁷ Barbier, E.V. (1987) The concept of sustainable economic development. *Environmental Conservation* 14(02), 101-110.

⁸ Въздействието върху околната среда за конкретна популация се определя като: „Общата площ на продуктивните земни и водни екосистеми, необходими за производството на ресурси, които населението консумира и асимилира отпадъците, генерирани от производството, навсякъде, където на земята може да има почва и вода“ (Rees, 2000).

⁹ Solow, R.M. (1991) Sustainability: an economist's perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward Johnson

¹⁰ <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>.

¹¹ На същото място footnote Solow, R.M. (1991).

Основният проблем на концепцията за устойчиво развитие е, че дори в доклада на Брундланд има няколко определения за устойчиво развитие. Концепцията за устойчиво развитие, която се среща и в концепцията за зелена икономика, според Biely, K.¹², съдържа много размивания: „следователно е възможно да се тълкува по най-подходящия начин, което пък носи риск да се ползва като инструмент за политическа пропаганда“.

Neal G. (2000) е автор на една от най-сложните и най-прости дефиниции за устойчивост, като прави разлика между дългосрочна и краткосрочна устойчивост. „Устойчивостта е свързана главно с това, което се случва в дългосрочен план: дали можем да продължим да действваме „винаги“, както сега, и дали икономическите правила на играта ще ни принудят да правим дългосрочни жизнеспособни избори“. Дългосрочен означава период от 50 години до няколко века.

Освен неясната концепция за устойчивост обаче има и аспекти, които са ясни и категорични. Solow R.M. (1991)¹³ подкрепя тази гледна точка, тъй като „устойчивостта е неясна концепция“, казва той, „тя е по същество неточна“ и добавя: „Това не е нещо, което бихте могли да получите под формата на число. В най-добрия случай това е обща насока за политики, свързани с инвестиции, опазване и използване на ресурсите. И не трябва да се преструваме, че е нещо друго“.

R. Solow вярва, че въпреки сложността на въпроса е ясно, че устойчивостта предполага ангажираност към бъдещите поколения¹⁴. „Системата, която осигурява устойчивост, не може да бъде изцяло поверена на пазара, тъй като неродените не са част от пазара. Не знаем вкусовете или предпочитанията на неродените; нито е възможно да ги задоволим или да им продадем нещо. По този начин, значителен проблем за устойчивостта се крие в разпределението на капитала между настоящето и бъдещето, съответно на практика това е проблем на инвестициите и спестяванията. В допълнение, устойчивостта „става въпрос за избор между текущото потребление и осигуряването на бъдещето“¹⁵.

За да се разбере напълно концепцията за устойчиво развитие и връзката му със зелена икономика, е необходимо да се върнем към нейния произход. Класическият модел на графика за устойчиво развитие е разработен през 1997 г. от Международния институт за устойчиво развитие (IISD)¹⁶.

Замърсяването е една от основните теми за дискусии след публикуването на книгата през 1962 г. на R. Carson, „The Silent Spring“, чиято цел беше да изпрати предупреждение за опасностите от пестицидите.

„Контролът над природата е фраза, родена от арогантност. Възникна в ерата на биологичното и социалното развитие на неандерталците, когато се смяташе, че природата съществува за удобство на човека. Концепциите и опитът в областта на ентомологията в повечето случаи произхождат от каменната ера на науката. Това е тревожен сигнал за нас, че такава примитивна наука се е въоръжила с най-модерното и ужасно оръжие и че като го обръщаме срещу насекомите, ние го обръщаме и срещу земята“¹⁷.

Пробив в устойчивото развитие (и до известна степен, зелената икономика), беше междуправителствената конференция на експертите от 1968 г. относно научните принципи на

¹² Biely, K. The United Nations Environment Programme’s Green Economy Initiative: Shifting the Concept with the Global Financial Crisis of 2008. Retrieved from www.eesee2015.org. Accessed on 15 August 2017.

Heal, G. (2000) Valuing the future: economic theory and sustainability. Columbia University Press. New York. p. 3.

¹³ Solow, R.M. (1991). Sustainability: an Economist’s Perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward Johnson Lecture to the Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution at Woods Hole, Massachusetts, on June 14, 1991.

¹⁴ Solow, R.M. (1991) Sustainability: an Economist’s Perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward Johnson Lecture to the Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution at Woods Hole, Massachusetts, on June 14, 1991.

¹⁵ На същото място footnote Solow, R.M. 1991.

¹⁶ https://www.iisd.org/pdf/2012/sd_timeline_2012.pdf.

¹⁷ Carson, R. The Silent Spring (2002) New York: First Mariner Edition. p. 297.

рационалното използване и опазването на биосферните ресурси¹⁸, свикана от ЮНЕСКО (Париж 413 септември 1968 г.), по-късно наречена „Конференция за биосферата“. Проблемите на унищожаването и изчерпването на природните ресурси в резултат на нарастващия натиск върху околната среда поради разпространението на технологиите и увеличаването на човешкото население, бяха признати за изискващи спешни решения. В резултат се стигна до заключението, че „исторически независимото и некоординирано използване на ресурси трябва да бъде заменено от внимателно планирани, сложни протоколни дейности“¹⁹.

ЮНЕСКО е първата междуправителствена организация, която се застъпва за планирането на ресурсите: „Вместо еднозначни действия, които игнорират последиците за обществото и всички, е необходимо да се прилагат планирани програми за управление на ресурсите, за да се коригира деградацията на околната среда и изчерпването на екосистемите, да се поддържа производителността на биосферата и дори да ги подобрим“. По този начин участниците в конференцията се обявиха за подходящи методи за защита на бъдещото производство, при които ресурсите ще бъдат запазени. Според ЮНЕСКО съществуват следните заплахи:

„Замърсяване на въздуха, водата и почвата от хора и индустриални отпадъци; бързо унищожаване на природните екосистеми и невъзможността за тяхното управление; рискът от глад и недохранване в определени области; заплахи за физическото и психическото здраве; влошаване на качеството на живот; и липса на планиране на противоречиви и несъвместими употреби“.

Освен това гореспоменатата конференция допълни принципите на устойчивото развитие с думите: „възможни са решения в съответствие с някои политически, икономически и социални системи“, тъй като въпросната политическа система неизбежно е свързана с околната среда.

60-те години на 20-ти век бяха благоприятен период за движенията за опазване на природата. През 1967 г. е създаден Фонд за опазване на околната среда (EPF), за да се намерят законови решения за екологичните щети. Всъщност една от първите мерки беше решението на FES да открие наказателно дело срещу комисията за контрол на комарите в окръг Съфолк за пръскане с ДДТ над блатата в Лонг Айлънд. В Канада Националната и провинциална асоциация на парковете на Канада е основана през 1963 г., Световният фонд за дивата природа в Канада през 1967 г. и канадския отдел на клуб Sierra Club Canada през 1970 г.

През 1970 г. обаче тенденцията се измества към формални асоциации като: Фондация на Съвета за защита на природните ресурси през 1970 г.; Грийнпийс през 1971 г.; Приятели на Земята (защитна организация, посветена на предотвратяването на загубите в природата, опазването на видовете и ролята на гражданите при вземането на решения) през 1971 г.; OSRTM, Околна среда и развитие на страните от Третия свят през 1972 г.; и Института за наблюдение на света през 1975 г. Не трябва да се забравя, че през 1974 г. президентът на САЩ Р. Никсън инициира създаването на Агенцията за опазване на околната среда (EPA). Това беше и период на проблеми с енергийните доставки, възникнали от енергийната криза, довела до създаването през 1973 г. на Организацията на страните износителки на петрол (ОПЕК). Тази организация повлия на икономиките на някои големи индустриални страни, особено на САЩ, Канада, Западна Европа, Япония, Австралия и Нова Зеландия, които са изправени пред значителен недостиг на петрол – действителен и потенциален, а също и повишаване на цените.

Осемдесетте години бяха десетилетие на големи доклади и големи природни бедствия, както и приемането на няколко много важни многостранни екологични споразумения (МЕА), все още известни и днес. ООН представи доклад, че определено устойчиво развитие е вид „развитие, което отговаря на нуждите на настоящето, без да се нарушава способността на

¹⁸ НАУЧ/ДМ/9. Международна конференция на експертите по научни принципи за рационално използване и опазване на биосферата. ЮНЕСКО, Париж, 4-13 септември 1968 года. - С. 20.

¹⁹ На същото място, С. 20.

бъдещите поколения да отговарят на личните си нужди“. Други доклади също оказаха силно влияние: Мирната стратегия на IUCN за терминологията на устойчивото развитие, СЗО 1981 г. за Глобалната стратегия за здравеопазване за всички до 2000 г.

90-те години бяха десетилетието на големи „световни срещи на върха“, които повлияха на дневния ред на много национални и международни конференции. Най-известната беше Конференцията на ООН за околната среда и развитието през 1992 г. в Рио де Жанейро, която прие две основни конвенции - Конвенцията за биологичното разнообразие и Рамковата конвенция за изменението на климата. На тази конференция беше приет дневният ред за 21 век. Провеждат се и първата сесия на комисията на ООН за устойчиво развитие в Ню Йорк през 1993 г.; Световната среща на върха за социално развитие през 1995 г. в Копенхаген и др. Първото десетилетие на новото хилядолетие бе белязано от два въпроса: преминаване на вниманието от важни екологични принципи към конкретни мерки, което стана възможно поради недоверие към МАЕ и поради проблеми, свързани с изменението на климата.

Могат да бъдат разгледани редица подходи (концепции) на международни организации, свързващи устойчивото развитие и зелената икономика. По този начин визията, представена от Конференцията на ООН за устойчиво развитие, Рио + 20 (UNCSD Рио + 20), е водеща на световната сцена.

Няма обаче дефиниция на UNCSD за зелена икономика, тя само декларира, че зелената икономика и устойчивото развитие са взаимосвързани и всичко това се нарича инструмент за устойчиво развитие. По разбирането на UNCSD, всяка концепция за зелена икономика трябва да бъде основата за устойчиво развитие. Ето защо зелената икономика винаги се нарича „зелена икономика в контекста на устойчиво развитие и изкореняване на бедността“.

След стотици проучвания и публикации и двадесет години след първата голяма конференция на ООН за устойчиво развитие и четиридесет години след голямата конференция на ООН за човешкото развитие, изглежда, че терминът „устойчиво развитие“ се е изчерпал. Въпреки това, през 2011 г. UNCSD определи зелена икономика, заявявайки, че: „Зелена икономика може да се разбира като концентрация за насърчаване на икономически и екологични цели едновременно“, но тази дефиниция беше дезавуирана по време на конференция през 2012 г., като - социалният компонент на устойчивото развитие беше пренебрегнат.

В заключителната декларация на Рио + 20 държавите заявяват, че зелената икономика остава „един от важните инструменти, с които се постига устойчиво развитие и че това може да предостави възможности за изготвяне на политики, но не трябва да бъде солиден набор от правила“²⁰.

В рамките на Програмата на ООН за околната среда (UNEP) (2008) беше заявено, че зелената икономика е „система на бизнес дейност, свързана с производството, разпространението и потреблението на стоки и услуги, която, като същевременно подобрява присъствието на населението в дългосрочен план, не излага бъдещите поколения на значителни екологични рискове или екологичен дефицит“. Тази гледна точка беше революционна, защото застъпваше нова икономическа парадигма. Зелената икономика беше отбелязана като нов начин за производство и потребление, като се вземат предвид ограниченията на природните ресурси и необходимостта от тяхното опазване.

Само две години по-късно UNEP възприе по-мек подход, при който зелена икономика се определя като икономика, която води до „подобряване на благосъстоянието на хората и социалните условия, като същевременно намалява екологичните рискове и екологичните дефицити. Това е нисковъглеродна икономика. В една зелена икономика растежът на доходите и заетостта се движи от публични инвестиции и частни инвестиции, които намаляват въглерода и замърсяването, увеличават ресурсната ефективност и предотвратяват загубата на

²⁰ Rio +20 Declaration, para. 56.

екосистемни услуги и биологично разнообразие. Включен е социалният фактор, тъй като той характеризира третия компонент на устойчивото развитие като принцип.

Както твърди Tandon²¹, перспективата на UNEP „впечатлява социално като екологична икономика, чувствителна към необходимостта от възстановяване и опазване на природните ресурси“.

Подходът на Конференцията на ООН за търговия и развитие (UNCTA) е подобен на ранната дефиниция на UNEP, тъй като се фокусира върху отговорностите на настоящите поколения спрямо бъдещите поколения: „Икономика, която води до подобряване на благосъстоянието на хората и намаляване на неравенството, без да излага бъдещите поколения на значителни екологични рискове и недостиг на околната среда. Зелената икономика е фактор, даващ възможност за постигане на основната цел - устойчивото развитие“²².

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие обикновено използва термина „зелен растеж“ вместо „зелена икономика“. Предполага се, че зелените инвестиции ще се стремят да намалят бедността. Официалната дефиниция за зелен растеж е изградена по тази линия: „Зеленият растеж означава насърчаване на икономическия растеж и развитие, като се гарантира, че природните активи продължават да предоставят ресурсите и екологичните услуги, на които се основава нашето благосъстояние. Това изисква катализатор за инвестиции и иновации, създаващи предпоставки за устойчив растеж и пораждащи нови икономически възможности“²³.

Интересното е, че Световната банка не се занимава с концепцията за зелена икономика, а вместо това предпочита концепцията за „съдържаща зелен растеж“, определена като „икономически растеж, който е екологично устойчив“. Всъщност терминът „зелена икономика“ напълно липсва в съответните документи на Световната банка. Концепцията за съдържанието на зеления растеж се основава на следните съображения:

1) Зеленият растеж е необходим, ефективен и възможен като основа за постигане на устойчиво развитие.

2) Пречки пред зеления растеж - политическа и поведенческа инерция и ограничени финансови инструменти;

3) Зеленият растеж трябва да се извърши в рамките на 5-10 години, за да се избере ефективен път и вече да се получи ефект на местно ниво;

4) Движението напред трябва да се основава на комбинация от икономика, политика и социална психология - ограничаване на политическите решения, преодоляване на дълбоко вкоренено поведение и социални норми и разработване на необходимите инструменти за финансиране;

5) Няма единен модел за зелен растеж. Стратегиите за зелен растеж ще варират в различните страни, отразявайки местните условия и предпочитания - но всички страни, богати и бедни, трябва да могат да направят растежа по-екологичен и по-значим, без да го забавят. Последното е позицията на Световната банка, което не е особено изненадващо, тъй като една от целите на Организацията е да насърчи растежа на доходите.

Дебатът за зелена икономика на Европейския съюз е почти в съответствие с дискусиите в ОИСР. И двете организации²⁴ обсъждат начини за споделяне на потреблението на ресурси и икономическия растеж. Зеленият растеж се основава на предположението, че няма фундаментално противоречие между целта за поддържане на човешките дейности в безопасни граници и продължаващия икономически растеж. За ЕС концепцията за зелена икономика е

²¹ Tandon, N. (2012) First casualties of the green economy - risks and losses for low-income women. *Development*, 55(3), 314.

World Bank (2012) *Inclusive Green Growth: the Pathway to Sustainable Development*. Washington, D.C.: World Bank.
²² Retrieved from: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment/Green-Economy.aspx?Do=16,5>

²³ OECD (2011) *Towards Green Growth. A Summary for Policy Makers*. May 2011. p.4

²⁴ Rockström, J. et al. (2009) A safe operating space for humanity. *Nature* 461/7263: 472.

икономически модел или инструмент, чрез който може да се създаде богатство, без да се вреди на околната среда. Зелената икономика означава по-добро управление на ресурсите, икономически инструменти, които имат положително въздействие върху околната среда, подкрепя за иновации, повишено устойчиво потребление и производство²⁵.

Международната организация на труда (МОТ) също разбира зелената икономика като набор от финансови инструменти за постигане на устойчиво развитие, но от гледна точка на пазара на труда. Особеността на зелената икономика е да „насърчава устойчив икономически растеж, пълна и продуктивна заетост и достойна работа за всички²⁶. Основната характеристика в дефиницията на МОТ е качеството на заетостта в рамките на икономическия растеж. Както знаете, мисията на МОТ е „да насърчава социалната справедливост и световно признатите човешки и трудови права - социалната справедливост е от съществено значение за всеобщия и траен мир²⁷.

Международната търговска камара (ICC), бизнес организация, която обединява стотици компании от 120 страни, също работи за определяне на зелената икономика и я дефинира, както следва: „Бизнесът вярва, че терминът „зелена икономика“ е включен в поширокото понятие за устойчиво развитие. „Зелена икономика“ се описва като икономика, в която икономическият растеж и отговорността към околната среда са неразделни и подпомагат социалното развитие.

Коалицията „Екологично чиста икономика“ определя зелената икономика като: „Икономика, която осигурява по-добро качество на живот за всички в рамките на екологичните възможности на планетата“. Това е в съответствие с теорията за планетарните граници, разработена от Rockstrom et al. през 2009 г.

Ако говорим за нивото на отделните страни, тогава само няколко държави са подготвили определения за „Ориентирана към околната среда икономика“, залегнали в нормативни документи в навечерието на Рио +20.

По този начин датската група от 92 партньори „Икономика, ориентирана към околната среда“ определя: „Икономиката, ориентирана към околната среда, е процес на трансформация и постоянна динамична прогресия. Зелената икономика премахва системните изкривявания... и води до благосъстояние на хората и равен достъп до възможности за всички хора, като същевременно запазва екологичната и икономическата цялост, за да остане в рамките на капацитета на планетата. Икономиката не може да бъде зелена, без да е равнопоставена“.

Литература

Barbier, E.B. (1987) The concept of sustainable economic development. *Environmental Conservation* 14(02), 101- 110.

Biely, K. The United Nations Environment Programme’s Green Economy Initiative: Shifting the Concept with the Global Financial Crisis of 2008. Retrieved from www.esee2015.org. Accessed on 15 August 2017.

Carson, R. *The Silent Spring* (2002) New York: First Mariner Edition. p. 297.

Hamilton, K. and Ruta, G. (2006) Measuring social welfare and sustainability. *Statistical Journal of the United Nations ECE*, 23 (2006) 277–288, IOS Press.

Heal, G. (2000) *Valuing the future: economic theory and sustainability*. Columbia University Press. New York. p. 3.

<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>.

http://ec.europa.eu/environment/basics/green-economy/resources/index_en.htm.

<http://www.greeneconomycoalition.org>, as of 12 February 2017.

<http://www.un-documents.net/ocf-ov.htm#>.

²⁵ http://ec.europa.eu/environment/basics/green-economy/resources/index_en.htm.

²⁶ Sustainable Development Goal 8

²⁷ Retrieved from: <http://www.greeneconomycoalition.org>, as of 12 February 2017.

https://www.iisd.org/pdf/2012/sd_timeline_2012.pdf.

Johnson Lecture to the Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution at Woods Hole, Massachusetts, on June 14, 1991.

OECD (2011) Towards Green Growth. A Summary for Policy Makers. May 2011. p.4

Repetto, R. C. (1986). World enough and time: Successful strategies for resource management. Yale University Press. New Haven, Connecticut.

<http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-and-Environment/Green-Economy.aspx?Do=16,5>
Rio +20 Declaration, para. 56.

Rockström, J. et al. (2009) A safe operating space for humanity. Nature 461/7263: 472.

Solow, R.M. (1991) Sustainability: an economist's perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward Johnson

Solow, R.M. (1991) Sustainability: an Economist's Perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward Johnson Lecture to the Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution at Woods Hole, Massachusetts, on June 14, 1991.

Solow, R.M. (1991). Sustainability: an Economist's Perspective. Paper presented at the XVIII J. Seward.

Tandon, N. (2012) First casualties of the green economy - risks and losses for low-income women. Development, 55(3), 314.

UN General Assembly Resolution 66/288. The Future We Want. para. 3.

United Nations (2008) Measuring Sustainable Development. Report of the Joint UNECE/OECD/Eurostat Working Group on Statistics for Sustainable Development (Table 9). UN publications. Geneva-New York.

World Bank (2012) Inclusive Green Growth: the Pathway to Sustainable Development. Washington, D.C.: World Bank.

НАУЧ/ДМ/9. Международна конференция на експертите по научни принципи за рационално използване и опазване на биосферата. ЮНЕСКО, Париж, 4-13 септември 1968 года. - С. 20.

DISCLOSURE OF INFORMATION IN THE GOVERNMENT PAYMENTS REPORT BY PUBLIC INTEREST ENTERPRISES

Pavlina Dimitrova

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Public interest enterprises specified by the Accounting Act have to prepare a Report on Payments to Governments. The report is mentioned in Article 53 of the Act and as the name suggests, it contains only descriptive information. The document is prepared only by those enterprises of public interest, which for the reporting period as of 31.12 report an average number of staff over 500 people. In the present study, an attempt will be made to analyze the information provided by the enterprises of its efficiency and quality.

Keywords: extract of minerals, virgin forests, payments to governments.

ОПОВЕСТЯВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА В ДОКЛАДА ЗА ПЛАЩАНЕ КЪМ ПРАВИТЕЛСТВОТА ОТ ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ОБЩЕСТВЕН ИНТЕРЕС

Павлина Димитрова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Предприятията от обществен интерес, посочени в Закона за счетоводството, трябва да изготвят Доклад за плащанията към правителствата. Докладът е посочен в чл.53 от Закона и както подсказва наименованието, съдържа само описателна информация. Документът се изготвя само от онези предприятия от обществен интерес, които за отчетния период към 31.12 отчитат среден персонал над 500 души. В настоящето изследване ще се направи опит да се анализира предоставената информация от гл.т.нейната достатъчност и качество.

Ключови думи: добив на полезни изкопаеми, девствени гори, плащания към правителствата.

Въведение

Докладът за плащанията към Правителствата бе въведен като изискване от Закона за счетоводството и влезе в сила от 01.01.2017 г. Този доклад представлява част от нефинансовата информация, която трябва да бъде оповестена от конкретно определен кръг предприятия. От тогава до днес изминаха 4 години, за които трябваше да бъде изпълнено изискването. До колко отчетните единици са се справили с новите изисквания може да се проследи от интернет-сайтовете им или електронните платформи (напр. на БФБ, ако дружествата търгуват финансови активи).

Материал и методи

В научната литература липсват разработки по зададената тема. Това се обуславя и от факта, че сравнително скоро е поставено нормативното изискване към дружествата.

В изследването авторът си поставя следните задачи:

- Да се изследва статистически представителна извадка от компании относно само този компонент от нефинансовата информация;
- Да се проследи качеството на оповестената информация;
- Да се изясни доколко информацията може да бъде съпоставима от гл.т. факта, че това е едно основно изискване въведено в страните-членки на ЕС.

В Закона за счетоводството (1) е конкретизирано, че големите предприятия и предприятията от обществен интерес, извършващи дейност в добивната промишленост или в дърводобива от девствени гори, изготвят и публикуват Годишен доклад за плащанията, извършени към правителства, едновременно с Годишния доклад за дейността си. Изключения са случаите, в които са извършени плащания по проекти на стойност до 195 600 лв. Терминът “Девствени гори” се тълкува като гори, при които не са открити признаци на човешка дейност и екологичното равновесие не е нарушено. Промяната в нормативната уредба се извърши за да се въведе по-висока прозрачност относно плащанията, свързани с използването на природни богатства в условията на концесии.

В следната таблица са посочени плащанията по характер и видове:

Таблица 1. Видове плащания към правителствата

Номер по ред	Вид плащане
1.	права върху продукцията
2.	данъци върху печалбата и данъци върху доходите; не се оповестява платеният данък върху добавената стойност, акциз и данък върху доходите на физическите лица
3.	авторски, лицензионни и сродни на тях права
4.	дивиденди;
5.	бонуси за подписване на договор, откриване и производство;
6.	лицензионни такси, наеми, такси за регистрация и други възнаграждения за лицензи и концесии;
7.	плащания за инфраструктурни подобрения;

Източник: Цит. Изт. Закон за счетоводството

Организациите, извършващи добив от девствени гори са тези, които извършват дейност, свързана с проучване, търсене, откриване и разработване на находища и добив на следните полезни изкопаеми:

- ✧ антрацитни и черни въглища;
- ✧ кафяви и лигнитни въглища;
- ✧ нефт и природен газ;
- ✧ метални руди;
- ✧ железни руди;
- ✧ уранови, ториеви и руди на цветни метали;
- ✧ неметални материали и суровини;
- ✧ скални материали, пясък и глина;
- ✧ строителни и декоративни скални материали, варовик и суров гипс, креда, диломит и шистити;
- ✧ трошен камък, чакъл и пясък;
- ✧ минерални суровини за химическото производство и естествени торове;
- ✧ торф;
- ✧ сол.

Дружествата, които извършват добив на минерална вода, не попадат в изискването за изготвянето на този вид доклад.

Емпиричното изследване се базира на извадка от 71% от компаниите. За да отговарят на изискванията за изследване, дружествата не само, че трябва да са големи, (възприети критерии: балансова ст/ст на активите за предходен отчетен период 38 млн. лв, нетни приходи от продажби 76 млн. лв., средна численост на персонала 250 човека), но и средната численост на персонала да бъде над 500 човека. Докладът се изготвя за реално платените суми през отчетния период, а не въз основа на начислените такива. Оказва се, че анализирани ще са следните 5 компании с посочения основен предмет на дейност:

- Химимпорт АД (2) - добив на нефт и газ, и производство на химически продукти”;
- Проучване и добив на нефт и газ АД (3) - проучване, разработване, добив и производство на нефт и газ;
- Мини Марица-изток ЕАД(4) - добив и пласмент на въглища;
- Български енергиен холдинг ЕАД - придобиване и участия в дружества, работещи в добивната промишленост(5);
- Трейс груп холд АД (6) - изпълнява големи обществени проекти в областта на енергетиката, строителството, инфраструктурата.

Възприетите **критерии**, които ще се вземат предвид при изследването се свеждат до:

1. Оповестен ли е общия размер на плащанията към всяко правителство(7);
2. Оповестен ли е общия размер на всеки от видовете плащания към всяко правителство;
3. Оповестен ли е общия размер на плащанията по всеки проект поотделно.

Резултати и дискусия

Трудностите при това изследване се пораждат от липсата на единен регистър за компаниите, които трябва да изготвят този доклад. След инвестиране на значителен времеви ресурс се установи, че общо 7 компании към момента трябва да оповестяват нефинансова информация за плащане към определени органи. Наблюдаван е времеви период от четири години и се установяват следните данни:

- ✓ 100% от изследваната извадка предприятия са оповестили своите доклади;
- ✓ 40% от дружествата не съобщават имат ли проекти, по които са извършили плащане или поне дали се предвиждат такива. Същият относителен дял от дружества оповестява общия размер на плащанията, но не и по видове плащания. Отчита се декларативност от типа ”Основната дейност се осъществява въз основа на предоставени от държавата концесионни права по 13 концесионни договора.” Не се посочват кои са тези договори и добив на точно кой вид полезно изкопаемо се касае.

- ✓ 2 компании не отразяват размера на изплатените авансови вноски по корпоративния данък. Уточнена е само общата сума на данъка.

- ✓ 40% от компаниите оповестяват условията, при които се осъществяват концесионните договори. Останалите 60% отразяват това само с 1 изречение или изобщо не предоставят данни.

- ✓ Всички организации са посочили кой е правителствения орган, към който са извършени плащанията.

Заклучение

Оповестяването на такъв вид данни е с ключов социален ефект, Независимо, че публикуването на такъв вид информация започна преди 4 години (за 2021г. вече пета), са направени конкретни изводи.

Трудностите за извършването на подобен род анализ на нефинансова информация произтичат от липсата на единен регистър на компаниите, които са законово задължени да изготвят документа. Министерството на финансите е дало указание по кои критерии да се

предоставя информация, но не е намерило начин да определи колко изчерпателно да се оповестява тя. Препоръчителният подход на оповестяване има както плюсове, така и минуси.

В определена степен информацията може да бъде съпоставима, но би било от полза да се огласят по-подробни указания, за да стане тя изцяло сравнима.

Литература

- (1) Закон за счетоводството, ДВ бр. 95/2015,...посл. изм.бр.19/2021, чл.53. Оповестяването е във връзка хармонизирането с Директива 2014/95 /ЕС
- (2) Интернет-страница на Химимпорт АД: <https://www.chimimport.bg/bg>
- (3) Интернет-страница на Добив и проучване на нефт и газ АД: <http://www.ogep-bg.com/bg/home.html>
- (4) Интернет-страница на Мини Марица Изток ЕАД: <https://www.mini-marica.bg>
- (5) Интернет страница на Български енергиен холдинг ЕАД: <https://bgenh.com/>
- (6) Интернет-страница на Трейс груп холд АД: Интернет-страница: <https://www.tracebg.com/>
- (7) Правителство е национален, регионален или местен орган или държава. Това са министерства, централни ведомства, дирекции, агенции, общински или областни администрации.
- (8) Давчев, А.(2018). Възможности за преодоляване на демографските проблеми на българското село// България на регионите, с.327-331
- (9) Da Silva Monteiro, S., Aibar-Guzmán, B., “Determinants of environmental disclosure in the annual reports of large companies operating in Portugal”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(4), pp. 185-204, 2009
- (10) Eccles, R., Krzus, M., “Integrated reporting for a sustainable strategy”, *Financial Executive*, March, pp. 29-32, 2010
- (11) Hackston, D., Milne, M., Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand companies. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 9, pp. 77-108, 1996

OPPORTUNITIES FOR PRODUCTION AND PROCESSING OF ORGANIC PRODUCTS IN BULGARIA

Valentina Marinova

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: In Bulgaria, organic farming also enjoys a growing interest from producers and consumers. Unlike other agricultural sectors, organic production is growing not in percentages but in times. Bulgarian organic products have a good sales and are competitive on the European market, while the domestic market can be defined as emerging. The development of the agricultural sector in the conditions of organic production and processing of agricultural crops in the coming years will depend on its ability to modernize and renew, with innovation taking center stage. Innovation (innovation) is a change in order to introduce and use new types of consumer goods, new production technologies, markets and forms of organization. These include the use of new equipment, new technological processes or new market provision of production; the introduction of products with new biological properties; use of new sources of raw materials; changes in the organization of production and its material and technical provision; providing new markets for realization. This development includes all types of crops suitable for organic farming in the area, regardless of their degree of novelty for the market and organic farming.

Keywords: agricultural sector, organic farming, productivity, healthy foods, agroecosystems, “Agri-environmental payments”.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕРАБОТКА НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ

Валентина Маринова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: В България биологичното земеделие също се радва на постоянно растящ интерес от страна на производители и потребители. За разлика от останалите земеделски сектори биологичното производство расте не в проценти, а в пъти. Българските биопродукти имат добра реализация и са конкурентни на европейския пазар, докато вътрешния пазар може да се определи по-скоро като зараждащ се. Развитието на аграрния отрасъл в условията на биологично производство и преработка на земеделски култури в следващите години ще зависи от неговата способност да се модернизира и обнови, при което иновациите ще заемат централно място. Иновацията (нововъведението) е изменение с цел да се внедрят и използват нови видове потребителски стоки, нови производствени технологии, пазари и форми на организация. Те включват използването на нова техника, нови технологични процеси или ново пазарно осигуряване на производството; внедряването на продукция с нови биологични свойства; използване на нови източници на суровини; изменения в организацията на производството и неговото материално техническо осигуряване; осигуряване на нови пазари за реализация. Тази разработка включва всички видове селскостопански култури, пригодни за биологично отглеждане в района, независимо от тяхната степен на новост за пазара и земеделско биологично стопанство.

Ключови думи: аграрния отрасъл, биологичното земеделие, продуктивност, здравословни храни, агроecosystemите, „Агроecological плащания”.

I. СЪЩНОСТ НА БИОЛОГИЧНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ

Биологичното земеделие е важен приоритет в политиката за развитие на земеделието в Република България и един от акцентите на Общата селскостопанска политика за периода 2014-2020 година.

Интересът към биологично произведените храни и напитки се засилва в световен мащаб. Биологичното земеделие се практикува приблизително в 100 страни в света на повече от 24 мил.ха/ Австралия – 10 мил.ха, Аржентина- 3 мил.ха, Латинска Америка -100 мил.ха. През 2016 г., биологичното земеделие в селскостопанската площ на ЕС заема 8.6 милиона хектара. Това представлява 4.7% от използваната за производство площ и 2% от общите разходи за храна в ЕС.

В България биологичното земеделие също се радва на постоянно растящ интерес от страна на производители и потребители. За разлика от останалите земеделски сектори биологичното производство расте не в проценти, а в пъти. За периода от 2006 г. (годината преди присъединяване на България към ЕС) до края на 2016 г. броят на биологичните оператори е увеличен от 9 пъти, а площта на сертифицираната земеделска земя е увеличена почти 7 пъти.

Биологичното производство е производствена система, при която се прилага един научно обоснован, комплексен подход за активиране и управление на отделните ѝ звена така, че те взаимно да се подпомагат и допълват. Цялата система е едно цяло, един жив организъм и намесата върху едно производствено звено трябва да се преценява за последствията върху останалите.

➤ Биологичното производство се основава на:

- Ограничаване на всяка намеса, която уврежда нормалното функциониране на природните цикли в системата;
- Използване на технологии, базиращи се на тези естествени цикли, които поддържат живота в почвата и равновесието в природата;
- Полагане на специални грижи за поддържане и повишаване на почвеното плодородие;
- Използване в максимална степен на сеитбообращения с бобови или зърнено житни култури;
- Оползотворяване на оборския тор, растителните отпадъци, зеленото торене, биоторове и други за активиране на почвените организми;
- Осигуряване на добро здравно състояние и продуктивност на земеделските култури, чрез профилактични мероприятия и балансиране на системата на базата на богато биологично разнообразие, активиране на природните регулаторни механизми и въвеждане на алтернативни методи и средства за растителна защита.

Ключово значение за развитието на биологичното земеделие имат:

- Стремешът на фермерите да намалят производствените разходи;
- Стремешът у консуматорите към здравословни храни – свободни от агрохимикали в т.ч. торове и пестициди;
- Финансова подкрепа на държавата, заради голямото екологично и социално значение на биологичното земеделие.

➤ Основни цели на биологичното земеделие:

- съхраняване и повишаване на почвеното плодородие; - свеждане до минимум отрицателното въздействие на земеделието върху околната среда;
- въвеждане на земеделски практики, които са в хармония с природата, а не срещу нея;
- производство на безопасни храни;
- намиране на алтернативи на скъпите и опасни агрохимикали;
- намаляване разходите на енергия в земеделието.

II. ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ И ПРАКТИКИ НА БИОЛОГИЧНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ

1. Цялостен и системен подход към производствените единици и стремеж за минимална намеса на човека в регулаторните механизми на природата. Производствената система се разглежда като един жив организъм и всички нейни компоненти са взаимно свързани в динамични взаимоотношения. За да се намали вредното въздействие на човека върху нея растителнозащитните мероприятия трябва да се прилагат само толкова, колкото е необходимо и само тогава, когато е неизбежно, като се изключват синтетичните пестициди, генетично модифицирани организми и техните продукти.

2. Стабилизиране на агроecosystemите чрез:

- Диверсификация на производствената система – чрез съхраняване и планиране на комбиниран земеделски и природен ландшафт и създаване на смесени фермерски системи (растениевъдство-животновъдство);

- Диверсификация и биоразнообрази - включване на повече култури във фермата;

- Диверсификация на растителната защита – рационално съчетаване на различни подходи, методи и средства за борба с болестите и неприятелите.

3. Адекватност на подходите, методите и средствата за контрол на вредите лите – включване в системите на растителна защита на подходи, методи и средства, които в найголяма степен отговарят на биологичните особености на вредителите, не увреждат околната среда, не замърсяват селскостопанската продукция, не нарушават биологичното равновесие в агросистемите и провеждането им е в най-подходящата фаза. Основни растителнозащитни мероприятия:

- Използване на устойчиви и добре адаптирани към околната среда култури и сортове;
- Балансирана програма за торене и поддържане на плодородна почва с висока биологична активност;

- Подходящи сеибообращения, отглеждане на смесени култури и култури за зелено торене;

- Ранна и навременна пресяитбена подготовка;

- Мулчиране;

- Механични, физични и биологични методи;

- Опазване на естествените врагове на неприятелите и болестите на културните растения, чрез поддържане на биологичното разнообразие в естествените местообитания – живи плетове, храсти, синори, места за гнездене;

- Добро почистване и освобождаване от замърсители на всички машини и съоразения на конвенционалните ферми, преди да бъдат използвани в биологичните стопанства;

- Приложение на специални растителнозащитни средства за борба с болестите, неприятелите и плевелите, съгласно Регламент № 834/2007 и Регламент 889/2008 за биологично производство на растения, растителни продукти и храни от растителен произход и неговото означаване върху тях.

Алтернативни методи и средства за борба с плевелите Индиректни методи и средства;

- въвеждане на подходящи сеитбообращения;

- избор на подходящи и жизнени сортове;

- използване на компостиран оборски тор;

- навременно прибиране на реколтата, особено важно при житните култури;

Директни методи;

- почвообработки – плитки и дълбоки;

- метод на изтощаването и изсушаването - срещу кореноиздънкови и коренищни

плевел

- плевене, покосяване, мулчиране, опламеняване, биологична борба и др.

III. ПОДДЪРЖАНЕ И ПОВИШАВАНЕ НА ПОЧВЕНОТО ПЛОДОРОДИЕ

Две от основните цели на биологичното земеделие са свързани с почвата и нейното плодородие:

- Дълготрайно поддържане на естественото плодородие;
- Избягване на всякакви форми на екологични увреждания на почвата, като резултат от прилаганите земеделски методи на производство. Важни аспекти на почвеното плодородие са:
 - нейната биологична активност “жива почва”;
 - нивото на органичната материя и извличането на хранителни вещества с продукцията (баланса на хранителните вещества);
 - структурата на почвата и статуса на хранителните вещества.

Природосъобразни методи и технологии за запазване и повишаване плодородието на почвата са:

- Създаване на условия за развитие на богата почвена флора и фауна чрез внасяне на органично вещество и изключване от употреба на агрохимикалите, при което нараства популацията на дъждовните червей – индикатори за чиста и здрава почва;
- Преимуществено развитие на смесени биологични ферми (растениевъдно-животновъдни и интегрирани структури) между земеделско производство и преработка;
- Въвеждане на сеитбообращения с участието на многогодишни житно-бобови смеси и едногодишни бобови култури.
- Използване на оборски тор, биотор от калифорнийски червей, прилагане на зелено торене (сидерация) и компостиране на всички органични отпадъци за увеличаване на хумусното съдържание;
- Зелено торене с подходящи култури: бобови – грах (за предпочитане зимен), фий, комунига, бакла, лупина,, други – ръж, тритикале и синап;
- Коригиране на киселинността на почвата и недостига на хранителни елементи с природни материали
- Подобриване на физичните и хидро –физичните показатели на почвата

IV. ПРОИЗВОДСТВЕНИ МЕТОДИ НА БИОЛОГИЧНОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ

Плодородието и биологичните процеси в почвата трябва да бъдат осигурени чрез: отглеждане на бобови растения и растения с дълбока коренова система и заравнянето им в почвата, прилагане на сеитбообращение в цикли с продължителност няколко години и обогатяване на почвата с органична материя, произведена при спазване на изискванията за биологично производство. Могат да се използват и оборски тор при условие, че в животновъдната ферма се прилагат стандартите за биологично производство и се спазват изискванията на националните разпоредби

Контролът над неприятелите, болестите и плевелите би трябвало да се осъществява с методи за избягване на употребата на пестициди Това предполага да се отглеждат сортове, които са естествено устойчиви на вредители.

➤ Законодателство на биологичното земеделие

Биологичното производство е строго регламентирано и се осъществява в съответствие със специфични стандарти и нормативи. В основната си част тези стандарти са идентични за всички страни на света. В Базисните стандарти на Международната федерация на движенията за биологично земеделие са формулирани минималните изисквания, на които трябва да се основава всяко биологично производство в света. За страните от Европейския съюз общите задължителни стандарти са включени в Регламент (ЕО) на Съвета № 834/2007 и Регламент (ЕО) на Съвета № 889/2008 година.

В тях се определят минималните изисквания и правила, които трябва да бъдат спазени преди продуктите от растителен или животински произход или храните произведени от тях да се означават и продават като “органични”, “биологични” или “екологични”.

В България към настоящия момент биологичното производство се регламентира от три наредби: Наредба 1 от 07.02.2013 г. за прилагане на правилата на биологично производство на растения, животни и аквакултури, растителни, животински продукти, продукти от аквакултури и храни, тяхното етикетирание и контрола върху производството и етикетирането; Наредба № 5 от 3 септември 2018 г. за прилагане на правилата на биологично производство, етикетирание и контрол, и за издаване на разрешение за контролна дейност за спазване на правилата на биологичното производство, както и за последващ официален надзор върху контролиращите лица; Наредба 35/30.08.2001 г. за биологичното производство на животни, животински продукти и храни от животински 8 произход и неговото означаване върху тях. В стандартите са отразени всички аспекти на биологичното производство.

С приемането на Наредба 22 и Наредба 35, както и с въвеждането на изменения в Закона за защита на растенията (обн., ДВ 91/10.10.1997 г., последно изм., ДВ 18/5.3.2004 г.) и Закона за животновъдството (обн., ДВ 65/8.8.2000 г., последно изм., ДВ 18/5.3.2004 г.) се положиха основите за развитие на биологичното земеделие, което отговаря напълно на изискванията за устойчиво развитие на селското стопанство и неговия принос за опазване на биологичното разнообразие, въведени в ЕС.

Закона за животновъдството и Наредба 33 за биологичното производство на животни, животински продукти и храни от животински произход и неговото означаване върху тях уреждат реда и условията за биологично животновъдство и производство на храни от животински произход по биологичен начин. С тях се въвеждат в българското право регламентите на ЕС относно отглеждане на животни и производство на животински продукти и храни от животински произход по биологичен начин.

➤ Финансова рамка за подпомагане на биологичното производство в България

Като страна – членка на ЕС, България има възможност да се възползва от финансовата рамка за подпомагане на земеделските стопани относно биологичното земеделие, което се осъществява посредством Мярка 214 „Агроекологични плащания” от Програмата за развитие на селските райони за периода 2014–2020 година. Наредба № 11 (Наредба 11 от 06.04.2009 г. за условията и реда за прилагане на мярка 214 „Агроекологични плащания“ от Програмата за развитие на селските райони за периода 2007–2013 г, 2009) от 2009 г. установява условията и реда за прилагане на мярка 214.

Посредством нея се конкретизира финансовата рамка за подкрепа на биологичното растениевъдство и биологичното пчеларство. средства от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони под формата на компенсаторни плащания за подпомагане сектора на биологичното земеделие. Във връзка с това са подготвени и утвърдени: - Национален стратегически план за развитие на селските райони 2014–2020 г.; - Програма за развитие на селските райони на Република България за периода 2014– 2020 г.; - Наредби за прилагане на мерките, заложи в Програмата за развитие на селските райони на Република България за периода 2014–2020 г.

- Наредби за прилагане на мерките, заложи в Програмата за развитие на селските райони на Република България за периода 2014–2020 г. Към специалните законодателни актове, уреждащи биологичното земеделие, могат да се отнесат: - Закон за защита на растенията; - Закон за животновъдството;

- Закон за храните; - Наредба 35/30.08.2001 г. за биологично производство на животни, животински продукти и храни от животински произход и неговото означаване върху тях; 9 - Наредба 1 от 07/02.2013 г. за прилагане на правилата на биологично производство на растения, животни и аквакултури, растителни, животински продукти, продукти от аквакултури и храни, тяхното етикетирание и контрола върху производството и етикетирането; - Наредба 4 от 24/02.2015 г. за прилагане на мярка 11 „Биологично земеделие“ от програмата за развитие на селските райони за периода 2014–2020 г.;

- Наредба 5 от 3 септември 2018 г. за прилагане на правилата на биологично производство, етикетиране и контрол, и за издаване на разрешение за контролна дейност за спазване на правилата на биологичното производство, както и за последващ официален надзор върху контролиращите лица; - Закон за биологичното разнообразие;

- Закон за водите; - Закон за защита на растенията; - Закон за опазване на околната среда; - Закон за опазване на земеделските земи; - Закон за опазване на почвата от замърсяване; - Закон за защитените територии;

- Закон за храните; - Регламент (ЕО) № 834/2007 на Съвете от 28 юни 2007 година, относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти и за отмяна на Регламент (ЕИО) № 2092/91.

- Регламент на комисията (ЕО) № 889/2008 от 5 септември 2008 година за опреде ляне на подробни правила за прилагането на регламент (ЕО) № 834/2007 на Съвета относно биологично производство и етикетирането на биологични продукти по отношение на биологичното производство, етикетирането и контрола; Годишният размер на плащанията за преминаване към биологично земеделие (периода на преход) е, както следва:

1. полски култури, включително фуражни – 284 евро/ха;
2. постоянно затревени площи – 128 евро/ха;
3. трайни насаждения, лозя и маслодайна роза – 736 евро/ха;
4. ароматни и медицински растения – 515 евро/ха;
5. зеленчукови култури – 575 евро/ха;
6. за пчелно семейство – в евро – 35 евро/пчелно семейство;
7. едри преживни животни (говеда и биволи), отглеждани за мляко – 230 евро/ха; 8.

едри преживни животни (говеда и биволи), отглеждани за месо – 160 евро/ха;

9. дребни преживни животни (овце и кози), отглеждани за комбинирано производство (мляко и месо) – 122 евро/ха.

Годишният размер на плащанията за биологично земеделие е, както следва:

1. полски култури, включително фуражни – 168 евро/ха;
2. постоянно затревени площи – 112 евро/ха;
3. трайни насаждения, лозя и маслодайна роза – 557 евро/ха;
4. ароматни и медицински растения – 405 евро/ха;
5. зеленчукови култури – 399 евро/ха;
6. за пчелно семейство – 25 евро/пчелно семейство;
7. едри преживни животни (говеда и биволи), отглеждани за мляко – 77 евро/ха;
8. едри преживни животни (говеда и биволи), отглеждани за месо – 63 евро/ха;
9. дребни преживни животни (овце и кози), отглеждани за комбинирано производство

(мляко и месо) – 90 евро/ха.

➤ **Модел на биологично растениевъдство**

Първата стъпка в преходния период е контакт със сертифициращи органи, за да се получи информация за процедурата на сертифициране, разходите и формулярите, които трябва да се попълнят. В така наречения преходен период се преминава от конвенционални методи за земеделско производство към биологичния метод. Този преходен период трае най-малко две години (преди засяването) за едногодишните култури и три години (преди първото прибиране на плодовете) за трайните насаждения. В зависимост от досегашната употреба на земята, преходния период може да се съкрати/удължи.

Земеделските производители, които кандидатстват за получаване на сертификат, трябва да направят следното;

- Оценка на почвените и климатичните условия и пригодността на района за отглеждане на плодове и зеленчуци.

- Събиране на подробна информация от търговците и износителите за търсени те култури, за количеството и качеството, както и за сезона на търсене.

- Разработване на научно-обосновани сеитбообращения.
- Разработване на научно-обосновани системи за торене
- Подходящи почвени обработки.
- Нехимичен контрол на болести, неприятели и плевели.
- Водене на редовна отчетност и изчисляване на балансите на всички получени
- Изчисляване на баланса на работната ръка.
- Определяне на възможностите за реализация на биологични продукти.
- Определяне на конкретните срокове на преходния период.

Контролирането и сертифицирането на биологични продукти в България са поверени на юридически лица (търговци или сдружения с нестопанска цел), акредитирани от Изпълнителна агенция „Българска служба за акредитация“ и получили разрешение от Министъра на земеделието и храните (Николова, М., 2013, стр. 136). Като задължителен за всички продукти, отговарящи на съответните стандарти за етикетирание, от 1 юли 2010 г. се въведе в приложение нов знак на Европейския съюз за всички биологични продукти, произведени в държавите – членки на ЕС. На новото лого са изобразени 12 звезди във формата на листо на зелен фон, което означава, че продуктът напълно отговаря на европейските стандарти и регламенти за биологично производство.

Понастоящем в България са включени 15 сертифициращи организации, които имат право да осъществяват контрол за съответствие на биологичното производство в България (www.mzh.government.bg/MZH/bg/ShortLinks/BiologichnoZemedeli/BiolZemInfRegistri.aspx - 28.05.2017 г.)

V. ПОДКРЕПА ЗА РАЗВИТИЕТО НА БИОЛОГИЧНОТО ПРОИЗВОДСТВО

Производството на качествени хранителни продукти става все по-важно за потребителите. От тази гледна точка значението на биологичното производство се очаква да нараства непрекъснато.

Това от своя страна ще изисква определени ангажименти от страна на държавата:

- Биологичното производство да се обвърже с решаването на проблемите на дребните фермери и предприемачи, особено в полупланинските и планински региони и на тези свързани с екологията (Натура, биоразнообразие и др.)
- Пълноценното използване на средствата за подкрепа по линия на ОСП. Да се подобри изплащането на средствата по Агро-екологичната мярка от ПРСР; да се облекчат и опростят самите процедури за кандидатстване за субсидии;
- Да се търсят нови възможности за финансиране на биологичните земеделски производители по някои от мерките от ПРСР
 - Данъчни и кредитни облекчения
 - Подготовка на кадри и строго научно обслужване
 - Да се повиши степента на информираност и заинтересованост на обществото, както и за ускореното развитие на зараждащия се пазар на биопродукти в България чрез реални стъпки за подкрепа на биологичното земеделие от всички заинтересовани по веригата;
 - Аграрната политика да бъде допълнена с целеви мерки за отчитане на специфичните местни агро-екологични условия, както и на екологичните и социалните ефекти от биологичното земеделие;
 - Да се намери подходящ и действащ механизъм за предоставянето на достъпна информация и консултантски услуги за производителите като фактор за достигане на критична маса от производители в БЗ; да се разработят и предложат нови ефективни технологии за биологично производство; да се повишава качеството на биопродуктите.

В заключение може да се потвърди, че биологичното земеделие е устойчив модел на производство на качествени и здравословни селскостопански продукти и има съществен принос за развитието на селските райони в България.

Източници на информация:

1. Наръчник на производителите на биологични продукти – ЕС/МЗХГ.
2. Инвестициите в българското земеделие, С 2006, Никола Вълчев, Людмил Петков.
3. Биологично земеделие, Пл. 2013, Марияна Иванова, Теодора Илиева, Димитър Якомов.
4. Аграрен доклад МЗХГ- 2018, 2019, 2020.
5. Национален план за действие за развитие на биологичното производство до 2027 год. /МЗХГ/.

FINANCIAL INSTRUMENTS AND SUPPORT FOR INVESTMENTS IN THE EU THROUGH THE EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS

Ivo Dimitrov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The financial instruments co-financed by the European Structural and Investment Funds represent an efficient and sustainable way of investing in the growth and development of people and businesses in EU Member States and regions. They support diverse recipients in achieving a wide range of development goals. The instruments allow the funds to be re-used for subsequent investments.

Keywords: financial instrument, EU, European structural and investment funds (ESIF).

ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ И ПОДКРЕПАТА ЗА ИНВЕСТИЦИИ В ЕС ЧРЕЗ ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТРУКТУРНИ И ИНВЕСТИЦИОННИ ФОНДОВЕ

Иво Димитров

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Финансовите инструменти, съфинансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове, представляват ефективен и устойчив начин за инвестиране в растеж и развитие на хора и бизнес в държавите-членки и регионите на ЕС. Те подпомагат разнообразни получатели за постигането на широк спектър от цели за развитие. Инструментите позволяват фондовете да бъдат използвани отново за последващи инвестиции.

Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) се състоят от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР), Европейския социален фонд (ЕСФ), Кохезионния фонд (КФ), Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и Европейския фонд за морско дело и рибарство (ЕФМДР)¹. Те могат да бъдат използвани за развитие по цялостен начин, чрез инвестиране, например в бизнес начинания, изследователска и развойна дейност, инфраструктура, заетост и обучение, земеделие, горско стопанство и рибарство. Главната цел на използването на тези фондове е да се подобри качеството на живот на европейските граждани. За периода 2014-2020 г. на разположение за държавите-членки и техните региони от ЕСИФ са осигурени около 450 милиарда евро. Заедно политиките за сближаване, за развитие на селските райони и за морското дело съставляват най-голямата част от инвестициите на Европейския съюз за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж.

¹ A sustainable way of achieving EU economic and social objectives (ESIF): <https://www.fi-compass.eu/publication/brochures/factsheet-sustainable-way-achieving-eu-economic-and-social-objectives-esif>

Държавите-членки и техните региони могат да използват финансовите инструменти като ефективен и устойчив начин за осигуряване на помощ, насочена към приоритетите на програма, съфинансирана от ЕСИФ. Финансовите инструменти са подходящи за жизнеспособни (рентабилни) проекти, т.е. тези, от които се очаква да генерират достатъчен приход или спестени средства, които да изплатят обратно получената помощ. Финансовите инструменти трябва да са насочени към идентифициран пазарен пропуск, напр. за случаи, когато банките не са готови да кредитират, или в които частният сектор не желае да инвестира.

Обемите средства, инвестирани чрез финансовите инструменти по програмите на ЕФРР и ЕСФ, значително са се увеличили през последните години. Тези средства се очакват да нараснат още повече в рамката на ЕСИФ през 2014-2020 г., както и в контекста на Инвестиционния план за Европа.

Финансовите инструменти са гъвкави и могат да осигурят помощ под форма, която е най-подходяща за конкретната инвестиция, напр. кредит, микрокредит, гаранция или дялово участие:

Кредити

Кредитите са финансови средства, предварително изплатени на фирма или частно лице, които трябва да бъдат върнати, съгласно предварително определен график. Те се използват за случаите, когато банките отказват да отпускат кредити или да предлагат финансиране при по-добри условия (напр. при по-ниски лихви, за по-дълъг период за погасяване, или с по-ниски нива на обезпечение).

Схема за кредити в Естония, финансирана от ЕС, е подпомогнала обновяването, съгласно съвременните стандарти, на 619 жилищни сгради, с над 22 000 апартамента. По този начин са постигнати значителни енергоспестявания и подобрена жизнена среда.

Микрокредити

Микрокредитите са малки кредити, предоставяни на хора и на много малки фирми, които често са без достъп до финансови услуги. Обикновено те се предоставят за кратък период на обслужване и без или с ниски изисквания за обезпеченост.

Комбинирана схема за микрокредит и безвъзмездно финансиране в Унгария, осигурена от ЕС, е подобрила състоянието на над 9 000 разрастващи се микрофирми посредством увеличаване на техния достъп до финансови ресурси.

Гаранции

Гаранциите осигуряват защита на заемодателите, че предоставеният от тях капитал ще бъде изцяло или частично възстановен, ако кредитополучателят не може да покрие задълженията си. Предоставящият гаранцията се задължава да покрие необслужената разлика или целия дълг на задълженото лице.

Схема за гаранции в Румъния, финансирана от ЕС, е предоставила гаранции на повече от 694 получателя (фермери и малки и средни фирми от селските райони), за да подпомогне подобряването на техните методи за производство и защити и развие околната среда. Това е спомогнало до момента да се създадат и поддържат 10 200 работни места.

Дялово участие

Инструментите за дялово участие включват предоставянето на капитал на дадена фирма срещу придобиването на пълна или частична собственост в тази фирма; инвеститорът с дялово участие може да поеме частичен управленски контрол над фирмата и да участва в разпределението на печалбите. Инструментите включват рисков капитал, посадъчен (предстартов) капитал и стартов капитал. Възвръщаемостта на инвестираните средства зависи от растежа и рентабилността на бизнес начинанието. Инвестицията се възвръща, когато инвеститорът продаде неговия дял от фирмата на друг инвеститор („изход“) или посредством първично публично предлагане (ППП).

Рисков капитал, финансиран от ЕС, е бил инвестиран в 45 млади компании в Саксония, Германия. Това е помогнало те да преодолеят трудната стартова фаза, да израснат и да се възползват от иновативни идеи и технологии. Създадени са и се поддържат 450 работни места.

Бюджетът на ЕС предоставя финансиране на държави и региони от ЕС, за да изпълнят седемгодишни стратегии за икономическо и социално развитие, които се вписват в стратегията на Европа за растеж и заетост до 2020 г. и са разписани в „програми“, съгласувани с Европейската комисия. Програмите се прилагат от държавите-членки и регионите на Европейския съюз, като те решават кои проекти и инвестиции са най-подходящи по отношение на техните стратегии.

Този процес се организира от ‘управляващи органи’ във всяка държава и/или регион. Управляващите органи решават дали да използват безвъзмездно финансиране (помощ) или финансови инструменти, за да осигурят подкрепа за проектите.

Преди да заделят средства за финансов инструмент, управляващите органи трябва да преценят какво е необходимо, защо и за кого. Например, даден регион може да притежава високотехнологични фирми, които да нямат достъп до обикновено банково финансиране, защото техните проекти са прекалено рискови. Или може да съществуват много малки фирми и предприемачи, които не могат да получат заеми, защото не притежават кредитна история с дадена банка или нямат какво да предложат като обезпечение. Въз основа на внимателна оценка на нуждите могат да се създадат един или повече финансови инструменти.

Финансовите инструменти обикновено се управляват от национални или регионални финансови институции (като банки), които са избрани и оторизирани да работят с финансови инструменти от името на управляващия орган. По този начин финансовите инструменти, които използват фондовете на ЕС, се предоставят на регионално или местно ниво от институции, които вече са познати на крайните получатели на помощта.

Финансовите инструменти трябва да бъдат инвестирани в проекти, които изпълняват целите на ЕСИФ. Те могат да покриват всяка от единадесетте Тематични цели, дефинирани за периода 2014-2020 г.:

- Научни изследвания и иновации;
- Информационни и комуникационни технологии (ИКТ);
- Конкурентоспособност на малките и средните предприятия (вкл. предприятия в селските райони, преработка на рибни продукти и аквакултури);
- Нисковъглеродна икономика;
- Управление на риска и адаптация към климатичните промени;
- Околна среда и ресурсна ефективност;
- Устойчив транспорт и справяне с ‘тесните места’ в транспортната мрежа;
- Заетост и трудова мобилност;
- Социална интеграция и борба с бедността;
- Образование;
- Институционален капацитет.

Финансовите инструменти, подпомагани от ЕСИФ, трябва да се подчиняват на конкретни нормативни разпоредби, които са разписани в следното законодателство: Регламент общите разпоредби (Общ регламент), който направлява приложението на ЕСИФ, всеки от специфичните за отделните фондове регламенти и няколко свързани с тях делегирани актове и регламенти за изпълнение.

Финансовите инструменти предлагат редица преимущества:

Парите се изплащат обратно и се използват многократно в същия регион за други инвестиции. Това е особено важно в периоди на съкращаване на публичните разходи.

Публичните финансови средства насърчават инвестициите от частния сектор. Например, т. нар. ‘бизнес ангели’ могат да инвестират в малък бизнес заедно с инструменти, финансирани от ЕС, в случаите когато те не биха участвали в инвестицията сами. Градска собственост, която в друг случай ще остане неизползваема, може да бъде променена за търговска или индустриална употреба, защото строителните предприемачи могат да бъдат убедени да се включат в проекта. С помощта на гаранционен фонд, поддържан от ЕС, банките

могат да дават заеми на предприемачи, дори когато те не могат да предложат (достатъчно) обезпечение.

С инвестициите от частния сектор идва и експертизата на частния инвеститор. Предприятията и местните администрации могат да се възползват от тази допълнителна експертиза и практически опит на инвеститора, тъй като организациите, натоварени да управляват финансовите инструменти, имат стимул да подпомогнат успеха на инвестициите си.

Какво означава това?

- Като национална, регионална или местна администрация, можете да увеличите влиянието на наличните финансови средства за развитие на Вашата област чрез привличане на други източници на финансиране и реинвестиране на предоставените средства отново.
- Като финансов посредник, можете да допринесете за устойчивото развитие на Вашия регион като подпомогнете инвестирането на фондовете на ЕС срещу такса за услугите Ви, като можете да използвате потенциала да разширите Вашата база от клиенти.
- Като гражданин, предприемач или бизнес, можете да имате достъп до финансиране в случаите, когато банките не предлагат такова или финансирането от тях е при непривлекателни условия. Вашият управляващ орган ще Ви информира кои финансови посредници за Вашия регион предлагат подходящи за Вас финансови продукти, съфинансирани от фондовете на ЕС.

Финансовите инструменти (ФИ), съфинансирани от Европейските структурни инвестиционни фондове (ЕСИФ), са устойчив и ефективен начин за инвестиране в растеж и развитие в регионите и градовете на ЕС. Те могат да подкрепят широк спектър от цели за развитие в полза на широк кръг крайни получатели с потенциал средствата на ЕС да привлекат допълнителни публични и частни вноски и/или да бъдат използвани повторно за по-нататъшни инвестиции.

Когато използват ESI фондове, управляващите органи (УО) могат да прилагат FI. Изборът на FI и на финансови продукти трябва да бъде определен в предварителната оценка.

Основните финансови продукти, които могат да бъдат предлагани от ФИ, са заеми, гаранции, собствен капитал и квази-капитал.

Финансовите институции могат да подкрепят проекти, като предоставят четири основни финансови продукта²:

КРЕДИТ	ГАРАНЦИЯ
„Споразумение, което задължава кредитора да предостави на заемополучателя договорена парична сума за договорен период от време и по силата на което кредитополучателят се задължава да върне тази сума в уговорения срок*“ ² . При FI заемът може да помогне, когато банките не желаят да отпускат заеми при условия, приемливи за кредитополучателя. Те могат да предлагат по-ниски лихвени проценти, по-дълги срокове на изплащане или да имат по-ниски изисквания за обезпечение.	„Писмен ангажимент за поемане на отговорност за целия или част от дълг или задължение на трета страна или за успешното изпълнение от страна на тази трета страна на нейните задължения, ако настъпи събитие, което задейства такава гаранция, като например неизпълнение на заем*“ ² . Гаранциите обикновено покриват финансови операции като заеми.
КАПИТАЛ	КВАЗИ-СОБСТВЕННОСТ
„Предоставяне на капитал на фирма, инвестиран пряко или косвено в замяна на пълна или частична собственост на тази	„Тип финансиране, който се нарежда между собствен капитал и дълг, с по-висок риск от старши дълг и по-нисък риск от обикновения

² Financial Instrument products. Loans, guarantees, equity and quasi-equity: <https://www.fi-compass.eu/publication/brochures/financial-instrument-products/>.

<i>фирма и където инвеститорът в капитал може да поеме някакъв управленски контрол върху фирмата и може да поделит печалбата на фирмата*“.</i> Финансовата възвръщаемост зависи от растежа и рентабилността на бизнеса. Печели се чрез дивиденди и при продажба на акциите на друг инвеститор („изход“) или чрез първично публично предлагане (IPO).	<i>капитал. Квази -капиталови инвестиции могат да бъдат структурирани като дълг, обикновено необезпечен и подчинен и в някои случаи конвертируем в собствен капитал, или като предпочитан собствен капитал*“.</i> Профилът риск -възвръщаемост обикновено попада между дълг и собствен капитал в капиталовата структура на компанията.
* Европейска комисия (2015 г.). Ръководство за държавите-членки относно финансовите инструменти – речник ³	

Изборът на финансовите продукти ще зависи от пазарните неуспехи, неоптималните инвестиционни ситуации и инвестиционните потребности, които трябва да бъдат разгледани, както и от приемливото ниво на риск, възнаграждение и собственост.

Управляващите органи могат да пригледат финансовите продукти според своите нужди и възможности или да структурират FI въз основа на срокове и условия, предоставени от Комисията за инструменти ‘off-the-shelf’.

В съответствие с чл. 38, параграф 3, буква а) от CPR (Регламент за общи разпоредби (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и Съвета от 17 декември 2013 г.), УО може да предоставя финансови вноски за финансови инструменти, отговарящи на стандартните условия за готови ФИ. Комисията определи следните „образцови“ образци в Регламент (ЕС) № 964/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 11 септември 2014 г.:

1. Заеман фонд за МСП, базиран на портфейлен модел на заем за споделяне на риска (споделяне на риска Заем - RSL)

Това е създадено с вноски от програмата на ЕСИФ и допълнителни ресурси на F.Int за финансиране на портфейл от новоотпуснати заеми. Приносът на програмата на ЕСИФ и допълнителните ресурси, предоставени от F.Int, понасят по всяко време загубите и ползите пропорционално на техните вноски (пропорционално).

2. Гаранционен фонд за МСП (ограничено гаранционно портфолио)

Това осигурява защита от кредитен риск под формата на гаранция за портфейл с първа загуба, която намалява бариерите, пред които са изправени МСП при достъп до финансиране. Той използва средства от ЕС за подпомагане на финансирането на МСП.

3. Кредитен фонд за енергийна ефективност и възобновяема енергия в сектора на жилищните сгради (Заем за обновяване)

Заемът подпомага ремонтни дейности, които прилагат мерки за енергийна ефективност или възобновяема енергия, с особен акцент върху многоквартирните жилищни сгради.

Заем

Възможен обхват и връзка с тематичните цели на CPR за ESIF

- Кредитите често са най-важният външен източник на финансиране, който помага на предприятието да расте. Следователно заемите са особено подходящи за тематична цел 3.

- Инвестициите в енергийна ефективност в много случаи са с нисък риск и дългосрочни, поради което заемите често са много подходящи за Тематична цел 4. Подкрепените мерки могат да включват частично обновяване и дълбоко обновяване, особено в контекста на градското развитие.

- Екологичната инфраструктура по Тематична цел 6 може да изисква значително финансиране, най -добре подкрепено от заеми. Като пример, инвестициите в пречистването на отпадъчни води могат да бъдат частично подкрепени от дългосрочни заеми.

³ European Commission (2015). Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary

- По тематична цел 7 дългосрочните заеми биха могли да финансират инвестиции в градска транспортна инфраструктура и подвижен състав, насърчаващи устойчивия транспорт.
- За да се подпомогне самостоятелната заетост и създаването на малък бизнес, микрокредитът може да се използва в рамките на тематична цел 8.
- Микрофинансирането може да подпомага малцинствата и маргинализираните общности с развиване на икономически дейности, като по този начин насърчава активното включване по Тематична цел 9.
- Студентските заеми са особено подходящи предвид гъвкавостта и ефективността на инструмента. Следователно заемите могат да насърчат по - нататъшното образование по тематична цел 10.

Заемите за споделяне на риска се финансират както от програмите на ЕСИФ, така и от допълнителни ресурси, предоставени от един или повече F.Ints. По този начин същият F.Int може да бъде управител на фондове и съинвеститор. Загубите, възстановяванията и ползите се поемат и споделят от приноса на програмата ESIF и допълнителните ресурси, предоставени от F.Ints в договорена пропорция.

Много малки заеми (микрокредит) са на разположение за FR, които нямат достъп до кредит, обикновено поради липса на обезпечение и кредитна история. Тези *микрокредити* обикновено са под 25 000 евро и могат да финансират микропредприятия в земеделието, търговията, занаятите, храните и др.

Ефектът на ливъридж за заеми зависи от ресурсите, съинвестирани във фонда в допълнение към фондовете на ЕСИ. Например, проектът на Естония „Реновиране на жилищни сгради“ имаше 18 милиона евро вноски от ЕФРР и 49 милиона евро от публични/частни съинвеститори, което доведе до ефект на ливъридж от 3,8.

Унгарските заеми, реализирани по „Комбинирани схеми за микрокредит и безвъзмездна помощ“ със 172 милиона евро от ЕФРР, имат ефект на ливъридж от 1,3.

Важно е да се разграничи ефектът на ливъридж от револвиращия ефект, когато кредитополучателите погасяват заемите и тези средства могат да бъдат реинвестирани в нови проекти.

Участието на фондовете от ЕСИ води до заеми, които се предлагат при по -ниски от пазарните лихвени проценти, с по -дълги периоди на изплащане, възможност заgratisни периоди, когато заемите не се нуждаят от изплащане през първите години или с намалени изисквания за обезпечение; те се наричат меки заеми. Като цяло, за търговските заеми, лихвата, начислена по заема, е пазарната ставка плюс рисковата премия, която отразява вероятността заемото да получи парите си обратно. Премията за риск включва кредитен риск, който варира в зависимост от кредитната история на кредитополучателя и очаквания паричен поток.

Един от начините за намаляване на рисковата премия е чрез обезпечение, при което заемополучателят предлага активи като имущество, вземания или инвестиции като обезпечение, които стават собственост на заемото, ако кредитополучателят не изпълни задълженията си (не погасява кредита).

Рискът напълно изчезва само на датата на пълно погасяване на заема, датата на падежа. Следователно, колкото по -късна е падежната дата, толкова по -висока е рисковата премия. Индивидуалните погасявания трябва да покриват дължимите лихви, но колкото по -рано се изплати главницата по заема, толкова по -ниски ще бъдат общите плащания.

ЗА	ПРОТИВ
1. Не е особено трудно за администриране (така че има ограничени разходи/такси за управление).	1. Финансираните продукти като заеми изискват повече първоначални ресурси, отколкото нефинансираните продукти като гаранции.

<p>2. Дефинираният график за погасяване улеснява бюджетирането.</p> <p>3. Механизмът за отпускане на заеми е добре разбран, намалявайки необходимостта от изграждане на капацитет и риска от недоразумения.</p> <p>4. Кредитите запазват собствения капитал на FR, тъй като няма претенции за собствеността на предприятието.</p>	<p>2. Понякога е трудно да се установи вероятността от неизпълнение, особено при липса на история на FR.</p> <p>3. Предимството за FR е почти изцяло финансово. Има ограничени допълнителни предимства, тъй като ноу -хау не се прехвърля.</p>
---	--

Гаранция

Възможен обхват и връзка с тематичните цели на CPR за ESIF

Гаранциите могат да подкрепят проекти, ръководени от RTDI по Тематична цел 1, които имат затруднения да отговорят на изискванията за обезпечение за получаване на заем. (RTDI - Изследвания, технологично развитие и иновации)

Гаранциите могат да улеснят достъпа до финансиране за МСП във всички сектори и да допринесат за Тематична цел 3.

Този инструмент, в рамките на Тематична цел 4, може да се използва за улесняване на инвестициите в малки възобновяеми енергийни източници чрез по-добри лихвени проценти по техните дългове и по този начин осигуряване на достъп до финансиране на приемлива цена.

Под тематична цел 6 на гаранция за търговски заем, може да засили инвестициите в областта на био-икономика, ефективността на ресурсите или зелени инфраструктури.

Младите предприемачи, които нямат необходимата финансова подкрепа, могат да бъдат подкрепени чрез гаранции, насърчаващи заетостта и мобилността на работната сила по Тематична цел 8.

Съгласно Тематична цел 9, гаранциите могат да подкрепят лица, участващи в създаването на нови предприятия за социални цели, които нямат обезпечение, за да получат необходимото финансиране.

Гарантът издава директна гаранция за договорена сума на дълга за покриване на загубите на заемодателя в случай, че FR не изплати дълга. Гаранциите могат да бъдат ограничени само на база заем по заем, за да се гарантира, че заемодателят поема известен риск ² (напр. Гаранционен процент от 70% би означавало, че 70% от загубата, причинена поради неизпълнение на кредита, ще бъде покрита от гаранта).

Гаранциите могат също да бъдат ограничени на нивото на кредитния портфейл (например таван от 20% на ниво портфейл би означавал, че загубите, възникнали поради неизпълнение на отделни заеми, могат да бъдат покрити, докато тяхната обща стойност достигне 20% от общия кредитен портфейл стойност), поради което се ограничава общата експозиция на загуби.

Насрещните гаранции позволяват на гаранта да търси възстановяване, ако трябва да плати вземане по гаранция, която е издала за заем в неизпълнение.

Ключови елементи при дефинирането на инструмент за гаранция са:

- *Обем на портфейла*: общата сума на основната сделка, като заеми, които трябва да бъдат отпуснати от заемодателя, които са покрити от гаранцията.

- *Гаранционен лихвен процент*: максималната част от стойността на всеки заем, покрит от гаранцията.

- *Гаранционен лимит*: максималната част от общия портфейл, покрит от гаранцията. С други думи, гаранцията ще покрие загуби при гаранционния процент до максимума, определен от лимита на гаранцията, приложен към общия портфейл.

- *Ограничена сума*: максималната отговорност по ограничената гаранция. Той се изчислява като произведение на i) общия обем на портфейла, ii) гаранционния процент и (iii) лихвения процент на гаранционния лимит. С други думи, ограничената гаранция ще покрие

загуби при гаранционния процент до максимума, определен от лимита на гаранцията, приложен към общия обем на портфейла. Тази сума плюс очакваните разходи за управление и такси, свързани с инструмента, ще бъдат отделени от ресурсите на ОП.

Други важни елементи за определянето на гаранция са:

- *Критерии за допустимост*: условия, които регулират достъпа до гаранцията по отношение на три слоя: FR, F.Int и съответните основни транзакции. Нарушаването на някой от критериите за допустимост ще доведе до изключване на основната транзакция от портфейла.

- *Срок*: прекратяване на гаранцията.

- *Иск за плащане*: условия, при които исканията за плащане са валидни (напр. Загуби, понесени от заемодател по отношение на просрочени заеми).

- *Възстановяване на загуби*: F.Int трябва да предприеме действия за възстановяване във връзка с всеки просрочен заем.

- *Отговорности за управление на дължимите погашения и обезпечение на кредитополучатели в неизпълнение*: какво се случва със средствата, възстановени след пълно или частично неизпълнение.

ЗА	ПРОТИВ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Гаранциите могат да запазят собствения капитал на FR, тъй като обикновено няма претенции за собствеността на предприятието. 2. Потенциалните ползи за FR могат да включват, <i>inter alia</i>, по -ниски или никакви гаранционни такси, по -ниски или никакви изисквания за обезпечение, както и по -ниски премии за риск. 3. Тъй като вноските по програмата покриват само определени части от заемите (подходящо съотношение на множител), има висок ефект на ливъридж. 4. Инвестиционният риск за кредиторите на трети страни е намален (тъй като те носят само част от риска от неизпълнение). 5. Нефинансираните продукти като гаранции изискват по-малко първоначална подкрепа от финансираните продукти като заеми. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гаранцията представлява рисков резерв за кредитора и не осигурява ликвидност. В някои случаи обаче може да осигури капиталово облекчение на кредитора. 2. Изчисляването на подходящата граница или максималната граница може да бъде предизвикателство. 3. Няма прехвърляне на бизнес експертиза към FR.

Капитал

Собственият капитал може да подпомогне предприятията за покриване на разходи от предварителни дейности като проучване и разработка на продукти (R&D), докато продукт или услуга могат да започнат да генерират приходи по Тематична цел 1.

Подобряването на достъпа до и използването и качеството на ИКТ, съгласно Тематична цел 2, може да се възползва от установяването на публично -частни партньорства за местни ширококоловни мрежи.

Финансирането чрез собствен капитал отговаря на изискванията за развитие на много МСП, от иновативни до традиционни, във всичките им фази по Тематична цел 3.

Новите и разрастващи се предприятия със зелена икономика в областта на енергийната ефективност, възобновяемата енергия, опазването на околната среда и насърчаването на устойчивото градско развитие по Тематична цел 4 вероятно ще изискват капиталово финансиране.

Публичният принос под формата на дялово финансиране в генериращи приходи проекти за транспортна инфраструктура може да стимулира инвеститорите на частния капитал

и да доведе до по-добро съгласуване на интересите между публичните и частните страни в областта на Тематична цел 7.

Съгласно Тематична цел 9, собственият капитал може да подпомага социалните предприятия, като помага за предоставянето на висококачествени услуги от общ интерес.

Видовете капиталови инвестиции обикновено зависят от етапа на развитие на компанията (нов спрямо зрял) и от инвестиционния модел (съинвеститор в портфейла на фонда или в индивидуални инвестиции, на базата на сделка по сделка). Инвестициите често се описват от съответната фаза, започвайки от

Pre-seed, след това Ранен етап, който включва Seed и Start-up, последван от Растеж и Разширяване. Инвестициите в новосъздадени предприятия могат да финансират изучаването и разработването на концепция или прототип. Предвид недоказаните бизнес модели на новите предприятия, тези инвестиции често са необходими за преследване на стратегически разработки, допълващи се технологии или нови възможности за фирмата. Целевите предприятия обикновено са високотехнологични (биотехнологии, ИКТ, високотехнологична енергия, нанотехнологии, приложна механика, роботика и др.) или преследващи иновативни продукти или услуги със скъпи проекти за научноизследователска и развойна дейност. Възрастните компании с доказани бизнес модели може да се нуждаят от капиталови инвестиции за финансиране на нови проекти, включително навлизането на нови пазари. Във връзка с инвестиционния модел, типичен инвеститор „сделка по сделка“ е бизнес ангел. Обикновено това е лице с бизнес опит, което инвестира личните си активи и предоставя управленски опит в много ранен етап на компанията. Рисковият капитал е подобен, като инвестира собствен капитал и предоставя помощ за бизнеса и управлението. В обосновката зад по-рискови инвестиции е очакването за по-висока от средната възвръщаемост. Тези инвестиции могат да отнемат много време и да изискват големи разходи (надлежна проверка се извършва за няколко потенциални бизнес плана преди инвестицията). Обикновено има малко целеви фирми и големи суми при всяка транзакция.

Германски фонд за стартиране на технологии в Саксония имаше ефект на ливъридж от 3 за ЕФРР.

Фондовете могат да се въртят, след като инвестицията е продадена, което означава, че това обикновено се случва по-късно през живота на фонда, отколкото при заеми или гаранции.

При капиталови инвестиции излизането означава ликвидация на дялове, включително търговска продажба, продажба чрез публично предлагане (включително IPO³), отписване, изплащане на привилегировани акции или заеми, продажба на друг рисков капиталист или продажба на финансова институция.

Съществува пълен риск от несъстоятелност за инвестирания капитал в целевите дружества. По този начин FI поема висок риск. Това обаче може да бъде смекчено чрез портфейлно инвестиране и чрез съинвеститори от частния сектор.

ЗА	ПРОТИВ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Има по-висока потенциална възвръщаемост в сравнение с чистите дългови инструменти. 2. Има активна роля в управлението на проекти и достъп до информация за акционерите за инвеститора. 3. Стимулира инвестициите от местната частна инвестиция и в по-рискови райони, които не са били обслужвани преди това. 4. Необходимостта от инвестиции в собствен капитал може да предизвика промени в регулаторната рамка, за да се насърчи пазарът на частен капитал. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Съществува риск от несъстоятелност за целия инвестиран капитал. 2. Отнема много време и изисква много инвестиции. 3. Тези инвестиции са по-трудни за администриране от обикновените заеми (висока настройка и оперативни разходи), отнема повече време и разходи. 4. Краткосрочно финансиране не е възможно, тъй като възвръщаемостта е осъществима само в дългосрочен план.

<p>5. Компанията може да се възползва от управленския опит на инвеститора.</p> <p>6. Публичните инвеститори могат да повлияят на конфигурацията и мисията на една компания.</p>	<p>5. Установяването на процеса на инвестиране може да бъде предизвикателство.</p> <p>6. В сравнение с дълговите инструменти, собственият капитал може да бъде по-малко привлекателен за FR поради задължението за контрол на доходността.</p>
---	--

Квази -собствен капитал

Различните форми на квази-собствен капитал (известни също като мецанин капитал или мецанин финансиране) се класифицират като по-близки до собствения или дълговия капитал според нивото на придобита собственост и експозицията на загуба в случай на неплатежоспособност. Профилът на риска също ще се промени с продължителността на капиталовите ангажименти и условията за възнаграждение.

Подчинените заеми имат по -нисък приоритет за погасяване от нормалните (старши) заеми. В случай на неизпълнение всички останали кредитори се погасяват преди притежателите на субординирани заеми. Тъй като лихвените плащания, както и изплащанията на капитала са подчинени, рискът от загуба в случай на неизпълнение е значително по-висок, отколкото при първокласни заеми. Освен това като цяло не се изисква обезпечение (обезпечение), така че лихвените проценти са по -високи, за да покрият по -високите рискове.

Конвертируемите облигации са дълг, при който първоначалната инвестиция е структурирана като вземане за дълг, което носи лихва. По преценка на инвеститора, дългът може да се преобразува в собствен капитал по предварително определен курс на конверсия. Конвертируемата облигация е по същество облигация, комбинирана с опция за акция, където притежателят може да обменя облигацията за предварително определен брой акции на предварително определена цена.

Тъй като конвертируемите могат да се променят в акции, те имат по -ниски лихвени проценти. *Привилегированите акции* са акции, които дават право на притежателя на дивидент с фиксиран лихвен процент, изплащан преди да бъде разпределен дивидент на притежателите на обикновени акции. Притежателите на привилегировани акции също се класират по -високо от обикновените акционери при получаване на приходи от ликвидация на активи, ако дадена компания е ликвидирана.

Като цяло инвестициите с квази -капитал са по -трудни за администриране от класическите дългови инструменти (заеми и гаранции).

ЗА	ПРОТИВ
<p>1. За съинвеститорите има по -висока възвръщаемост в сравнение с чистите дългови инструменти.</p> <p>2. Адресира специфични ограничения на капацитета за риск в конкретен пазарен сегмент.</p> <p>3. Стимулира инвестициите от местната индустрия на частния капитал, също и в по -рискови райони, които не са били обслужвани преди това.</p> <p>4. Може да предизвика бързи промени в регулаторната рамка, за да насърчи пазара на частни инвестиции.</p>	<p>1. Тези инвестиции са по -трудни за администриране от нормалните заеми (високи разходи за създаване и експлоатация), отнемат повече време и струват повече.</p> <p>2. Краткосрочно финансиране не е възможно, тъй като възвръщаемостта е осъществима само в дългосрочен план.</p> <p>3. Всякакви допълнителни услуги, като например опит в управлението, биха били разход за компанията.</p> <p>4. Обикновено има малък брой инвеститори и FR, докато сумите на инвестициите са високи.</p> <p>5. В сравнение с дълговите инструменти, те могат да бъдат по -малко привлекателни за FR, тъй като могат да включват загуба на контрол, когато облигациите се конвертират в собствен капитал.</p>

Предварителната оценка ще идентифицира най-подходящите финансови продукти за справяне с пазарните пропуски. Това също ще вземе предвид ефекта на ливъридж и реинвестиране (револвиращи пари).

Трябва също да се вземат предвид ефектите върху портфейла: общият риск може да бъде намален чрез подходяща диверсификация на финансовите институции и инвестициите, които трябва да бъдат подкрепяни от тях. По отношение на паричния поток, докато заемите обикновено се изплащат, осигурявайки постоянен паричен поток, гаранциите не изискват незабавно финансиране, но могат да бъдат използвани по-късно в живота на фонда. Собственият капитал е дългосрочна инвестиция, обикновено с минимални дивиденди в ранния живот на една компания. Всяко изплащане от „излизане“ е много трудно да се определи по време на инвестицията и оценките ще бъдат нестабилни по време на живота на фонда. Възвръщаемостта на квази-капитала ще зависи от индивидуалната инвестиция, която може да има висок лихвен процент (за субординиран заем), нисък лихвен процент (за конвертируема облигация) или без лихва (за тихо партньорство).

Регламентите за програмния период 2014—2020 г. засилиха ролята на финансовите институции, като предоставиха изчерпателни разпоредби относно изискванията и възможностите за тяхното прилагане. По-специално внимание следва да се обърне на следните разпоредби:

Член 2, параграф 11, 37-46, ДЯЛ IV, РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1303/2013 от 17 декември 2013 г.

Член 15, РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1304/2013 от 17 декември 2013 г.

Член 45, параграф 5, РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1305/2013 от 17 декември 2013 г.

Член 69, параграф 2, РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 508/2014 от 15 май 2014 г.

Членове 4-13, раздел II, ДЕЛЕГИРАН РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 480/2014 НА КОМИСИЯТА

Членове 6-8, приложения II, III, IV, РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) № 964/2014 НА КОМИСИЯТА

Източници

A sustainable way of achieving EU economic and social objectives (ESIF): <https://www.fi-compass.eu/publication/brochures/factsheet-sustainable-way-achieving-eu-economic-and-social-objectives-esif>

European Commission (2015). Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary

Financial Instrument products. Loans, guarantees, equity and quasi-equity: <https://www.fi-compass.eu/publication/brochures/financial-instrument-products/>.

HEALTH SECURITY AND COVID-19

Georgi Kesov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The concept of “health security” has long been controversial in global health protection efforts. Disadvantages and interests highlight the continuing failure to address political and economic structural problems that generate inequalities and offer neither health nor security to the majority of the world's population. While all pandemics are unique in their level of transmission and scope of impact, the COVID-19 pandemic is the most profound global crisis of the 21st century, affecting nearly every country in the world. The COVID-19 pandemic is a major new challenge to health systems worldwide. There is a need to provide the services needed to manage the pandemic while maintaining and improving access to essential health care. Many countries face existing health workforce challenges, including shortages, maldistribution, and mismatches of needs and skills.

Keywords: health security, pandemic, COVID-19.

ЗДРАВНА СИГУРНОСТ И КОВИД-19

Георги Кесов

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Концепцията за „здравна сигурност“ отдавна е противоречива в глобалните усилия за защита на здравето. Недостатъците и интересите подчертават продължаващия неуспех в справянето с политически и икономически структурни проблеми, които генерират неравенства и не предлагат нито здраве, нито сигурност за по-голямата част от населението на света. Въпреки че всички пандемии са уникални по своето ниво на предаване и обхват на въздействие, пандемията от КОВИД-19 е най-дълбоката глобална криза на 21-ви век, която засегна почти всяка страна по света. Пандемията от КОВИД-19 е ново огромно предизвикателство пред здравните системи в световен мащаб. Възниква нуждата от предоставяне на услуги, необходими за управление на пандемията, като същевременно запазва и подобрява достъпа до основни здравни грижи. Много страни са изправени пред съществуващи предизвикателства на здравната работна сила, включително недостиг, неправилно разпределение и несъответствие на нуждите и уменията.

Ключови думи: здравна сигурност, пандемия, КОВИД – 19.

От началото на века терминът „здравна сигурност“ стана известен като средство за улавяне на сложно взаимодействие между разпространението на инфекциозни болести извън териториалните граници и въздействието на здравните кризи върху стабилността на държавата.

В началото на двадесет и първи век глобализацията, мобилизацията на населението, изменението на климата и променящите се земеделски практики доведоха до по-голямо разпространение на инфекциозни болести, което подчертава връзката между здравето и сигурността.

Докато здравето е компонент на човешката сигурност, здравната сигурност има еволюира в отделна дисциплина, която е по-държавноцентрична и фокусирана върху инфекциозните заболявания, а не по-широките детерминанти на индивидуалното здраве.

Светът продължава да бъде заплашен от епидемията от КОВИД-19, която има глобални последици. Инфекциозната болест не зачита граници и може лесно да се разпространи от локализирана заплаха до такава, която излага на риск цели популации по целия свят. Достоверната информация, устойчивата здравна система и планирането за извънредни ситуации могат да спрат епидемията и да предотвратят превръщането ѝ в пандемия, която се появява в много широка област, пресича международни граници и обикновено засяга голям брой хора.

В условията на пандемия здравето за всички зависи от стабилни системи за превенция на заболяванията и наличието и достъпа до качествено здравеопазване.

Тъй като достъпът до ваксини и антивирусни лекарства по време на пандемия е изключително ограничен, особено за здравни организации с ограничени ресурси, немедицинските подходи като социални мерки и мерки за промяна на поведението може да са единственият начин за забавяне на разпространението на болестта.

Пандемията от КОВИД-19 подчерта слабостите в глобалните системи за предоставяне на здравни грижи и отговорите на общественото здравеопазване

Ресурсите, които могат да бъдат ограничени по време на извънредна ситуация за общественото здраве, включват ваксини; лекарства за лечение на заразени лица; животоподдържащи медицински технологии, като вентилатори; болнични легла, особено в интензивни отделения; лабораторен капацитет за диагностични изследвания; достъп до медицински специалисти; и оборудване за контрол на инфекциите.

Видяхме изключителни усилия от страна на всички здравни работници да се справят с „подкризите“, които подчертаха хода на пандемията, от недостиг на лични предпазни средства до изключителен натиск върху наличността на легла за критични грижи, необходимостта от ускоряване на пускането на ваксини. и управление на възможното въздействие на вирусните варианти.

Ако здравната система не разполага с подходящо обучена здравна работна сила, тогава здравната система няма да може да се подготви за или да отговори на пандемията, които представляват заплаха за здравната сигурност. Променливите вълни на заболяването и реакцията на здравните работници ясно демонстрира решаваща връзка между капацитета на здравната система и ефективния отговор на здравната сигурност. В повечето страни по света, недостатъците на здравната система възпрепятстваха ефективния отговор на пандемията, което рефлектира върху сигурността. Появиха се проблеми като липса на планиране и лидерство при спешни случаи, лоша здравна комуникация, съчетана с ограничена здравна грамотност на цялото население, недостиг на оборудване, прекъсвания на медицинските доставки... Стигна се до извода, че не може да има истинска и устойчива глобална здравна сигурност без силни здравни системи, характеризиращи се с основен капацитет и ресурси, налични на всички нива.

Пандемията от КОВИД 19 допълнително влияе върху наличността и капацитета на здравните работници да предоставят основни услуги и да отговарят на нарастващите нужди на пациентите. Предизвикателствата на здравните работници по време на КОВИД-19 може да включват липса на подходящи лични предпазни средства (ЛПС) и друго основно оборудване; инфекция и карантина; социална дискриминация и атаки; и двойна отговорност за грижа за приятели и членове на семейството.

Кризата КОВИД-19 действа като мощен катализатор за промяна, като лидерите трябва да правят иновации и да поемат рискове, а техните последователи приемат повече новите идеи, практики и системи.

Възниква въпроса за защита и подкрепа на здравните работници, изграждане на капацитет и оптимизиране на ролите, подобряване на наличността и рационализиране на разпределението, преразглеждане и укрепване на политиката и регулациите.

Необходимо е всички здравни работници, които са в директен контакт с пациенти, да получат подходящо обучение и информация относно COVID-19, в зависимост от ролите и отговорностите. Това може да доведе до повишение познанията на персонала в ситуации с предполагаеми или потвърдени случаи на COVID-19, включително относно мерките за работа в отделения за инфекциозни заболявания, спешни отделения и отделения за интензивно лечение, за да се справят с увеличаващия се брой на случаите. Трябва да се осигури допълнително изграждане на капацитет за специализирани услуги, включително чрез схеми за наставничество, базирани на екип, при които старши специалисти могат да предоставят обучение на работното място за младши или общи работници.

Супервайзерите и мениджърите на здравни заведения имат критична роля в предоставянето на грижи и подкрепа на персонала си, както и да идентифицират кога някой може да се нуждае от допълнителна психологическа помощ, особено по време на пандемията от COVID-19, когато служителите са подложени на допълнителен стрес.

В борбата срещу COVID-19 е важно да се гарантира, че подходящата, точна и навременна информация се предоставя на обществеността, за да информира, да повиши осведомеността, да реагира ефективно по време на епидемия и да научи на най-добрите практики, за да може общността да предприеме действия намалят своите експозиции и рискове. Повечето хора, които изпитват стресови реакции по време на криза, не винаги се нуждаят от психологическа помощ, но се нуждаят от повече социална подкрепа и разбиране. Важно е ръководителите и мениджърите на здравни заведения да разпознават разликата и да знаят как да подкрепят служителите си и да реагират. Стратегическото планиране на работната сила в здравните заведения, подкрепата и изграждането на капацитет са необходими, за да се гарантира функционирането на здравната система. Мениджърите на здравни заведения трябва да защитават здравето и благополучието на своя персонал и пациенти, като същевременно се адаптират към изискванията на бързо променящите се обстоятелства, политика и клинични доказателства.

Източници

Dimitrov, I., Spasov, E. 2021. Public health management in the European union and Bulgaria. Health security challenges in the context of the COVID-19 crisis. Academic publishing house "Talent", University of agribusiness and rural development, Plovdiv.

Krahtova-Nasteva, K. 2021. Modern Management in Healthcare System. XV. International Balkan and Near Eastern Congresses Series on Economics, Business and Management, May 29-30, 2021, ISBN: 978-619-203-308-8, 255-265.

Smilkova, D. 2022. Financing of Healthcare in Bulgaria. XVII. IBANESS Congress Series on Economics, Business and Management – Plovdiv / Bulgaria, ISBN: 978-619-203-323-1.

MANAGEMENT OF HEALTH ORGANIZATION IN EXTREME SITUATIONS

Georgi Kesov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Effective leadership is a vital component of health care systems and has a wide range of functions to improve organizational effectiveness and efficiency. Healthcare organizations, in particular hospitals, are considered large and complex modern organizations, due to their sophisticated procedures and various resources. The performance of work duties and the normal flow of the work process depend on the knowledge, skills and personal incentives of human resources.

Given the importance of human factors to any organization, consistent leadership is needed to achieve high performance and improve employee capabilities to improve quality of care and outcomes

Studies reveal that most of the problems of health care systems are due to poor communication and leadership. Poor leadership can increase costs, reduce efficiency and effectiveness, and cause staff dissatisfaction, ultimately leading to team conflict, patient satisfaction, and public health.

Keywords: management, leadership, conflict, extreme situations.

УПРАВЛЕНИЕ НА ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ В ЕКСТРЕМНИ СИТУАЦИИ

Георги Кесов

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Ефективното лидерство е жизненоважен компонент на системите за здравеопазване и има широк набор от функции за подобряване на организационната ефективност и ефикасност. Здравните организации, в частност болниците, се считат за големи и сложни съвременни организации, поради своите усъвършенствани процедури и различни ресурси. Изпълнението на работните задължения и нормалното протичане на работния процес зависи от знанията, уменията и личните стимули на човешките ресурси

Като се има предвид важноста на човешкия фактор за всяка организация, е необходимо последователно лидерство за постигане на висока производителност и подобряване на способностите на служителите за подобряване на качеството на грижите и резултатите

Проучванията разкриват, че повечето от проблемите на системите за здравеопазване се дължат на лоша комуникация и лидерство. Лошото лидерство може да увеличи разходите, да намали ефикасността и ефикасността и да предизвика недоволство сред персонала, което в крайна сметка води до конфликтни ситуации в колектива, до по-ниско удовлетворение на пациентите и нивото на общественото здраве

Ключови думи: управление, лидерство, конфликт, екстремни ситуации.

Ежедневната роля на лидер, е подложена на изпитания особено по време на стрес и извънредни ситуации в здравните организации. Екстремните ситуации, с които се сблъскват по време на кариерата си, вероятно ще бъдат моментите, които определят кой сте като лидер и, потенциално, като личност. Начинът, по който действате в тези сценарии, може да повлияе на това как вашите служители и колеги ви запомнят.

Фактът, че личността се формира в социалната среда, а наследствените, психически и физически особености на човека се моделират, преизграждат и проявяват в екстремни ситуации, недвусмислено показва, че в подобни ситуации ефективността за действие на човек ще зависи от съдържанието на ситуациите и от динамиката на структурните ѝ промени. / Алексиев, 2011 /

Когато лидерите не реагират адекватно на ситуацията, това може да се случи и с техните екипи, което води до затруднена комуникация между служителите, конфликти, изостряне на отношенията в колектива, намалена ефективност на работния процес, което неминуемо води до допускане на сериозни грешки, което може да бъде пагубно за организацията.

Лидерът е човек, който трябва да реагира на всяка ситуация спокойно и с добре обмислен план. Въпреки че даден проблем може да изглежда неразрешим в началото, най-добрият начин да подходите към него е да го разгледате стъпка по стъпка. Това може да ви помогне да придобиете ясна представа за обстоятелствата, което ви позволява да приоритизирате следващите си стъпки и да реагирате ефективно.

След като вземе решение за действие, добрият лидер трябва да прецени на кои хора от екипа си би могъл да се довери за изпълнение на първоначално изградената стратегия за действие и за да се стигне до добър изход от конкретната ситуация.

Добрият лидер трябва не само постоянно да усъвършенства лидерските си умения, но също да реагира адекватно под напрежение и да се научи да се адаптирате към различни ситуации.

Това също изисква развиване на личен стил на лидерство. Посещаването на курсове по лидерство може да спомогне за придобиване на умения и качества, приложими в професионална среда.

Може би най-сериозният професионален риск е прегарянето. В най-пълното си проявление то включва емоционален и физически колапс, често придружен от депресия, суицидни мисли и необходимостта от временно или окончателно прекъсване на работа.

В условията на екстремни ситуации в дадена организация, във всеки един работен колектив неизменно възникват конфликтни ситуации. Независимо какви са причините за възникването им – стрес, интереси, пренатовареност - междугруповите конфликти водят до отклонения в постигането на груповите цели, което вреди на работния процес в цялата организация. Конфликтът може да възникне между всяка група здравни специалисти или здравен екип между различни групи здравни специалисти или между пациент и някой от членовете на здравния екип. Конфликтът има критичен ефект върху компетентността, увереността и морала на здравните специалисти.

Междугруповите конфликти могат да бъдат отстранени, като бъдат диагностицирани и премахнати причините за конфликта и подобрена комуникацията между служителите в групата. За да се предотврати или ограничи конфликтът, акцентът трябва да се съсредоточи върху правилното и безпристрастно прилагане на професионален кодекс на поведение, основни правила и дисциплина.

Когато Вие и Вашият персонал сте подложени на изключителен стрес, понякога предупредителните знаци се появяват бавно и могат да ударят внезапно. Ако даден служител се чувства зле той е раздразнителен, влиза в конфликт с колегите си или се появяват късно на работа, те може да изпитва симптоми на силен стрес.

За да управлява ефективно персонала си, лидерът трябва да признаете неизбежността на свързания с работата стрес и се подгответе за извънредни ситуации.

✓ Наблюдавайте и адресирайте ранните предупредителни знаци, като подкрепяте персонала си и им напомняте за важността на грижата за себе си.

✓ Моделирайте добри навици за вашия персонал.

✓ Обучете персонала за причината и предупредителните признаци на тези реакции и създайте среда.

✓ По време на особено продължителна или интензивна реакция при криза, обмислете създаването на „система за приятелство“.

Важно е да запомните, че целта на ефективното справяне със стреса в организацията не е да се отървете от него, а по-скоро да го управлявате. Инокулацията срещу стрес може да ви помогне да идентифицирате потенциални стресори и стратегии за справяне.

Целта на всеки лидер е в условията на всяка екстремна ситуация да успее да уравни работните процеси в организацията, да избегне професионални рискове като прегаряне и вторична травматизация, и да е способен да реагира по време на по-късни кризи и извънредни ситуации.

В условията на днешната динамично променяща се реалност мениджърите на здравни заведения трябва да покажат креативност, устойчивост и гъвкавост при вземане на навременни и бързи решения за справяне със стресови ситуации. Те трябва да защитават здравето и благосъстоянието на своя персонал и пациенти, като същевременно се адаптират към изискванията на бързо променящите се обстоятелства. В някои от случаите се налага лидерите да поемат риск и да въведат иновации, осигуряващи по - добра работна атмосфера в здравното заведение.

Източници:

Алексиев, И., 2011, Социална психология – учебник, изд. Фабер, ISBN 978-954-9498-65-3, 188 стр.

Krahtova-Nasteva, K. 2021. Modern Management in Healthcare System. XV. International Balkan and Near Eastern Congresses Series on Economics, Business and Management, May 29-30, 2021, ISBN: 978-619-203-308-8, 255-265.

Smilkova, D. 2022. Financing of Healthcare in Bulgaria. XVII. IBANESS Congress Series on Economics, Business and Management – Plovdiv / Bulgaria, ISBN: 978-619-203-323-1.

CAREER MANAGEMENT IN HEALTHCARE ORGANIZATION

Katrin Krahtova-Nasteva

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The human factor is a basic component in the structure of any organization. Considering the advances in medical technology and the evolving legal regulations in the healthcare industry, healthcare organizations need qualified, competent, creative, well-coordinated and motivated staff. Career development in healthcare facilities contributes to the full motivation of their employees. It improves efficiency in the allocation and use of human resources, as well as improving social justice in access to educational and professional opportunities.

Keywords: career management, healthcare organization, healthcare.

УПРАВЛЕНИЕ НА КАРИЕРАТА В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Катрин Крахтова-Настева

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

In modern healthcare organizations, the career development of employees is not related to climbing the hierarchical ladder, but to the realization of opportunities to enrich the employee's position or to increase satisfaction with his role in the organization. The transformation of the strictly upward straight line of the career trajectory sets requirements for the content of the activities of the process of its management in the healthcare facility and provokes the search for a flexible toolkit for their implementation.

A well-formed job description, strengths, education, values and motivation of each employee are key factors that play a role in their career development in a given healthcare organization. In the increasingly dynamic field of healthcare, skill assessment and development, lifelong learning and active engagement in personal and career development are critical to every employee's professional success.

For the development of the career of each individual member in a certain collective, an extremely important role is played by the individual himself, the level of his motivation for action, the opportunities provided by the work and organizational environment.

Healthcare organizations themselves should promote the career growth of their employees, thus increasing their ability to achieve organizational goals and retain valuable employees, focusing on their needs for further development. Organizations that invest in the personal growth of employees receive their loyal attitude and quality performance of work duties.

The management of the career of the individual in the organization depends on the management paradigm of human resources in the organization. In this context, we can distinguish two career management approaches:

✓ A traditional /position-oriented/ approach that is based on the notion of a long-term, lifelong career in a particular organization. This approach is based on the traditional "psychological contract", suggesting that the organization provides guaranteed employment and opportunity for

growth, and the employee shows devotion and loyalty. According to the traditional approach to career management, the role of HR professionals is to define job requirements, select people who meet those requirements, and help employees develop within the organization.

✓ A new /oriented to the individual "portfolio"/ approach that considers career more as a function of the individual and focuses on individual choice, self-development and increasing individual employability. Here, employees are responsible for their own training and career development. Modern conditions have imposed a "new psychological contract" in which the organization does not guarantee permanent employment and assured career growth. The individual employee is responsible for his own development. He agrees with the organization on the terms of his career development. The role of HR professionals is to ensure that individuals possess the necessary knowledge and skills to fulfill the requirements of the individual position.

The mentioned two approaches can be implemented through different models for managing the individual's career in the organization:

✓ Individual-centered models. These models are based on the theories of motivation and the understanding that one of the most essential driving forces of people is self-realization. Employees set development goals that are motivating.

✓ Organization-focused models. They are employee oriented with potential. The organization defines career paths for them for faster development.

✓ Partnership models. In these models, cooperation of the efforts of all those interested in the career development of the employees - the organization, the managers and the employees themselves, and their duties are precisely defined. The organization provides resources, managers provide support, and employees provide commitment.

✓ A modern career development model. It also includes the idea of partnership, but at the same time it is an integral part of all human resource management systems in the organization. It provides the most efficient career management.

If the professional development and career development of the individual in the organization contribute to a more effective implementation of the organizational goals, then this career is also effective for the organization.

The benefits of career management for the individual are expressed in: a potentially higher degree of satisfaction with the work in the organization, providing him with opportunities for professional development and a good standard of living; a clearer vision of personal professional prospects and an opportunity to plan other aspects of their lives; opportunity for purposeful preparation for a future career; increasing its competitiveness on the labor market.

Procedures of the career management process The career management process in the organization starts with recruitment and selection procedures, goes through the provision of induction training, the development of an individual career plan, the performance evaluation, the analysis of the possessed skills and the assessment of potential.

Like any management process, career management is carried out through a complex of procedures for the implementation of management functions, planning, organizing, motivating and controlling the career development of employees in the organization.

Career planning is the process by which employees identify and take steps to achieve their career goals. To achieve a beneficial effect on staff retention, it is important that individual career plans are aligned with organizational ones.

This also determines the main goal of programs in this direction - to synchronize the needs and goals of employees with current or future career opportunities in the organization. Helping employees through this process drives the creation of a more productive, more satisfied and more loyal workforce. Institutionalized career planning and advancement opportunities stimulate employee attachment to the organization. By providing career lines, the employer signals its long-term commitment to the employee; the resulting job security is believed to favor staff retention. Career planning systems can include: individual ability/p propensity analysis, long-term career-related

learning plans, formal training courses, mentoring system, departmental rotation, educational training centers, and many others.

Creating conditions for career development in the organization is of utmost importance for the effective implementation of the goal of the career management process. The measures in this regard are diverse and reflect the specifics of human resources management in the organization. In the course of realizing his own career goals, the feedback that the performer receives is especially valuable. In this context, career counseling in the process of managing the career of employees in the organization is the activity providing information to the individual about the possibilities of realizing his personal development plan. Career counseling programs can help employees set career goals and develop a plan to obtain the type of training needed to achieve them. The immediate supervisor has an important role in advising the career of his subordinates. It directs the employee's attention to planning the development process, assesses the realism of the set individual goals and perceived development needs, supports the development of a career plan that is mutually acceptable to the employee and the organization, adjusts the plan if necessary.

Informal counseling. Employees in the organization can use consulting services from the Human Resources Management department of the organization to assess their abilities and qualities, opportunities for growth, compliance of employees' competencies with the requirements for higher positions, development of career plans.

Consulting with line managers on career issues. Career counseling is usually included in performance appraisals. Then these questions arise quite naturally. The characteristic of an effective performance appraisal is to inform the employee not only how well they are doing, but also what they can expect in the future. Since line managers usually have limited information within the unit, employees may also approach higher managers.

Formal counseling. It includes workshops, assessment centres, career development centers and others. These are internal organizational practices aimed at determining the career preferences and goals of individuals and guiding them to align their interests with the needs of the organization. Consulting and training programs organized by external training and consulting organizations can also be included here.

Mentoring and mentoring. Both approaches involve continuous and effective counseling of new or early-career employees and workers. Both approaches can be integrated into formal programs or implemented informally. The differences in the two approaches lie in the focus of the improvements they lead to. While mentoring is carried out by a manager from a higher position in the hierarchy, including the line manager, mentoring is associated with development facilitated by the line manager or an experienced employee in the department. The mentor supports the overall career development of the employee through advice and serving as a role model of behavior. It provides general support, shares information and contacts to which the worker or employee does not have access, sets challenging tasks to be completed. The mentor supports the improvement of the worker or employee in areas of his skills directly related to the results shown at work. He discusses with him the difficulties in the implementation of the tasks, provides feedback and advises him on the issues of his improvement.

Publication of information by the organization about career opportunities. These are handbooks, information about vacancies, about training programs, possible career paths. They provide an opportunity to integrate the individual career plans of employees with the opportunities offered by the organization.

Career development is the design and implementation of such activities and procedures that enable personal development to be integrated with the company's goals in a way that corresponds both to the needs of the organization and to the personal preferences, abilities and interests of employees. It includes systematic and purposeful management actions to: ensure continuity for the strategically important positions in the organization; developing skills and knowledge necessary for the realization of strategic goals; optimal distribution and use of skills in the organization; achieving

high organizational efficiency and maximum contribution from each employee; attracting, retaining and developing talent; developing empathy and loyalty.

Specific career management tools can be: induction programs; mentoring and coaching; career programs; personal development plans; career counseling; development of competence standards; training and development; evaluation of work performance; assessment of competencies.

In other words, measuring the individual's satisfaction with his career growth in the organization can be used to evaluate the effectiveness of the activities in the career management process in the organization. At the same time, it should be taken into account that such satisfaction can only be assessed for employees who have a conscious need for self-promotion and development, i.e. only they can evaluate the effectiveness of career development management activities in the organization.

References:

Aleksiev, I. 2011. Social psychology. ISBN 978-954-9498-65-3, 188 p.

Aleksiev, I. 2012. Organizational behavior. ISBN 978-954-9498-80-6, 144 p.

Dimitrov, I. 2020. Communicative skills, an effective way of health management. Intel Design Ltd., Plovdiv 2020.

Dimitrov, I., Petrov, P., Stefanov, T. 2018. Reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives. UARD Collective monograph series: Sustainable development and competitiveness of regions, Book 1, Academic publishing house “Talent”, University of agribusiness and rural development, Plovdiv, 2018, Seventh part “Topical problems in health care and services in regions”, 257-264.

Kesov, G. 2022. Team Management in Health Organization. XVII. IBANESS Congress Series on Economics, Business and Management – Plovdiv / Bulgaria, ISBN: 978-619-203-323-1.

Poole, M., Warner, M., Human Resource Management, Peter, M., 2002.

HEALTHCARE EXPENDITURE AND COVID-19

Detelina Smilkova

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The COVID-19 pandemic has created greater financial pressure on healthcare systems and institutions that have had to respond to the specific needs of infected patients while ensuring the safety of diagnosis and treatment for all other patients and healthcare professionals.

The severe acute respiratory syndrome coronavirus (SARS-CoV-2) outbreak poses a serious threat to global health, with an unprecedented impact on health, society and the global economy

With the coronavirus disease (COVID 19) pandemic, one of the main concerns is the direct medical costs and resource utilization burden placed on the health care system.

Keywords: spending, healthcare, COVID-19.

РАЗХОДИ ЗА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ И КОВИД-19

Детелина Смилкова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Пандемията от КОВИД 19 създаде по-голям финансов натиск върху здравните системи и институции, които трябваше да отговорят на специфичните нужди на заразените пациенти, като същевременно гарантират безопасността на диагностиката и лечението на всички останали пациенти и здравни специалисти.

Избухването на тежкия остър респираторен синдром коронавирус (КОВИД 19) представлява сериозна заплаха за глобалното здраве, с безпрецедентно въздействие върху здравето, обществото и световната икономика

С пандемията от коронавирусната болест (КОВИД 19) едно от основните притеснения са преките медицински разходи и тежестта за използване на ресурсите, наложена на здравната система.

Ключови думи: разходи, здравеопазване, КОВИД 19.

По време на пандемията от КОВИД 19 във всички страни от ЕС разходите за здравеопазване нарастват по-бързо от националния доход. През целия период на кризата не се наблюдава стабилен приток на средства към сектора на здравеопазването, като същевременно се увеличиха публичните разходи в този сектор.

Социалното дистанциране и други стратегии за контрол на епидемията отменят всички планови болнични и амбулаторни хирургични процедури, както и всички изборни посещения при лекар.

Здравните системи и болниците по света се адаптираха и реорганизираха, за да посрещнат предизвикателствата на тази пандемия. Увеличен бе капацитетът на леглата в отделенията за интензивно лечение, създадох се полеве болници... Наред с клиничните и организационни предизвикателства, болниците и здравните системи се сблъскаха с нарастване на разходите с увеличената нужда от наемане на здравни специалисти и закупуване и

предоставяне на медицинско оборудване. Тези предизвикателства засилиха финансовия натиск върху здравните системи, и по-специално върху болниците, чийто финансов капацитет вече беше уязвим.

Един от най-важните и все още неизвестни фактори, движещи разходите за здравеопазване, е броят и тежестта на случаите на COVID-19

В най – добрия вариант на заразяване с болестта, човек може да бъде асимптоматичен през целия курс на инфекцията. Ако вместо това лицето е симптоматично, симптомите започват с лека инфекция и след това има вероятност да бъде потърсена амбулаторна помощ. Ако болестта прогресира, лицето трябва да бъде хоспитализирано. Ако се наложи, пациентът може да бъде приет в интензивно отделение. Много голяма част от хората, заразени с коронавирус, може да се нуждаят от хоспитализация, а малък дял изисква инвазивна механична вентилация.

За всяка от гореспоменатите стъпки и възможни резултати, лицето натрупва различни свързани преки медицински разходи. Ако дадено лице е хоспитализирано, разходите включват амбулаторни грижи и хоспитализация, при някои обстоятелства и грижи след изписване.

Лечението на КОВИД-19 създаде необходимостта от определено медицинско оборудване и консумативи, тъй като вирусът прекъсна веригите за доставки, увеличавайки разходите, пред които са изправени болниците за лечение на пациенти с КОВИД-19. В резултат на това цените за тези необходими консумативи се увеличили от началото на пандемията. Тъй като търсенето на болнични услуги се увеличи поради пандемията, много болници и здравни системи в цялата страна работиха за разширяване на базите си за лечение на вируса, като поеха разходи за помещения за тестване на КОВИД-19, легла за лечение на пациенти в интензивно отделение. Съвкупността от всички тези разходи, съчетана с несигурността относно продължителността на пандемията, поставя здравните заведения пред риск от сериозни финансови загуби.

Всяка година болниците изразходват финансови ресурси, за да се справят с продължаващия недостиг на лекарства. По време на пандемията поради кризата при фармацевтичните вериги за доставка бе налице засилено търсене на определени лекарства, необходими за лечение на нарастващия брой заразени пациенти.

Много болници нямат финансова подкрепа. Амбулаторните практики имат значителни постоянни разходи и нямат достъп до капитал и други източници на ликвидност.

Размерът на разходите определя ефективността на функциониране на всяка здравна организация. Големите разходи без адекватен контрол от финансовия отдел на съответното здравно заведение води до разхищение на ресурси и незадоволителен ефект от оказаните медицински грижи.

За да се подготвят за нарастване броя на хоспитализираните пациенти с КОВИД -19, болниците трябваше да осигурят повече помещения за настаняване, да наемат резервна работна сила, да плащат извънреден труд на персонала, да обучават персонала, и в много от случаите да се справят с недостига на лични предпазни средства. Всички неспешни и планови операции и процедури бяха отменени, за да се освободи основен болничен персонал и болнични легла. С увеличените разходи, свързани с КОВИД-19 и загубените приходи от отмяната на амбулаторни посещения в кабинета, изборни процедури и планови операции, болниците в цялата страна изгубиха много от ресурсите си. Тази икономическа уязвимост, съчетана със зависимостта от клинични приходи за поддържане на паричния поток, направи тези институции непропорционално засегнати от КОВИД-19.

От особено значение стана разумното използване на ресурсите за здравеопазване. Финансовият отдел на всяко здравно заведение трябва да планират ресурси и разпределение на бюджета за бъдещи здравни кризи.

Последствията от КОВИД-19 повлияха на почти всеки аспект от икономиката на повечето страни по света, не на последно място беше секторът на здравеопазването, който беше изправен пред огромни предизвикателства в опитите си да се справи с пандемията.

Здравните заведения по света се сблъскват с недостиг на лични предпазни средства, костюми, легла и вентилатори за интензивни отделения. Дори известна помощ от страна на правителството не би била достатъчна за предотвратяване на сериозен колапс в сектора на здравеопазването.

Болниците и здравните системи са изправени пред катастрофални финансови предизвикателства в светлината на пандемията от КОВИД-19.

Някои пациенти с КОВИД-19 са включени в клинични изследвания за тестване на ефективността на определени антивирусни лекарства, а опитите върху хора са започнали за тестване на ефективността на ваксините. Ако скоро бъде открито ефективно лечение, това може значително да намали отражението на коронавируса върху здравната система, но разходите за всяко ново лечение с лекарства могат да добавят нови разходи към системата, засягайки както публичните програми, така и частните платци.

В отговор на кризата с работната сила, която се изостри от пандемията КОВИД-19, болниците и здравните заведения значително увеличиха медицинския персонал и доброволците. Болниците трябва да плащат увеличен извънреден труд, тъй като се справят с недостига на квалифицирани медицински сестри. На няколко пъти медицинските сестри и специалисти организираха протести за увеличаване на възнагражденията им въз основа на положения извънреден труд. Разходите за клиничен труд се увеличават значително.

Косвен ефект от епидемията от коронавирус е даването на допълнителни болнични ресурси, което ще доведе до забавяне на някои здравни грижи. Освен това, както поради мерките за социално дистанциране, така и поради икономическия спад, хората също могат да се откажат от амбулаторни грижи или лекарства с рецепта, които иначе биха използвали. Кризата в общественото здравеопазване, както и социалното дистанциране и обществените заповеди за оставане у дома натовариха здравните системи на държавите. Всичко това налага на здравните организации изчисляване на потенциалните разходи за здравеопазване и търсенето на допълнителни ресурси.

Източници:

Dimitrov, I., Spasov, E. 2021. Public health management in the European union and Bulgaria. Health security challenges in the context of the COVID-19 crisis. Academic publishing house "Talent", University of agribusiness and rural development, Plovdiv.

EFFICIENCY OF HEALTH SYSTEMS IN THE EU

Detelina Smilkova

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Evaluating the effectiveness of health systems is a difficult process that often encounters methodological problems. The efficiency of human, material and financial resources involved in health sectors across Europe is becoming a hot topic for both academics and health policy makers. This article aims to describe the performance of public health systems in Europe.

Keywords: efficiency, health systems, European Union.

ЕФЕКТИВНОСТ НА ЗДРАВНИТЕ СИСТЕМИ В ЕС

Детелина Смилкова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Оценяването на ефективността на здравните системи е труден процес, който често среща методологични проблеми. Ефективността на човешките, материалните и финансовите ресурси, участващи в здравните сектори в цяла Европа се превръща в актуална тема както за учените, така и за създателите на здравни политики. Тази статия има за цел да опише ефективността на системите за обществено здравеопазване в Европа.

Ключови думи: ефективност, здравни системи, Европейски съюз.

През 2000 г. Световната здравна организация (СЗО) дефинира здравната система като набор от дейности, чиято основна цел е насърчаване, възстановяване и поддържане на здравето. Това отчита всички официални здравни услуги, действията на лекарите, всяка употреба на лекарства, домашни грижи и действия, предназначени да подобрят здравето индиректно чрез влияние върху функционирането на нездравните системи. Здравните системи имат отговорността да подобрят здравето на хората, като ги предпазват от високи финансови разходи и им гарантират хуманно отношение към личността.

Много важен компонент от икономическото развитие на една страна е здравето на хората. Връзката не е непременно еднопосочна: здравето определя развитието, но икономическото развитие също води до подобряване на здравето

Съществуващите здравни системи са продукт и са повлияни от специфични политически, исторически, културни и социално-икономически традиции. Следователно те могат да се различават значително в различните страни в Европейския съюз.

Класифицирането на здравните системи на ЕС е важно поради следните причини:

❖ класификацията между здравните системи позволява международни сравнения не само на техните характеристики, но и на тяхното представяне;

❖ класификацията на здравната система позволява да се направят оценки на политиките и препоръки в рамките на всеки клъстер.

Има достатъчно доказателства за неефективност в системите за здравеопазване във всички страни от ЕС.

Във всички страни от ЕС през по-голямата част от втората половина на 20 век разходите за здравеопазване нарастват по-бързо от националния доход. Появиха се много констатации за разточително използване на ресурси:

- ❖ неефективно предоставяне на спешна болнична помощ
- ❖ измами и корупция в здравеопазването
- ❖ неоптимална комбинация от превантивни и лекарски грижи

Разходите за здравеопазване като процент от brutния вътрешен продукт продължават да нарастват във всички страни от ЕС през последните десетилетия, въпреки постоянните политически усилия за спиране на тази тенденция. Предвижда се разходите да продължат да нарастват с по-бързи темпове от приходите, движени главно от технологични иновации, развитие на относителните цени, както и демографски фактори.

Въпросът за устойчивостта и ефикасността на разходите за здравеопазване стои на първо място в дневния ред. Разработването на директивата, целяща да направи възможни трансграничните здравни грижи за гражданите на ЕС, се разглежда като друг основен двигател зад засиленото използване на сравнения и сравнителен анализ на качеството на предоставяните грижи

Европейските нации са създали две основни институционални разпоредби за финансиране и предоставяне на здравни услуги. Тези мерки за здравни организации са финансираните от данъци системи на националната здравна служба и тези, работещи със социално здравно осигуряване, където застрахователните фондове могат да бъдат независими от правителството.

Страни със сходни нива на развитие и сравними разходи за здравеопазване регистрират различни здравни показатели. В страните, където резултатите от здравната система са много ниски, всяко нарастващо харчене има значително влияние, докато в страните с изключителни резултати в здравеопазването всички допълнителни инвестиции се влияят от намаляващата пределна възвращаемост.

Оценката на ефективността на здравната система получи широк отзвук на ниво ЕС като инструмент за подобряване на прозрачността и отчетността. Това е еднакво важно за здравето на населението и за устойчивите разходи за здравеопазване. Много политици, изследователи, специалисти по обществено здравеопазване и други заинтересовани страни в Европейския съюз (ЕС) изразиха интерес към по-добро разбиране на ефективността на техните здравни системи, за да идентифицират възможности за подобряване на ефективността, ефикасността и равнопоставеността.

Основните цели на оценката на ефективността на здравните системи са:

- ❖ да се определят целите и приоритетите на здравните системи;
- ❖ да действа като фокус за създаване на политики и координиране на действията в рамките на здравната система;
- ❖ да служи като основа за сравнение с други здравни системи;
- ❖ за насърчаване на прозрачност и отчетност пред гражданите и други законно заинтересовани страни за начина, по който са изразходвани ресурсите в сферата на здравеопазването.

Въпреки че здравеопазването във всяка страна е уникално поради исторически и социално-икономически различия, всички здравни системи имат обща функция: предоставят достъпни и ефективни здравни услуги на индивидите на оптимална цена. Следователно държавите могат да се учат една от друга чрез сравнение на техните здравни системи с други.

Структурната реформа в много държави-членки и политическите препоръки от Европейската комисия все повече са насочени към здравеопазването. Голям и нарастващ дял от разходите за социална защита в ЕС се използват за здравни услуги.

Ефективността на здравната система се измерва спрямо множество цели. Това изисква силна рамка, обхващаща достъпа, справедливостта, ефективността и качеството и тяхната взаимовръзка, за да се разбере съдържанието и обхвата на сравнението.

Постигнат е напредък в наблюдението на здравето на населението и ефективността на здравните системи по отношение на обхвата, характера и навременността на данните за ефективността, които са били публично достъпни през последните 30 години. Въпреки това остават методологически предизвикателства при постигането на целта за подобряване на управлението на здравната система. Тези предизвикателства включват създаване и уеднаквяване на стандарти за докладване на данни и индикатори и установяване на съгласувани рамки за оценка на здравните системи в отделните страни - членки.

Необходими са ясни доказателства относно приоритизирането, включително необходимостта и обосновката за специфични показатели на здравната система. Освен това следва да се идентифицират и категоризират по съответния начин основните показатели за различни видове използване на здравната политика (напр. мониторинг/прогнозиране, сравнителен анализ, определяне на цели, сравнение между страните).

Необходима е повече работа за осигуряване на стандарти за качеството на индикаторите и за стабилна рационалност на мониторинга на конкретни индикатори и тяхното значение при сравнения между отделните държави.

Здравните системи в страните от Европейския съюз имат за цел да осигурят качествени здравни грижи за всички индивиди и да гарантират, че нуждата от здравни грижи не води до бедност или значителни финансови ограничения. Това благоприятства благосъстоянието на хората и икономическия просперитет, тъй като повишава участието на пазара на труда и производителността, които са основни елементи за удължаване на активния живот в контекста на застаряващо общество.

Въпреки че здравните системи са различни по отношение на организация, прилагани политики и финансови средства, те са изградени върху набор от общи ценности, като универсалност, достъп до качествени грижи, справедливост и солидарност.

Устойчивостта на здравната система до голяма степен се основава на индивида и на неговите решения относно разходите за здраве и профилактика, които са силно повлияни от здравето на индивида и сигурността за бъдещето. При тези обстоятелства е важно да се анализира икономическото поведение на потребителя на здравни услуги.

Здравните системи, способни да осигурят справедливи и ефективни услуги, са от съществено значение за общото и непрекъснато подобряване на здравния статус на населението.

Оценяването на ефективността на здравните системи е труден процес, който често среща методологични проблеми. Като се започне от здравословното състояние на гражданите, което влияе върху нивото на производителност, нивото на благосъстояние или социално-икономическата стабилност, повишаването на ефективността на здравните услуги е постоянна цел, която става изключително важна и необходима.

Източници:

Dimitrov, I., Spasov, E. 2021. Public health management in the European union and Bulgaria. Health security challenges in the context of the COVID-19 crisis. Academic publishing house “Talent”, University of agribusiness and rural development, Plovdiv.

THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EU

Delyan Plachkov

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The paper presents the development of the Common Agricultural Policy of the EU as the main policy of the European Community for the development of agriculture and rural areas.

Keywords: Common Agricultural Policy (CAP), European Union (EU), agriculture, rural areas.

ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА НА ЕС

Делян Плачков

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Докладът представя развитието на Общата селскостопанска политика на ЕС като основна политика на Европейската общност за развитие на земеделието и селските райони.

Ключови думи: Обща селскостопанска политика (ОСП), Европейски съюз (ЕС), земеделие, селски райони.

Възникването на общата селскостопанска политика (ОСП) е правно удостоверено чрез договора за функционирането на Европейският съюз (ДФЕС)¹ – постановено от член 38 до член 44. В този параграф е постановена юридически идеята за подпомагане и намеса в земеделският сектор. ОСП е едно от основните пера, по които биват сключвани договори в рамките на Европейската Общност (ЕО). Заложени са три принципа на работа и въздействие върху сектора:

- Свободна търговия в рамките на Общността на база общи цени.
- Преференции за европейското производство на пазарите на Общността.
- Обща финансова отговорност².

През 1958 г. в следствие от Римският договор се създава общ селскостопански пазар между шестте държави членки, върху който пазар се наблюдава силна държавна намеса. Поради факта, че сектора е изключително зависим от географските ограничения и климатичните условия, бива постоянно подложен на стрес във връзка с предлагането и търсенето, тези условия водят до големи отклонения в ценовите диапазони и доходите от продажбите. Тези условия правят наложителна намесата в селскостопанският сектор. За да се включат селскостопанските продукти в свободното движение на стоки, като същевременно се запази определена публична намеса в сектора на селското стопанство, е трябвало да бъдат

¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=LEGISSUM:4301854>

² <https://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/politiki-i-strategii/obshta-selskostopanska-politika/>

премахнати механизмите за намеса на национално равнище, несъвместими с общия пазар, и да бъдат пренесени на общностно равнище.³

Можем да определим като негъвкаво търсенето на хранителни продукти, защото се наблюдава слаба реакция в промените на цените. Като добавим липсата на динамично развитие в производствените фактори, както и производственият период и неговата продължителност, можем да обобщим, че предлагането на селскостопански е нееластично и трудно приспособимо към пазара. На пазара се наблюдава обратна пропорционалност, което ще рече, че при повишаване на предлагането цената пада, а при понижаване на предлагането се наблюдава голям „скок“ в цените. Горе изброените елементи са предпоставка за нестабилен пазар. В така стеклата се пазарна ситуация се наблюдава силно изразена тенденция за подпомагане на доходите на производителите и регулиране на селскостопанските пазари от страна на държавните органи. Тази тенденция е от голямо значение и е водеща при създаването и налагането на ранната ОСП.

Общата селскостопанска политика на ЕС е едно паралелно партньорство между Европейският съюз и земеделските производители намиращи се в границите му, между обществото и селското стопанство. Целите заложи при основаването на ОСП на ЕС при нейното създаване през 1962г. са следните:

- подкрепа за земеделските производители и повишаване на селскостопанската производителност, за да се гарантират стабилни доставки на храни на достъпни цени;
- защита на жизнения стандарт на земеделските производители в Европейския съюз;
- помощ за справяне с изменението на климата и за устойчиво управление на природните ресурси;
- грижа за състоянието на селските райони и ландшафти в целия ЕС;
- поддържане на жизнеспособността на икономиката в селските райони чрез насърчаване на заетостта в селското стопанство, хранително-вкусовата промишленост и свързаните с тях сектори⁴.

Като инструмент на ЕС, ОСП е обща политика за всички страни членки. Тя се управлява и финансира на европейско ниво със средства заложи в бюджета на ЕС.

Процесът за вземане на решения, касаещи политиката на ОСП, засяга няколко институции от Европейският съюз, които са решаващи за посоката на насоченост на към, която се развива, а именно: Европейският парламент, Комисията и Съветът на ЕС. В последните години се наблюдават редица групи от земеделски производители, които оказват натиск, а това от своя страна оказва влияние върху политиките работещи по ОСП.

В икономиката на развитите страни в ЕС и не само, се наблюдава много малка част, принадлежаща на селското стопанство. Това доведе до засилване на публичната намеса чрез политики касаещи селските райони и селското стопанство. Към помощта за традиционното функциониране и първичната дейност се добавиха: производството на хранителни продукти, борбата срещу климатичните изменения, производството на енергия и биоматериали, диверсификацията и повишаването на жизнеспособността на икономиката в селските райони. Една от най-новите и ключови политики на ОСП са дейностите, за които не се получава печалба на пазара.

Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз (ЕС) е глобално отличителна селскостопанска политика. В момента на своето създаване, в края на 50-те години на миналия век, когато първоначалните му цели са заложи в Римския договор, той прилага първата успешна единна политика за икономическия сектор. Проектирано за множество държави, ЕС управлява взаимоотношенията помежду им и с останалия свят⁵.

³ Стефанов. Н. Влияние на ОСП върху конкурентоспособността на малките земеделски стопанства. Пловдив 2020 г.

⁴ <https://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/politiki-i-strategii/obshta-selskostopanska-politika/>

⁵ Scogstad Grace and Verdun Amy, The Common Agricultural Policy, Policy Dynamics in a Changing Context, 2010, p. 1.

ОСП има ясно значение, тъй като земеделието е пряко свързано с производството на храни, по-точно има решаваща функция. Освен това голяма част от бюджета на ЕС се разпределя за ОСП. Чрез ОСП, своята най-стара и най-сложна политика, ЕС планира да осигури наличност на доставки, предотвратявайки всякакви недостатъци в рамките на Съюза, както и ефективна, здравословна и щадяща околната среда производствена инфраструктура. Също така се цели премахване на външната зависимост на ЕС в областта на храненето⁶.

Процесът на вземане на решения за ОСП е сложен. Институциите на Европейския съюз, а именно Съветът на ЕС, Комисията и Европейският парламент, играят жизненоважна роля при оформянето на политиката. Някои институции и групи за натиск, като например групи на земеделски производители, оказват значително влияние върху политиките по ОСП.

ОСП претърпя редица промени и реформи. Тези реформи се стремят да разрешат дисбаланса между търсенето и предлагането⁷. Въпреки това, през цялата история на ОСП, тя е срещала много ограничения. В отговор на тези ограничения бяха въведени постепенни реформи; не само поради външния натиск от Общото споразумение за митата и търговията (ОСМТ) и Световната търговска организация (СТО), но и поради вътрешни ограничения, като разпределението на бюджета, което принуди ЕС да промени политиките си за повечето земеделски площи.

ОСП имаше решаващо въздействие върху световните селскостопански пазари и развитието на търговията със селскостопански продукти през последните 50 години. Следователно опитите за реформа на тази политика привлякоха значително внимание в чужбина⁸.

От самото начало лицата, вземащи решения в областта на селското стопанство, трябваше да вземат предвид ограниченията, наложени от международните търговски споразумения, особено от ОСМТ⁹. Това ограничение имаше съществени последици за другите ограничения – т.е. бюджетните разходи¹⁰.

Трябва да се има предвид, че преговорите в Уругвайския кръг на ОСМТ бяха основно съсредоточени върху селскостопански въпроси. Уругвайският кръг едновременно наложи преглед на ОСП и разкри значението на селското стопанство в сравнение с други сектори. Преговорите по ОСМТ са може би най-добрият пример за настоящата тенденция към либерализация¹¹.

След Уругвайския кръг на ОСМТ ограниченията на външната търговия станаха по-обвързващи. Пример за това е конфликтът на търговски интереси между ЕС и САЩ до края на 70-те години. Докато САЩ от самото начало, като основен износител на селскостопански продукти в умерения регион, искаха високи цени на световния пазар, ЕС, като регион вносител, се нуждаеше от ниски цени. Въпреки това ЕС стана износител на повечето от тези продукти в началото на 80-те години. Ниските цени на световния пазар предизвикаха негативни търговски ефекти и увеличиха експортните субсидии. Следователно ЕС одобри откриването на нов търговски кръг с концентрация върху търговията със селскостопански

⁶ Demir Basak, The Common Agricultural Policy and Harmonization of Turkish agriculture to The Common Agricultural Policy, Master Thesis, University of Selcuk/Turkey, 2007, p. 8.

⁷ Daugbjerg Carsten and Swinbank Alan, The Politics of CAP Reform: Trade Negotiations, Institutional Settings and Blame Avoidance, Journal of Common Market Studies, Vol.45, No.1, 2007, p.1-2 (pp. 1-22).

⁸ Josling Tim, External Influences on CAP Reforms: An Historical Perspective, in Johan F.M. Swinnen (Editor), The Perfect Storm, The Political Economy of The Fischler Reforms of The Common Agricultural Policy, 2008, p. 57.

⁹ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgał_oryginal.doc

¹⁰ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgał_oryginal.doc, p. 316.

¹¹ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgał_oryginal.doc, p. 47.

продукти. ЕС, подобно на други членове на ОСМТ, трябваше да признае някои съществени ограничения във външнотърговския си режим в края на преговорите¹².

Тези ограничения също принудиха ЕС да промени вътрешните си политики за повечето селскостопански продукти. Текущият кръг на СТО в Доха вероятно ще доведе до по-нататъшни реформи. Според Кьостер и Ел-Аграа опитът от миналото показва, че ограничаването на външната търговия е основната сила на промяната в политиката на ОСП, а не рационалните икономически съображения или вътрешните бюджетни ограничения¹³.

Изглежда очевидно, че въпреки че външнотърговското ограничение оказва голямо влияние върху промяната на вътрешната политика, то не води до по-цялостно разпределение на ресурсите. Уругвайският кръг принуди ОСП да се съобрази с промените в начина, по който функционира; той наложи значително намаляване на вносните мита, намаляване на субсидирания износ, както и намаляване на вътрешната подкрепа¹⁴.

СТО, която официално стартира през 1995 г., стана много влиятелна върху световната търговия и ОСП. Целта на СТО е да гарантира, че световните селскостопански сектори са икономически либерализирани. Всички вътрешни системи за подпомагане следва да бъдат премахнати в съответствие с концепцията за „свобода на земеделието“, за да се постигне тази цел. Под този натиск ЕС трябва да смекчи своята политика за защита¹⁵.

Преговорите по ОСМТ и СТО бяха един от основните източници на външен натиск, оказващ влияние върху формата и промените в Общата селскостопанска политика, въпреки че тяхното въздействие върху отделните реформи не доведе до ефективност¹⁶.

Политиката на ОСП използва голяма част от бюджета на ЕС. В това отношение тя беше и все още е критикувана. Все пак трябва да се има предвид, че делът на разходите по ОСП в бюджета на ЕС редовно намалява от 80-те години на миналия век¹⁷. С други думи, през последните няколко десетилетия се наблюдава значително намаляване на бюджета на ОСП¹⁸.
„Например:

- политиката на ОСП изразходва повече от 80% от бюджета на ЕС през 1970 г.
- 40% през 2000 г.
- предвижда се да отнеме приблизително 36% през 2013 г.“¹⁹.

Едно от основните вътрешни ограничения, пред които са изправени създателите на селскостопанска политика, е бюджетът. Според Матюс; „Загрижеността за бюджетните разходи е традиционната движеща сила зад промените в Общата селскостопанска политика на ЕС. Докато неотдавнашната реформа на Мак Шери, тази политика беше по-скоро свързана с външния натиск, произтичащ от необходимостта от постигане на споразумение относно селското стопанство в рамките на Уругвайския кръг на ОСМТ, мнозина очакват бюджетното ограничение да се появи отново към края на това десетилетие, особено в светлината на на

¹² Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgal_oryginal.doc, p. 316-317.

¹³ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgal_oryginal.doc, p. 317.

¹⁴ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgal_oryginal.doc, p. 317.

¹⁵ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgal_oryginal.doc, p. 49.

¹⁶ Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgal_oryginal.doc, p. 36.

¹⁷ McDonald and Dearden hold the view that, the most important constraint for the CAP is the budget. It was estimated the CAP consumed 60% of the total Community Budget in 1991. But then it decreased slowly to 45% by 2007 (Neal Larry, The Economics of Europe and the European Union, Cambridge University Press, 2007, p.269).

¹⁸ Allen Mark, The Common Agricultural Policy – background and challenges posed by reform, online at: <http://www.niassembly.gov.uk/Documents/RaISe/Publications/2011/Agriculture-and-Rural-Development/12911.pdf>

¹⁹ Allen Mark, The Common Agricultural Policy – background and challenges posed by reform, online at: <http://www.niassembly.gov.uk/Documents/RaISe/Publications/2011/Agriculture-and-Rural-Development/12911.pdf>

предстоящото присъединяване на редица страни от Централна и Източна Европа... Въпреки че бюджетното ограничение може да изчезне, обаче, както външните, така и вътрешните фактори, като загриженост за въздействието на селското стопанство върху околната среда, ще останат като натиск за по-нататъшна реформа на ОСП²⁰.

Държавните разходи, разбира се, са важен показател в посоката на политиката. Правителствата имат ограничения за своите бюджети, например ограничен достъп до данъчни приходи и областите на разходите трябва да се конкурират за финансови ресурси. Както смятат Кьостер и Ел Аграа; „Увеличаването на разходите за селско стопанство изглежда показва на обществеността, че правителството се намесва по-силно в полза на фермерите“²¹, но това не винаги дава вярна картина. Важно е също така добавят: “Най-вероятно бюджетното ограничение е довело до по-разумна ценова политика, след като ЕО е прехвърлила самодостатъчност за съвкупността от селскостопански продукти в началото на 80-те години”²².

С напредването на времето бюджетните ограничения стават все по-силни, особено при създаването на междинната финансова рамка. Тази рамка планира бюджетните разходи за седемгодишен период; настоящата рамка обхваща периода между 2007 и 2013 г.²³.

ОСП е тясно свързана с бюджета на ЕС от самото си създаване. Той се ръководи от принципа на финансова солидарност, при който бюджетът играе решаваща роля за осигуряване на определена степен на интеграция между страните от ЕС, както и играе роля в правенето на компромиси по отношение на политическите споразумения на ЕС. Важен инструмент на бюджета е неговата роля като двигател за реформа на политиката. Допълнителните бюджетни разходи предизвикаха процеса на реформа на ОСП в края на 70-те години. От началото на 90-те години на миналия век интеграцията на страните от Източна и Централна Европа оказва значително влияние върху бюджетния дебат, като по този начин формира допълнителен натиск за реформа на ОСП²⁴.

Друг проблем по отношение на бюджетното ограничение е високото селскостопанско производство. Огромен брой култури се оставят да се разлагат както на пазарите, така и в земята годишно. Тази ситуация води до загуба на ресурси и допълнителни бюджетни тежести за правителствата²⁵.

Политическият процес на създаване на политики също е отворен за влиянието на групи по интереси и неправителствени организации (НПО). Дирекция „Земеделие“ – открит обществен консултативен форум, беше създадена през 2010 г. от Европейската комисия и в нея участват 170 публични органи. Освен това националните парламенти могат изрично да изразят загриженост относно законодателни предложения до Европейската комисия съгласно принципа на субсидиарност²⁶.

Струва си да се отбележи, че докато НПО разширяват дейността си на европейско ниво, те са активни и на национално ниво – особено в Обединеното кралство. Правителството среща силен натиск и критика от неправителствени организации и селското лоби, поради което промени начина, по който се разпределя финансирането. Основната цел на НПО е да

²⁰ Matthew Alan, *The Disappearing Budget Constraint on EU Agricultural Policy*, Food Policy, Vol.21, 1996, p. 497.

²¹ Matthew Alan, *The Disappearing Budget Constraint on EU Agricultural Policy*, Food Policy, Vol.21, 1996, p.317

²² Matthew Alan, *The Disappearing Budget Constraint on EU Agricultural Policy*, Food Policy, Vol.21, 1996, p. 317

²³ Matthew Alan, *The Disappearing Budget Constraint on EU Agricultural Policy*, Food Policy, Vol.21, 1996, p.317

²⁴ Lind, Kim Martin and Zobbe Henrik, *Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms*, online at: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343.

²⁵ Lind, Kim Martin and Zobbe Henrik, *Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms*, online at: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343, p. 290.

²⁶ Lind, Kim Martin and Zobbe Henrik, *Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms*, online at: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343, p. 91.

получат земеделско финансиране за опазване на околната среда и развитие на селските райони²⁷.

Изглежда обаче ясно, че външният натиск на външнотърговските споразумения е основният фактор за промените във вътрешната политика. Миналият опит на ОСП подчертава това и един пример може да се види в отношението на германските индустриалци към селскостопанската политика. Преди 80-те години на миналия век имаше пасивно споразумение за селското стопанство, тъй като някои индустриалци печелеха от него и не се разглеждаше като особена заплаха. До 80-те години обаче това отношение се промени донякъде поради прилагането на големи субсидии за износ на селскостопански продукти.

Що се отнася до други организации, като съюзите на потребителите, те станаха много по-малко ефективни при ограничаване на създателите на селскостопанска политика. Очевидно е, че тези организации станаха по-слабо организирани и не успяха да създадат синергия²⁸. Вземете например кризата при спонгиформна енцефалопатия по говедата (СЕГ), известна като „болест на луда крава“. Въпреки че тази криза започна през 1996 г., което накарало потребителските съюзи да насърчат реформата на ОСП, гласът им все още беше слаб²⁹.

Създателите на политиката на ОСП са засегнати от фактори, преди да бъде изготвено законодателство. Проблемът с околната среда е едно от тези ограничения. Благодарение на програмата за ценово подпомагане, фермерите обработваха интензивно земеделските си земи и това неизбежно породило много проблеми. Повишената употреба на пестициди, естетически, органични отпадъци от животновъдството, както и намаляването на биоразнообразието са често срещани проблеми в земеделието. Повечето от тези проблеми са се отразили неблагоприятно както на хората, така и на дивата природа, като например увеличаването на рака, замърсяването на водата и изчезването на дивите видове³⁰. Много места като жив плет и малки гори са унищожени чрез разширяващи се полета.

Променящите се условия в областта на околната среда станаха източник на няколко дебати в селскостопанската политика на ЕС, опитвайки се да я тласнат в „по-зелена“ посока. Това не само отразява очакванията на обществото, но и дава нова обосновка за тази политика³¹.

Общоприето е, че политиката на разширяване е друг елемент на натиск върху политиките на ОСП. По времето, когато една страна е член на политиката на ЕС, трябва да вземе предвид своята селскостопанска система. Фазата на разширяване ще доведе до висок растеж на земеделската земя и работната сила.³² Икономиката на страните кандидатки, като Македония или потенциални държави кандидатки, като Албания, разчита на селското стопанство и тази ситуация трябва да бъде взета предвид от Съюза преди присъединяването им.

В резултат на тези реформи може да се твърди, че ОСП навлиза в бавен, но ясен процес на преход от стария напълно „свързан“ модел на селскостопанска политика.

Изхождайки от факта, че селското стопанство се различава от повечето други стопански дейности, можем да кажем, че за него важат следните специални съображения:

²⁷ Lind, Kim Martin and Zobbé Henrik, *Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms*, online at: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343, p. 317-318.

²⁸ Colman David, *The Common Agriculture Policy*, in Michael Artis and Frederic Nixon (editor), *The Economics of the European Union, Policy and Analysis*, Fourth Edition, 2007, p. 83.

²⁹ Colman David, *The Common Agriculture Policy*, in Michael Artis and Frederic Nixon (editor), *The Economics of the European Union, Policy and Analysis*, Fourth Edition, 2007, p. 91.

³⁰ Ockenden Jonathan and Franklin Michael, *European Agriculture: Making the CAP Fit the Future*, London, 1995, p. 37-42.

³¹ Ockenden Jonathan and Franklin Michael, *European Agriculture: Making the CAP Fit the Future*, London, 1995, p. 55.

³² Ockenden Jonathan and Franklin Michael, *European Agriculture: Making the CAP Fit the Future*, London, 1995, p. 296.

- въпреки значението на производството на храни доходите на земеделските производители са с около 40 % по-ниски в сравнение с доходите от неселскостопанска дейност;

- селското стопанство зависи в по-голяма степен от времето и климата, отколкото много други сектори;

- съществува времево разминаване между търсенето от страна на потребителите и способността на земеделските производители да отговорят на това търсене — отглеждането на повече пшеница или производството на повече мляко неизбежно отнема време.

Освен за икономическата ефективност на своята дейност земеделските производители трябва да се грижат и за нейната устойчивост и екологосъобразност и да опазват състоянието на почвите и биологичното разнообразие.

Икономическата несигурност и въздействието на селското стопанство върху околната среда оправдават значителната роля на публичния сектор за земеделските производители.

Източници:

Стефанов. Н. Влияние на ОСП върху конкурентоспособността на малките земеделски стопанства. Пловдив 2020 г.

Allen Mark, The Common Agricultural Policy – background and challenges posed by reform, online at: <http://www.niassembly.gov.uk/Documents/RaISe/Publications/2011/Agriculture-and-Rural-Development/12911.pdf>

Colman David, The Common Agriculture Policy, in Michael Artis and Frederic Nixon (editor), The Economics of the European Union, Policy and Analysis, Fourth Edition, 2007.

Daugbjerg Carsten and Swinbank Alan, The Politics of CAP Reform: Trade Negotiations, Institutional Settings and Blame Avoidance, Journal of Common Market Studies, Vol.45, No.1, 2007, p. 1-2 (pp. 1-22).

Demir Basak, The Common Agricultural Policy and Harmonization of Turkish agriculture to The Common Agricultural Policy, Master Thesis, University of Selcuk/Turkey, 2007, p.8

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=LEGISSUM:4301854>

<https://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/politiki-i-strategii/obshtaselskostopanska-politika/>

Josling Tim, External Influences on CAP Reforms: An Historical Perspective, in Johan F.M. Swinnen (Editor), The Perfect Storm, The Political Economy of The Fischler Reforms of The Common Agricultural Policy, 2008, p.57

Lind, Kim Martin and Zobbe Henrik, Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms, online at:

https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343.

Lind, Kim Martin and Zobbe Henrik, Future Enlargements of the European Union: Budget constraints and CAP reforms, online at:

https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2343.

Matthew Alan, The Disappearing Budget Constraint on EU Agricultural Policy, Food Policy, Vol. 21, 1996.

McDonald and Dearden hold the view that, the most important constraint for the CAP is the budget. It was estimated the CAP consumed 60% of the total Community Budget in 1991. But then it decreased slowly to 45% by 2007 (Neal Larry, The Economics of Europe and the European Union, Cambridge University Press, 2007).

Ockenden Jonathan and Franklin Michael, European Agriculture: Making the CAP Fit the Future, London, 1995.

Purgał Patrycja, Reform of The Common Agricultural Policy –Theoretical and Practical Aspects, online at: nta.ue.poznan.pl/upload/Purgał_oryginal.doc

Scogstad Grace and Verdun Amy, The Common Agricultural Policy, Policy Dynamics in a Changing Context, 2010.

Proceedings of the International scientific and practical conference

BULGARIA OF REGIONS‘2021

<http://science.uard.bg/>