

**ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО
АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ**

**ГОДИШНИК
ТОМ ІХ**



**АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ТАЛАНТ“
НА ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ
ПЛОВДИВ 2021**

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

проф. д-р Златка Григорова – главен редактор
проф. д-р Марияна Иванова
проф. д-р Огняна Стоичкова
проф. д.н. Ольга Данилова
проф. д-р Луция Палшова
проф. д-р Павол Шварц
проф. д-р Константин Цветков
проф. д-р Мариана Асенова
проф. д-р Пламен Лаков
доц. д-р Красимир Левков
доц. д-р Бисер Кръстев
доц. д-р Георги Георгиев
доц. д-р Павлина Димитрова
доц. д-р Александър Давчев
доц. д-р Перо Еленов

Предложените материали изразяват личната позиция на авторите и не ангажират с нея Редакционния съвет на годишника.

© Годишник, том IX, 2021
АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ТАЛАНТ“ на ВУАРР
ISSN 2535-0609 (on-line)
<http://science.uard.bg>

СЪДЪРЖАНИЕ

Бисер Кръстев

АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ТЪРГОВСКИТЕ
БАНКИ В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯТА COVID-19 5

Цветан Илиев

МИЛТЪН ФРИДМАН И МОНЕТАРИЗМЪТ – СМЯНА НА ПАРАДИГМИТЕ
В ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ СЛЕД 70 – ТЕ ГОДИНИ НА ХХ ВЕК.... 40

Владимир Арсовски

ПРОБЛЕМИ НА ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА В КОНТЕКСТА НА
СВЕТОВНОТО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ 66

Иво Димитров

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ НА ЕСИФ 104

Георги Кесов

СЪВРЕМЕННИ РАЗБИРАНИЯ НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ОБЩЕСТВЕНО
ЗДРАВЕ 132

Катрин Крахтова-Настева

ОБУЧЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ
..... 150

Детелина Смилкова

ОСНОВНИ НАСОКИ НА ЗДРАВНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО 169

Валентина Маринова

ПРОУЧВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНОВАТИВНИ
ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ И ПРОДУКТИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ
„САМОКОВ” 186

ДОБРИ ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ В КОНТЕКСТА НА КОВИД-
ПАНДЕМИЯТА 186

Красимир Асенов

СОЦИАЛНА ХОМЕОСТАЗА – ТЕОРИЯ ЗА ЕТНОКУЛТУРНАТА
ИДЕНТИЧНОСТ 204

Бисер Кръстев

**АНАЛИЗ НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА
ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ В
УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯТА COVID-19**



ГОДИШНИК НА ВУААРР

ТОМ ІХ



Доц. д-р Бисер Йорданов Кръстев е директор на Центъра за дистанционно обучение на ВУАРР и директор на Филиала на висшето училище в гр. Велико Търново. През 1995 г. завършва висшето си образование във ВФСИ „Д. А. Ценов“ – Свищов, където придобива магистърска степен по специалност „Икономика и управление на промишлеността“. Започва работа като асистент в катедра „Финанси и кредит“ към СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, където преподава 15 години. През 2004 г. придобива образователната и научна степен „доктор“ по научна специалност „Финанси, парично обръщение, кредит и застраховка“. От 2011 г. продължава своята научно-преподавателска дейност във Висше училище по агробизнес и развитие на регионите, в което от 2013 г. до момента заема академичната длъжност „доцент“.

Като университетски преподавател изнася лекции и провежда семинарни занятия по дисциплините „Корпоративни финанси“, „Финансово управление на фирмата“, „Финансово посредничество“, „Бюджет и бюджетна политика“, „Бизнес анализ на стопанската дейност“, „Местни бюджети“, „Финансов мениджмънт“, „Финансов анализ“, „Банков анализ“, „Банкови сделки“, „Управление на общински финанси“, „Проектно финансиране и техники“ и „Икономика и финансиране на здравеопазването“. Научните му интереси са в областта на корпоративните и публичните финанси, банковия мениджмънт, финансовото посредничество, финансовия и банковия анализ и проектното финансиране. Участвал е в специализации, проведени в университетите на градовете Бохум (Германия), Чанаккале (Турция), Нитра (Словакия), Фоджа (Италия), Свети Николе и Битоля (Северна Македония).



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE
BULGARIAN COMMERCIAL BANKS IN THE
CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC**

Biser Krastev

Abstract: The study characterizes the nature and peculiarities of bank competition and the competitiveness of banks. A detailed classification of their forms and varieties is presented. Through the use of a methodology containing specific criteria and indicators, an in-depth empirical study of the state and dynamics of the competitiveness of the five largest banks in Bulgaria in terms of the Covid-19 pandemic was conducted. For each of banks a competitiveness index was calculated, which reflects the market positions, financial stability and efficiency of their activities.

Keywords: bank competition, bank competitiveness, competitiveness index.

АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯТА COVID-19

Бисер Кръстев

Резюме: В научната студия са характеризирани същността и особеностите на банковата конкуренция и на конкурентоспособността на банките. Представена е подробна класификация на техните форми и разновидности. Чрез използването на методика, съдържаща специфични критерии и показатели, е извършено задълбочено емпирично изследване на състоянието и динамиката на конкурентоспособността на петте най-големи по размер на активите банки в България в условията на пандемията Covid-19. За всяка една от тях е изчислен индекс на конкурентоспособност, в който са отразени пазарните позиции, финансовата стабилност и ефективността на тяхната дейност.

Ключови думи: банкова конкуренция, конкурентоспособност на банките, индекс на конкурентоспособност.

ВЪВЕДЕНИЕ

През последната година и половина търговските банки у нас функционират в условията на пандемията Covid-19. Тя се превърна в едно от основните предизвикателства за ефективността на тяхната дейност. Както в останалата част на света, така и в България много бизнеси понесоха значителни финансови загуби поради въведени ограничения (включително и забрани за осъществяване на тяхната основна дейност за определени периоди) от страна на националните правителства. Големи групи от населението бяха изложени на невъзможност да осъществяват трудовата си дейност при нормални условия, както и да се придвижват свободно в страната и чужбина. В резултат на тези процеси през 2020 година брутният вътрешен продукт на страната се понижи, безработицата нарасна, а доходите на част от работещите бяха замразени или се понижиха. В тази сложна обстановка банките бяха принудени да предприемат разнообразни мерки, насочени към запазване на живота, здравето и благосъстоянието на своите служители и клиенти и засилване на връзките и взаимоотношенията с тях. Кредитните институции учвеличиха иновационната си активност, ускориха процеса на дигитализация на своите продукти и услуги и

оптимизираха клоновата си мрежа, като по този начин стабилизираха и подобриха конкурентните си позиции на банковия пазар.

В настоящата научна студия обект на изследване е конкурентоспособността на търговските банки. Предмет на изследване са състоянието и динамиката на нейното равнище в петте най-големи по размер на активите банки у нас през периода от 2019 година до края на деветмесечието на 2021 година. Целта на научната разработка е чрез изграждането на специфична методика, съдържаща разнообразни количествени критерии и показатели, да се извърши емпирично изследване на промените в равнищата на конкурентоспособност на банките от първа група в България през анализирания период. За постигане на формулираната по-горе цел е необходимо да се решат следните задачи: изясняване на теоретичните основи на банковата конкурентоспособност, изграждане на методология за провеждане на научното изследване, оценяване на равнищата и тенденциите в измененията на конкурентоспособността на опериращите у нас търговски банки в условията на криза, причинена от разпространението на коронавируса.

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА БАНКОВАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

В годините след пълноправното членство на България в Европейския съюз търговските банки осъществяват своята дейност в условията на силно конкурентна бизнес среда. Тя се характеризира с висока степен на динамика, водеща до преразпределение на пазарните дялове и позиции между кредитните институции в отделните сегменти на пазара на банкови продукти и услуги у нас.

В специализираната икономическа литература се срещат различни подходи за изясняване на същността на конкуренцията, като най-често те се разграничават на поведенчески, структурен и функционален¹.

Според *поведенческия подход* конкуренцията се определя най-общо като състезание, съперничество за постигане на определени резултати на даден пазар. Тя се разглежда като борба за притежаване на възможно по-голямо количество от икономическите ресурси или за установяване на контрол върху даден пазар.

¹ Сысоева, Е. Ф., Н. А. Кретьова. Банковская конкуренция и необходимость ее развития в Российской Федерации, *Финансы и кредит*, №25 (553), Москва, 2013, с. 13.

Според *структурния подход* конкуренцията се характеризира с различни параметри и интензивност в зависимост от структурата на пазара (брой продавачи и купувачи, степен на достъпност до пазара, вид и сила на въздействие върху цените на предлаганите продукти и услуги) и възможностите за излизане от него.

Според *функционалния подход* конкуренцията се разглежда като задължителен елемент на пазарния механизъм, чрез който могат да се отстранят диспропорциите, възникващи в процеса на развитието на икономиката.

От икономическа гледна точка конкуренцията е процес на взаимодействие и съревнование между участниците на пазара във връзка с осигуряването на по-добри възможности за реализиране на произведената продукция, за задоволяване на разнообразните и постоянно нарастващи потребности на купувачите и за генериране на максимална печалба². Следователно конкуренцията може да се дефинира като елемент на пазарния механизъм, чрез който субектите на пазарната икономика, които си съперничат за постигане на по-високи печалби, пазарни дялове и други икономически изгоди, уреждат своите отношения в процеса на производството, разпределението, размяната и потреблението на стоките и услугите.

Характерно за банковата конкуренция е, че отчита специфичните особености на пазара на банкови продукти и услуги и закономерностите в развитието на банковата система като цяло. Тя е динамичен процес на съперничество между банковите институции, в хода на който те се стремят да укрепят и подобрят позициите си на пазара, на който оперират³. Терминът „банкова конкуренция“ може да се тълкува в тесен и в широк смисъл на думата. В тесен смисъл той се отъждествява с междубанковата конкуренция, която се изразява в съперничество между банковите институции относно позициите им на банковия пазар. По-конкретно *междубанковата конкуренция* се разглежда като процес на развитие на бизнес средата, в която оперират кредитните институции и в рамките на която те се стремят да привличат разнообразни финансови ресурси, да разширяват клиентската си база, да внедряват нови банкови технологии и да прилагат съвременни модели за

² Антонова, Д., В. Гединач. Конкуренцията като универсален инструмент за регулиране на социално-икономическите отношения, *Научни трудове на Русенския университет*, том 47, Серия 6.1, Русе, 2008, с. 58-63.

³ Колесов, П. Ф. Экономическая природа банковской конкуренции, *Экономика и менеджмент инновационных технологий*, №11, 2012. Публикацията е достъпна на интернет адрес: http://ekonomika.snauka.ru/2012/11/1391_

управление на бизнеса, с цел утвърждаване и подобряване на позициите си на пазара на банкови продукти и услуги⁴.

В широк смисъл под *банкова конкуренция* се има предвид не само съперничеството между банките, но и между тях, от една страна и останалите небанкови финансови институции, от друга, за завладяване на по-високи дялове от пазара не само на банкови, но и на финансови (застрахователни, пенсионно-осигурителни, инвестиционни, лизингови, факторингови и т.н.) услуги⁵. В настоящата разработка ще бъде изследвано равнището на конкуренцията между банките, разглеждана в нейния тесен смисъл. Необходимо е също така да се отбележи, че с цел развитието, поддържането и насърчаването на конкуренцията, в отделните държави по света действат антимонополни закони, които възпрепятстват банките в стремежа им да придобиват господстващо положение на пазара⁶.

Познати са различни форми на конкуренция между банките. От една страна тя може да бъде вътрешноотраслова и междуотраслова. *Вътрешноотрасловата банкова конкуренция* се подразделя на предметна и видова, като предметната е възможна при предоставянето на масови, еднородни и стандартизирани услуги (например банкови влогове за населението, жилищни кредити за населението), а видовата е възможна при прилагането на индивидуалния подход в обслужването на клиента чрез диференцирането на банковите продукти и услуги (например предоставяне на инвестиционен банков кредит, който се договаря чрез сключване на индивидуален договор за кредит, съдържащ специфични за конкретния бизнес клиент условия).

Междуетрасловата конкуренция се осъществява чрез преливане на капитал и чрез функционална конкуренция. Преливането на капитал може да стане чрез промяна на профила на дейността на банката или чрез нейната диверсификация (например чрез внедряване на нови продукти на съществуващи пазари). В основата на функционалната конкуренция стоят различни продукти и услуги, които имат различни характеристики, но могат да изпълняват едни и същи функции⁷.

⁴ Донецкова, О. Ю. Состояние межбанковской конкуренции на российском банковском рынке, *Финансы: теория и практика*, том 25, №1, Москва, 2021, с. 145.

⁵ Валиева, Е. Н. Конкуренция на рынке банковских услуг: теория и практика, *Финансы и кредит*, №40 (616), Москва, 2014, с. 3.

⁶ Асенова, М. Банкови маркетингови стратегии за борба с конкуренцията в условия на криза, *Ново знание*, кн. 1, Пловдив, 2013, с. 237.

⁷ Ашба, А. А. Методы и приемы конкуренции в розничном сегменте банковского бизнеса, *Экономика. Бизнес. Банки*, №2 (19), Москва, 2017, с. 185-195.

От друга страна конкуренцията между банките може да се разграничи на ценова и неценова. *Ценовата конкуренция* е един от най-често използваните методи за привличане на клиенти. Тя е открита, ако банката реши да оповести пред широката публика или целева аудитория предстоящо намаляване на цените на част от своите продукти и услуги или скрита, когато банката повишава съществено функционалните характеристики на даден продукт, но го предлага по цена, която е непропорционално ниска спрямо извършените разходи. Характерна особеност на ценовата конкуренция при банките е липсата на ярко изразена зависимост между потребителната стойност на конкретния банков продукт и неговата реална стойност, изразена чрез обявената за продукта цена.

Неценовата конкуренция се проявява при диференциацията на банковите продукти и услуги или при повишаването на тяхното качество, като целта е формирането на устойчиви потребителски предпочитания и привързване на клиента към обслужващата го банка⁸.

В зависимост от степента на концентрация на субектите на конкуренцията последната може да съществува в две различни форми: индивидуална и групова. При *индивидуалната банкова конкуренция* в ролята на конкуренти встъпват отделни кредитни институции. За разлика от нея, при *груповата банкова конкуренция* в противоборство помежду си влизат различни банкови съюзи, синдикати или групи, състоящи се от две или повече на брой търговски банки⁹.

Конкурентоспособността на банката е резултат от дейността ѝ на различни сегменти на пазара на банкови и финансови продукти и услуги. Тя се свързва най-вече с пазарния дял на кредитната институция и с нормата на печалбата, която се реализира от сключваните банкови сделки в сравнение с аналогичните показатели на банките конкуренти¹⁰. Конкурентоспособността на банковите институции има различни измерения и характеристики. Те са следните¹¹:

- банковата конкурентоспособност отразява пазарните позиции на дадена кредитна институция спрямо нейните конкуренти;

⁸ Хабаров, В. И., Н. Ю. Попова. Банковский маркетинг, Московская финансово-промышленная академия, Москва, 2005, с. 91-92.

⁹ Сысоева, Е. Ф., Н. А. Кретова, Цит. съч., с. 15.

¹⁰ Осипова, Е. С., В. В. Яковлевич. Резервы роста конкурентоспособности банка ВТБ на российском рынке, *Вопросы экономики и права*, №3 (117), Москва, 2018, с. 45-48.

¹¹ Ненкова, Н. Възможности за дистанционен анализ на конкурентоспособността на банките, *Социално-икономически анализи*, Том 6, бр. 1, В. Търново, 2014, с. 64-65.

- тя има комплексен характер и показва какъв е цялостния потенциал на една банка в борбата за надмощие спрямо останалите банки;

- конкурентоспособността на една банка може да се определи единствено чрез съпоставянето ѝ с конкурентоспособността на други банки, т.е. тя има сравнителен характер;

- конкурентоспособността на банката не е постоянна величина, а се променя с течение на времето, като в този смисъл има динамичен характер;

- равнището на конкурентоспособност на банките е от значение не само за техните собственици и мениджъри, а и за техните вложители, кредитори, клиенти и конкуренти, които се нуждаят от информация за икономическите процеси, протичащи в отделните банкови институции.

Конкурентоспособността има различни измерения и се проявява на различни равнища: на равнище продукт, бизнес организация, отрасъл, регион или държава. От друга страна тя се формира на микроравнище (отнася се до отделни продукти, производства и бизнес структури), на мезоравнище (отделни отрасли, подотрасли, браншови организации) и на макроравнище (отделни държави или групи от държави от даден регион или континент)¹². Конкурентоспособността в банковия сектор също може да се изследва по отношение на характеристиките на отделните продукти и услуги, които банковите институции предлагат на своите клиенти, по отношение на банките като специфични предприятия и по отношение на преимуществата и недостатъците на банковата система като цяло.

Върху състоянието на конкурентоспособността на търговските банки влияят множество *фактори*. Част от тях оказват позитивно въздействие, а друга част оказват негативно въздействие върху банковата конкурентоспособност. Във връзка с това факторите, които допринасят за засилването на банковата конкурентоспособност, са глобализацията на банковата дейност, развитието на информационните технологии, дигитализацията на банковия бизнес, повишаването на благосъстоянието и финансовата култура на населението и др. Основните фактори, които възпрепятстват развитието на банковата конкурентоспособност, са намаляването на броя на кредитните институции, концентрацията на банковия капитал в малко на брой

¹² Мокроносков, А. Г., И. Н. Маврина. Конкуренция и конкурентоспособност. Учебное пособие, Издательство Уральского университета, Екатеринбург, 2014, с. 42-45.

големи банки, недостатъчно равномерното териториално разпределение на кредитните институции и локалният характер на банковите пазари¹³.

Анализът и оценката на банковата конкурентоспособност могат да се осъществят в различни направления, като за целта се използват специфични критерии. Сред тях се открояват абсолютният пазарен дял на банката, относителният дял от даден пазар, на който тя оперира, равнището на доходност на банковите активи, качеството на предлаганите банкови продукти и услуги, величината на разходите на банката, видът и количеството на предлаганите нови банкови продукти, динамиката в развитието на пазарните позиции на банката и др. На основата на относителната тежест на тези критерии и присъдените им оценки по предварително избрана скала може да се изчисли коефициент на конкурентоспособност за всяка банка, чрез който се установява какво е нейното равнище към даден момент или през определен период в сравнение с това на останалите банки конкуренти¹⁴.

Съществуват множество научни изследвания на водещи автори от страната и чужбина, в които са разработени специфични методики за оценяване на конкурентоспособността на банките. Основните количествени критерии, съгласно които може да се извърши дистанционен анализ и оценка на равнището на конкурентоспособност на банката, според Н. Ненкова, са следните¹⁵:

- пазарно присъствие;
- финансова устойчивост,
- ефективност на банковата дейност;
- растеж на банката.

Към всеки един от тези критерии се включват определени показатели¹⁶. Така например *пазарното присъствие на дадена банка* се измерва чрез големината и широчината на нейната клонова мрежа, относителния дял на кредитите, относителния дял на депозитите, относителния дял на инвестициите в ценни книжа и относителния дял на банковите приходи спрямо общата сума съответно на кредитите, на депозитите, на инвестициите в ценни книжа и на банковите приходи на изследваната група от банки или банковата система като цяло.

¹³ Коробов, Ю. И. Банковская конкуренция на современном этапе, *Банковское дело*, №11, 2010, с. 15-16.

¹⁴ Вж. по-подр.: Вътев, Ж. Анализ на банковата дейност, Издателство „Авангард принт“, Русе, 2015, с. 250-251.

¹⁵ Вж.: Ненкова, Н. Цит. съч., с. 65.

¹⁶ Пак там, с. 66-71.

Финансовата устойчивост на банката се оценява чрез показателите рентабилност на банковите активи, чист лихвен марж, качество на активите, коефициент на ликвидните активи и обща капиталова адекватност.

Ефективността на банковата дейност се измерва количествено чрез следните показатели: съотношение между оперативните разходи и оперативните приходи на банката, съотношение между административните разходи на банката и нейните активи, съотношение между чистата печалба и броя на банковите служители, съотношение между чистата печалба и административните разходи на банката и съотношение между оперативните приходи и броя на банковите служители.

Растежът на банката се оценява чрез показателите темп на нарастване на активите, темп на нарастване на депозитите, темп на нарастване на собствения капитал, темп на нарастване на оперативните приходи и темп на вътрешна капитализация на банката.

При анализа и оценката на конкурентоспособността на банките С. А. Чернова и М. Ю. Алиева предлагат да се използва система не само от количествени, но и от качествени показатели. Като основни критерии, характеризиращи равнището на конкурентоспособност на кредитните институции, са изведени конкурентоспособността на банковите услуги, мястото на банката на пазара на банкови услуги и възможността на банката да удържа позициите си на пазара.¹⁷

Количествените показатели, чрез които се оценява *конкурентоспособността на банковите услуги*, са свързани с определянето на тяхната стойност въз основа на информация, съдържаща се в тарифите за таксите и комисионите на кредитните институции. Към качествените показатели се включват широтата на асортимента на предоставяните услуги, техните потребителски свойства, времето за тяхното осъществяване, равнището и културата на обслужване на клиентите, използваните форми за стимулиране на продажбите и др.

При анализа и оценяването на *мястото на банката на пазара на банкови услуги* като количествени показатели се използват относителния дял на банковите активи спрямо общата сума на активите на банките от даден регион, група банки или банковата система като цяло, както и относителните дялове на привлечените влогове от

¹⁷ Вж. по-подр.: Чернова, С. А, М. Ю. Алиева. Методическите подходи к оценке конкурентоспособности региональных коммерческих банков, *Известия УрГЭУ*, №1 (57), Екатеринбург, 2015, с. 89-99.

населението, привлечените влогове от корпоративни клиенти, предоставените кредити на физически лица и на корпоративни клиенти спрямо общата им сума за банките от даден регион, група банки или банковата система като цяло. Към качествените показатели спадат широчината на клоновата мрежа, продължителността на опериране на финансовия пазар, утвърдените ключови направления и развитието на нови направления в дейността на банката, степента ѝ на участие в социално-икономическия живот и др.

Възможността на банката да удържи позициите си на пазара може да се измери количествено чрез оценяване на състоянието на нейния капитал, на нейните активи и пасиви, на нейната ликвидност, доходност и рентабилност. Качествената оценка се осъществява посредством оценяване на качеството на собствениците, качеството на корпоративния мениджмънт, кадровата политика, ефективността на системата за риск-мениджмънт на банката и др.¹⁸.

С цел успешното осъществяване на изследването на конкурентоспособността на търговските банки у нас ще бъде разработена научнообоснована методика, изградена на основата на различни количествени критерии и показатели за оценка на най-важните аспекти, характеризиращи конкурентоспособността на петте най-големи по размер на активите банки, опериращи на българския пазар на банкови продукти и услуги през периода 2019 година – края на месец септември 2021 година. Този период обхваща освен предкризисната 2019 година, така също и 2020 и първите девет месеца на 2021 година, в които кредитните институции функционират в условията на пандемията Covid-19, причинена от разпространението на коронавируса. Основните **критерии**, които се съдържат в методиката, са следните:

- позициониране на банковия пазар (P);
- финансова стабилност (FS);
- ефективност на дейността на кредитните институции (E).

Показателите, чрез които се измерва **позиционирането на отделните кредитни институции на банковия пазар**, са следните:

- относителен дял на активите на дадена банка спрямо общата сума на активите на банковата система (P1);
- относителен дял на brutните кредити и аванси на дадена банка (без тези в централни банки и кредитни институции) спрямо общата сума на brutните кредити и аванси на банковата система (без тези в централни банки и кредитни институции), (P2);

¹⁸ Чернова, С. А, М. Ю. Алиева. Цит. съч., с. 97-98.

- относителен дял на депозитите, привлечени от дадена банка, спрямо общата сума на депозитите, акумулирани в банковата система като цяло (P3);

- относителен дял на портфейла от дългови ценни книжа, които притежава дадена банка, спрямо общата сума на портфейла от дългови ценни книжа на банковата система като цяло (P4);

- относителен дял на общия нетен оперативен доход на дадена банка спрямо сумата на общия нетен оперативен доход, реализиран в банковата система като цяло (P5).

Показателите, чрез които се оценява **финансовата стабилност на банките**, са следните:

- обща капиталова адекватност (FS1);

- рентабилност на банковите активи (FS2);

- съотношение между предоставените кредити и привлечените депозити на банката (FS3);

- относителен дял на провизиите за обезценка спрямо величината на кредитния портфейл на банката (FS4).

Показателите, чрез които се измерва **ефективността на дейността на кредитните институции**, са следните:

- чист лихвен марж (E1);

- съотношение между оперативните разходи и общия нетен оперативен доход на банката (E2);

- печалба, която се генерира на 100 лева административни разходи на банката (E3);

- съотношение между административните разходи и сумата на активите на банката (E4)¹⁹.

На основата на така предложената методика, съдържаща посочените по-горе критерии и показатели, може да бъде изчислен индекс на конкурентоспособността на оценяваните банки към края на всеки анализиран период²⁰. Първоначално по отношение на критерия *позициониране на банковия пазар* ще се присъди бална оценка за всяка една от петте изследвани търговски банки на базата на нейната позиция

¹⁹ Относно използването на показателя като измерител на банковата ефективност виж напр.: Димитрова, Т., И. Маринов. Рентабилност и ефективност на банковото посредничество в България, *e-Journal VFU*, бр. 8, Варна, 2015, с. 14; Ангелов, П. Тенденции в развитието на финансовите параметри на банките в България (2008-2015 г.), *Народностопански архив*, бр. 3, Свищов, 2016, с. 60-61.

²⁰ Шапошников, А. М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков, Издательский дом „Среда“, Чебоксары, 2020, с. 67-71.

спрямо останалите четири, като се сумират позициите ѝ по всеки един от петте показателя. На следващо място по отношение на критерия *финансова стабилност* ще се присъди бална оценка за всяка от петте анализирани банкови институции, като се сумират позициите ѝ по всеки един от четирите съставни показателя. На последно място критерият *ефективност на дейността на кредитните институции* ще бъде представен като сума от позициите на всяка банка по всеки един от четирите формиращи го показателя. В резултат на това индексът на конкурентоспособност ще бъде представен за всяка банка към края на всеки анализиран период като сума от стойностите на всеки един от оценените три критерия, претеглени със съответно относително тегло. От научната литература е известно, че позиционирането на банковия пазар, финансовата стабилност и ефективността на банковата дейност на практика имат равностойно значение както за моментното състояние, така и за бъдещото равнище на кредитоспособността на банковите институции. Ето защо относителните тегла на тези три критерия ще бъдат едни и същи, т.е. по една трета или по 0,3333. Сборът от относителните тегла на трите критерия е равен на единица.

От тази гледна точка *индексът на конкурентоспособност* (CI_n) на съответната банка n към края на всеки анализиран период може да се представи аналитично по следния начин:

$$CI_n = 0,3333.P_n + 0,3333.FS_n + 0,3333.E_n$$

където: P_n е балната оценка на позиционирането на банка n на пазара;

FS_n – балната оценка на финансовата стабилност на банка n .

E_n – балната оценка на ефективността на дейността на банка n .

Колкото по-ниски са стойностите на индекса за дадена банка, толкова по-конкурентоспособна е тя в сравнение с останалите банки и обратно, по-високите стойности на индекса свидетелстват за по-ниското равнище на конкурентоспособност на конкретната търговска банка в сравнение с останалите.

АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БАНКИТЕ ОТ ПЪРВА ГРУПА ПРЕЗ ПЕРИОДА 31 ДЕКЕМВРИ 2019 ГОДИНА - 30 СЕПТЕМВРИ 2021 ГОДИНА

Анализът на конкурентоспособността на петте най-големи по размер на активите кредитни институции у нас през последните три години може да започне чрез обработване и систеамтизиране на изходните данни, в които се съдържа необходимата информация за изчисляване на стойностите на отделните показатели, измерващи тяхното *позициониране на банковия пазар*.

В таблица 1 са представени величините на относителните дялове на активите на банките от първа група²¹ спрямо общата сума на активите на банковата система. По този показател УниКредит Булбанк заема първа позиция през 2019 година, през 2020 година, както и през деветмесечието на 2021 година. Банка ДСК заема втора позиция през трите анализирани периода, Обединена българска банка заема трета позиция, Юробанк България заема четвърта позиция, а последната пета позиция се заема от Първа инвестиционна банка.

Таблица 2 съдържа информация за относителните дялове на brutните кредити и аванси на анализирани банки (без тези в централни банки и кредитни институции) спрямо общата сума на brutните кредити и аванси в банковата система (без тези в централни банки и кредитни институции) през последните три години. Според този показател УниКредит Булбанк заема първа позиция през 2019 година и втора позиция през 2020 година и през 2021 година. Банка ДСК заема втора позиция през 2019 година и първа позиция през следващите два периода. Юробанк България заема трета позиция през трите анализирани периода, Обединена българска банка – четвърта позиция през 2020 и през 2021 година и пета позиция през 2019 година, а Първа инвестиционна банка – пета позиция през 2020 и през 2021 година и четвърта позиция през 2019 година.

²¹ Според БНБ към банките от първа група се причисляват петте най-големи по размер на активите търговски банки у нас към края на всеки отчетен период. През периода 31.12.2019 г. – 30.09.2021 г. към тях спадат УниКредит Булбанк, Банка ДСК, Обединена българска банка, Юробанк България и Първа инвестиционна банка. Информацията за включените в първа група банки е достъпна на интернет адреси: https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_201912_a0_bg.pdf, https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202012_a0_bg.pdf и https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202109_a0_bg.pdf.

Таблица 1. Относителни дялове на активите на анализираните банки спрямо общата сума на активите на банковата система в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.²²

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Банкови активи (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на активите на банковата система	Банкови активи (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на активите на банковата система	Банкови активи (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на активите на банковата система
УниКредит Булбанк АД	21639060	18,95%	24107528	19,44%	25020631	18,86%
Банка ДСК АД	15902565	13,93%	22808868	18,39%	24031832	18,12%
ОББ АД	12172265	10,66%	12797159	10,32%	14148671	10,67%
Юробанк България АД	11183700	9,79%	12103849	9,76%	13939300	10,51%
ПИБ АД	10200031	8,93%	10782868	8,70%	11169935	8,42%
Банкова система	114201141	100,00%	124005690	100,00%	132650971	100,00%

Таблица 2. Относителни дялове на brutните кредити и аванси на анализираните банки спрямо общата сума на brutните кредити и аванси в банковата система на България през периода 30 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Брутни кредити и аванси (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на brutните кредити и аванси в банковата система	Брутни кредити и аванси (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на brutните кредити и аванси в банковата система	Брутни кредити и аванси (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на brutните кредити и аванси в банковата система
УниКредит Булбанк АД	12187503	18,38%	12470696	17,94%	12901108	17,51%
Банка ДСК АД	8864731	13,37%	13948821	20,07%	14853283	20,16%
ОББ АД	6082050	9,17%	6601935	9,50%	7022560	9,53%
Юробанк България АД	7422527	11,20%	8063843	11,60%	8740157	11,86%
ПИБ АД	6281935	9,48%	6549846	9,42%	6758805	9,17%
Банкова система	66293085	100,00%	69500000	100,00%	73695165	100,00%

²² Данните, съдържащи се в таблица 1, таблица 2, таблица 3, таблица 4 и таблица 5, са ползвани от Тримесечните бюлетини на БНБ „Банките в България“ за периода октомври-декември 2019 г., октомври-декември 2020 г. и юли-септември 2021 г., достъпни на интернет адреси:

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2019>,

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2020> и

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2021>.

От данните в таблица 3 е видно, че според относителните дялове на депозитите на анализирания банки спрямо общата сума на депозитите в банковата система като цяло първата позиция и през трите периода се държи от УниКредит Булбанк, втората позиция се заема от Банка ДСК, третата – от Обединена българска банка, четвъртата – от Юробанк България, а петата – от Първа инвестиционна банка.

Таблица 3. Относителни дялове на депозитите на изследваните банки спрямо общата сума на депозитите в банковата система на България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Депозити (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на депозитите в банковата система	Депозити (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на депозитите в банковата система	Депозити (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на депозитите в банковата система
УниКредит Булбанк АД	18325260	18,85%	20555540	19,44%	21248309	18,75%
Банка ДСК АД	12722015	13,09%	19306653	18,26%	20172267	17,80%
ОББ АД	10681856	10,99%	11198812	10,59%	12427543	10,97%
Юробанк България АД	9492045	9,76%	10271594	9,71%	11975479	10,57%
ПИБ АД	8782798	9,03%	9139400	8,64%	9471491	8,36%
Банкова система	97211694	100,00%	105732618	100,00%	113326760	100,00%

По отношение на позициите на включените в изследването банки във връзка с показателя относителен дял на дълговите им ценни книжа спрямо величината на портфейла от дългови ценни книжа на банковата система като цяло се наблюдават известни размествания. Така например първата позиция през трите години на анализирания период се присъжда на УниКредит Булбанк. На втора позиция през периода излиза Обединена българска банка, а на трета – Банка ДСК. През 2019 година четвъртата позиция е завоювана от Първа инвестиционна банка, а през 2020 и през 2021 година – от Юробанк България. От своя страна през 2019 година петата позиция е отредена на Юробанк България, като през 2020 и 2021 година тя се заема от Първа инвестиционна банка (виж таблица 4).

Таблица 4. Относителни дялове на дълговите ценни книжа на анализираниите банки спрямо общата сума на дълговите ценни книжа в банковата система на България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Дългови ценни книжа (хил. лв.)	Отн. дял спрямо общата сума на дълговите ценни книжа в банковата система	Дългови ценни книжа (хил. лв.)	Отн. дял спрямо общата сума на дълговите ценни книжа в банковата система	Дългови ценни книжа (хил. лв.)	Отн. дял спрямо общата сума на дълговите ценни книжа в банковата система
УниКредит Булбанк АД	3685378	25,75%	3844660	21,80%	4244808	21,38%
Банка ДСК АД	1991011	13,91%	2753577	15,61%	2893700	14,57%
ОББ АД	2666931	18,63%	2971395	16,85%	3184187	16,04%
Юробанк България АД	567523	3,97%	1480595	8,39%	2373699	11,96%
ПИБ АД	816760	5,71%	1104714	6,26%	1401729	7,06%
Банкова система	14311679	100,00%	17639510	100,00%	19854786	100,00%

В таблица 5 са представени относителните дялове на общия нетен оперативен доход на банките от първа група спрямо стойностите на общия нетен оперативен доход в българската банкова система през последните три години. Прави впечатление, че през 2019 година лидерската позиция се заема от УниКредит Булбанк, като през следващите две години тя я губи и отстъпва до второ място. От друга страна заемалата през 2019 година втора позиция Банка ДСК се изкачва през 2020 и през 2021 година до първата позиция. През 2019 година третата позиция се заема от Първа инвестиционна банка, която отчита спад до пета позиция през 2020 и през 2021 година. През последните две години от анализирания период третата позиция се държи от Юробанк България, като тя се подобрява с една степен спрямо първата година на изследвания период. Обединена българска банка подобрява с една степен позицията си през 2020 и през 2021 година, след като през 2019 година е заемала последното пето място по този показател в сравнение с останалите банки от първа група.

Таблица 5. Относителни дялове на общия нетен оперативен доход на изследваните банки спрямо сумата на общия нетен оперативен доход в банковата система на България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Общ нетен оперативен доход (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на общия нетен оперативен доход в банковата система	Общ нетен оперативен доход (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на общия нетен оперативен доход в банковата система	Общ нетен оперативен доход (хил. лв.)	Отн. дял спрямо сумата на общия нетен оперативен доход в банковата система
УниКредит Булбанк АД	839850	19,85%	751551	18,06%	594876	18,12%
Банка ДСК АД	587910	13,89%	844493	20,29%	702490	21,39%
ОББ АД	373125	8,82%	390843	9,39%	298965	9,10%
Юробанк България АД	423216	10,00%	499002	11,99%	367116	11,18%
ПИБ АД	471010	11,13%	353672	8,50%	292055	8,89%
Банкова система	4231997	100,00%	4161988	100,00%	3283617	100,00%

В съответствие с изградената методика за оценяване на конкурентоспособността на включените в изследването търговски банки по отношение на позиционирането им на банковия пазар, е необходимо да се присъдят бални оценки на всяка една от тях към края на всеки анализиран период. Техните стойности са посочени в следващата таблица 6.

Безспорен лидер според позиционирането ѝ на пазара на банкови продукти и услуги е УниКредит Булбанк. Тя получава възможно най-добрата бална оценка от 5 през 2019 година. Следват Банка ДСК, Обединена българска банка, Юробанк България и Първа инвестиционна банка с бални оценки от 11, респективно 18, 20 и 21. През следващите два периода УниКредит Булбанк отново е лидер с бални оценки от 7, а Банка ДСК, Обединена българска банка, Юробанк България и Първа инвестиционна банка заемат съответно втора, трета, четвърта и пета позиции с бални оценки от по 9, 16, 18 и 25.

Прави впечатление, че дистанцията между първите две кредитни институции се свива чувствително. Причината затова е, че в началото на 2020 година приключи процедурата по поглъщането на Експресбанк от страна на Банка ДСК, в резултат на което последната завоюва лидерски позиции по отношение размера на кредитния си портфейл и на реализирания общ нетен оперативен доход за сметка на конкурента си

УниКредит Булбанк. Отчита се тенденция към относително подобряване на балните оценки на Обединена българска банка и на Юробанк България и към относително влошаване на балната оценка на Първа инвестиционна банка през 2020 и през 2021 година в сравнение с предкризисната 2019 година.

Таблица 6. Присъждане на бални оценки на изследваните търговски банки по отношение на *позиционирането им на банковия пазар (критерий Р)* през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	Показатели към 31.12.2019 г.					Бална оценка
	P1	P2	P3	P4	P5	
УниКредит Булбанк АД	1	1	1	1	1	5
Банка ДСК АД	2	2	2	3	2	11
ОББ АД	3	5	3	2	5	18
Юробанк България АД	4	3	4	5	4	20
ПИБ АД	5	4	5	4	3	21
Търговски банки	Показатели към 31.12.2020 г.					Бална оценка
	P1	P2	P3	P4	P5	
УниКредит Булбанк АД	1	2	1	1	2	7
Банка ДСК АД	2	1	2	3	1	9
ОББ АД	3	4	3	2	4	16
Юробанк България АД	4	3	4	4	3	18
ПИБ АД	5	5	5	5	5	25
Търговски банки	Показатели към 30.09.2021 г.					Бална оценка
	P1	P2	P3	P4	P5	
УниКредит Булбанк АД	1	2	1	1	2	7
Банка ДСК АД	2	1	2	3	1	9
ОББ АД	3	4	3	2	4	16
Юробанк България АД	4	3	4	4	3	18
ПИБ АД	5	5	5	5	5	25

Изследването на конкурентоспособността на петте най-големи банки у нас според критерия *финансова стабилност* може да се осъществи чрез представяне на стойностите на показателите обща капиталова адекватност, рентабилност на активите, съотношение между предоставените кредити и привлечените депозити и относителен дял на провизиите за обезценка спрямо величината на кредитния портфейл на банките през последните три анализирани периода.

Общата капиталова адекватност на банките от първа група през периода декември 2019 година – септември 2021 година е посочена в таблица 7. В нея са отбелязани и позициите на всяка една от кредитните институции, които тя заема според стойностите на този показател. Банка ДСК, която е била лидер през 2019 година, влошава позицията си до трето място през 2020 година. От друга страна УниКредит Булбанк, която е заемала втора позиция през 2019 година, се изкачва до първа позиция през 2020 година. Обединена българска банка отчита втора позиция през 2020 година и трета – през 2019 година. Първа инвестиционна банка е отбелязала стойности на анализирания показател, които ѝ отреждат четвърта позиция, а с най-ниски стойности и през двата изследвани периода се оказва Юробанк България. Поради липса на информация за стойностите на този показател към края на септември 2021 година, с изключение на Първа инвестиционна банка, се допуска, че кредитните институции запазват позициите си спрямо отчетените от тях през предходната 2020 година.

Таблица 7. Обща капиталова адекватност на анализиранияте банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.²³

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Обща капиталова адекватност	Позиция	Обща капиталова адекватност	Позиция	Обща капиталова адекватност	Позиция
УниКредит Булбанк АД	19,72%	2	26,10%	1	-	1
Банка ДСК АД	27,32%	1	21,81%	3	-	3
ОББ АД	19,04%	3	22,09%	2	-	2
Юробанк България АД	16,82%	5	20,91%	5	-	5
ПИБ АД	18,34%	4	21,78%	4	21,46%	4
Средно за банковата система	20,16%	-	22,74%	-	22,91%	-

²³ Данните, съдържащи се в таблица 7, са ползвани от годишните отчети на УниКредит Булбанк, на Банка ДСК, на Обединена българска банка, на Юробанк България и на Първа инвестиционна банка за 2019 и за 2020 година, достъпни на интернет адреси: <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/za-nas/rezultati/finansovi-otcheti/>, <https://dskbank.bg/%D0%B7%D0%B0-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0-%D0%B4%D1%81%D0%BA/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8>, <https://www.ubb.bg/about/reports>, <https://www.postbank.bg/Za-nas/Financial-Data/Otcheti/Godishni-otcheti> и <https://www.fibank.bg/bg/za-nas/finansovi-otcheti>.

В следващата таблица се съдържа информация за състоянието и динамиката на рентабилността на активите на оценяваните банки през анализирания период (виж таблица 8).

Таблица 8. Рентабилност на активите на изследваните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.²⁴

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Рентабилност на активите	Позиция	Рентабилност на активите	Позиция	Рентабилност на активите	Позиция
УниКредит Булбанк АД	1,96%	1	0,93%	2	1,03%	2
Банка ДСК АД	1,54%	3	0,84%	4	1,43%	1
ОББ АД	1,27%	5	0,85%	3	0,89%	4
Юробанк България АД	1,88%	2	1,26%	1	0,91%	3
ПИБ АД	1,29%	4	0,36%	5	0,46%	5
Средно за банковата система	1,47%	-	0,66%	-	0,82%	-

Към края на 2019 година лидерската позиция се отрежда на УниКредит Булбанк, като през следващите два периода тя заема втора позиция. През първата отчетна година втората позиция се заема от Юробанк България, като през 2020 година тя става лидер по този показател сред водещите банки у нас, но към края на септември 2021 година понижава позицията си до трета. Банка ДСК, която отчита трета позиция през 2019 година, се свлича до четвърта през следващата година и отбелязва скок до първата позиция през последния отчетен период. Първа инвестиционна банка заема четвърта позиция през 2019 година, след което се позиционира на пето място през 2020 и 2021 година. Ситуацията при Обединена българска банка е сравнително динамична. Тя приключва 2019 година с най-ниската рентабилност на своите активи в сравнение с тази на останалите четири банки-конкуренти. През 2020 година подобрява позицията си до трета, а през 2021 година я влошава с една степен до четвърта.

²⁴ Данните, съдържащи се в таблица 8, таблица 9 и таблица 10, са ползвани от Тримесечните бюлетини на БНБ „Банките в България“ за периода октомври-декември 2019 г., октомври-декември 2020 г. и юли-септември 2021 г., достъпни на интернет адреси:

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2019>,

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2020>

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2021>.

Стойностите на съотношенията между предоставените кредити и привлечените депозити на анализиранияте банки през последните три отчетни периода са отразени в таблица 9. По този показател първата позиция през 2019 и през 2020 година заема Юробанк България. Втората позиция през първите две години от анализирания период се заема от Първа инвестиционна банка, третата – от Банка ДСК, четвъртата – от УниКредит Булбанк и петата – от Обединена българска банка. Към края на септември 2021 година водеща позиция отчита Банка ДСК, втората позиция се заема от Юробанк България, третата – от Първа инвестиционна банка, а четвъртата и петата позиции се заемат от УниКредит Булбанк, респективно от Обединена българска банка.

Таблица 9. Съотношения между предоставените кредити и привлечените депозити на анализиранияте банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Съотноше- ние кредити/ депозити	Позиция	Съотноше- ние кредити/ депозити	Позиция	Съотноше- ние кредити/ депозити	Позиция
УниКредит Булбанк АД	65,8%	4	63,5%	4	60,7%	4
Банка ДСК АД	69,7%	3	71,2%	3	73,6%	1
ОББ АД	56,9%	5	59,0%	5	56,5%	5
Юробанк България АД	78,2%	1	78,5%	1	73,0%	2
ПИБ АД	71,5%	2	71,7%	2	71,4%	3
Средно за банковата система	72,2%	-	69,0%	-	65,0%	-

В следващата таблица са посочени величините на относителните дялове на специфичните провизии за обезценка спрямо кредитните портфейли на петте най-големи по размер на активите банки в България през анализирания период. Ниските стойности на показателя свидетелстват за високото качество на кредитния портфейл на съответната банка и обратно – високите и повишаващи се стойности на показателя се свързват с влошаване качеството на отпуснатите от нея кредити. В този смисъл от данните в таблица 10 е видно, че Обединена българска банка заема първата позиция и през трите анализирани периода, Банка ДСК заема втората позиция през 2019 и през 2021 година и петата позиция през 2020 година, Юробанк България заема третата позиция през 2019 и през 2020 година и четвъртата позиция към края на септември 2021 година, УниКредит Булбанк заема четвъртата позиция през 2019 година, втората позиция през следващата година и третата

позиция през 2021 година, а Първа инвестиционна банка заема последната пета позиция към 31 декември 2019 година и към 30 септември 2021 година, като към края на 2020 година я подобрява с една позиция до четвърта.

Таблица 10. Относителни дялове на провизиите за обезценка спрямо стойностите на кредитните портфейли на оценяваните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Провизии за обезценка/кредитен портфейл	Позиция	Провизии за обезценка/кредитен портфейл	Позиция	Провизии за обезценка/кредитен портфейл	Позиция
УниКредит Булбанк АД	0,85%	4	1,25%	2	0,63%	3
Банка ДСК АД	0,18%	2	1,75%	5	0,39%	2
ОББ АД	0,12%	1	0,65%	1	-0,04%	1
Юробанк България АД	0,62%	3	1,27%	3	0,64%	4
ПИБ АД	1,88%	5	1,43%	4	1,24%	5
Средно за банковата система	0,65%	-	1,26%	-	0,54%	-

На основата на представените по-горе показатели, които формират критерия финансова стабилност, могат да се присъдят бални оценки на изследваните банки към края на всеки отчетен период. Те се съдържат в таблица 11.

Таблица 11. Присъждане на бални оценки на изследваните търговски банки по отношение на *финансовата им стабилност (критерий FS)* през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	Показатели към 31.12.2019 г.				Бална оценка
	FS1	FS2	FS3	FS4	
УниКредит Булбанк АД	2	1	4	4	11
Банка ДСК АД	1	3	3	2	9
ОББ АД	3	5	5	1	14
Юробанк България АД	5	2	1	3	11
ПИБ АД	4	4	2	5	15
Търговски банки	Показатели към 31.12.2020 г.				Бална оценка
	FS1	FS2	FS3	FS4	
УниКредит Булбанк АД	1	2	4	2	9
Банка ДСК АД	3	4	3	5	15
ОББ АД	2	3	5	1	11
Юробанк България АД	5	1	1	3	10
ПИБ АД	4	5	2	4	15

Търговски банки	Показатели към 30.09.2021 г.				Бална оценка
	FS1	FS2	FS3	FS4	
УниКредит Булбанк АД	1	2	4	3	10
Банка ДСК АД	3	1	1	2	7
ОББ АД	2	4	5	1	12
Юробанк България АД	5	3	2	4	14
ПИБ АД	4	5	3	5	17

През 2019 година с най-висока степен на финансова стабилност, надеждност и устойчивост в сравнение с останалите търговски банки се отличава Банка ДСК, която получава най-добрата бална оценка от 9. УниКредит Булбанк и Юробанк България си поделят втората позиция с бална оценка от 11. На четвърто и пето място се класират Обединена българска банка и Първа инвестиционна банка с бални оценки от 14, съответно 15. През 2020 година лидер по финансова стабилност е УниКредит Булбанк с бална оценка от 9. На второ място се позиционира Юробанк България с бална оценка от 10, на трето място Обединена българска банка с бална оценка от 11, а последната четвърта позиция се споделя между Банка ДСК и Първа инвестиционна банка, на които се присъжда бална оценка от 15. Към 30 септември 2021 година финансово най-стабилната сред анализиранияте пет кредитни институции е Банка ДСК, на която е присъдена бална оценка от 7. На втора позиция след нея се подрежда УниКредит Булбанк с бална оценка от 10. Третата, четвъртата и петата позиции се заемат от Обединена българска банка, Юробанк България и Първа инвестиционна банка, които получават бални оценки от съответно 12, 14 и 17.

От присъдените по този критерий за отделните търговски банки през отделните периоди бални оценки може да се обобщи, че пандемията Covid-19 се е отразила негативно на Банка ДСК през 2020 година, след което тя отново е подобрила финансовата си стабилност през 2021 година. УниКредит Булбанк е извлякла позитиви от нея през 2020 година, след което е понижила незначително финансовата си устойчивост през първото деветмесечие на 2021 година. Обединена българска банка е извлякла позитиви по време на пандемията, тъй като е подобрила балните си оценки през 2020 и през 2021 година в сравнение с предпандемичната 2019 година, а Юробанк България и Първа инвестиционна банка са влошили своята финансова стабилност през 2021 година в сравнение с предходната, тъй като балните им оценки се понижават значително.

Конкурентоспособността на петте най-големи по размер на активите търговски банки у нас може да се изследва и *в зависимост от*

ефективността на тяхната дейност. Това беше третият критерий за оценяване на банковата конкурентоспособност, включен в изградената за целта методика. Ефективността на банковата дейност се измерваше с показателите чист лихвен марж, съотношение между оперативните разходи и общия нетен оперативен доход и печалба, генерирана на 100 лева административни разходи на банката.

Данни за стойностите на показателя чист лихвен марж, отчетени за оценяваните банки през периода от края на 2019 година до края на месец септември 2021 година, се съдържат в таблица 12. Въз основа на тях се установява, че Юробанк България заема първата позиция, а Банка ДСК, Първа инвестиционна банка, Обединена българска банка и УниКредит Булбанк заемат съответно втората, третата, четвъртата и петата позиции през всеки един от трите анализирани периода.

Таблица 12. Чист лихвен марж на анализираните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.²⁵

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Чист лихвен марж	Позиция	Чист лихвен марж	Позиция	Чист лихвен марж	Позиция
УниКредит Булбанк АД	1,77%	5	1,44%	5	1,07%	5
Банка ДСК АД	2,73%	2	2,32%	2	1,78%	2
ОББ АД	2,11%	4	2,05%	4	1,34%	4
Юробанк България АД	3,02%	1	2,99%	1	1,97%	1
ПИБ АД	2,26%	3	2,16%	3	1,69%	3
Средно за банковата система	2,40%	-	2,14%	-	1,53%	-

В следващата таблица се съдържа информация за стойностите на съотношенията между оперативните разходи и общия нетен оперативен доход на включените в изследването кредитни институции през последните три години. Според тях през 2019 и през 2020 година първата позиция е завоювана от УниКредит Булбанк, а втората позиция

²⁵ Данните, съдържащи се в таблица 12, таблица 13 и таблица 14, са ползвани от Тримесечните бюлетени на БНБ „Банките в България“ за периода октомври-декември 2019 г., октомври-декември 2020 г. и юли-септември 2021 г., достъпни на интернет адреси:

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2019>,

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2020>

<https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2021>.

се заема от Юробанк България. През 2021 година те влошават позициите си, като УниКредит изостава до втора, а Юробанк България – до трета позиция. През 2019 година третата позиция се заема от Първа инвестиционна банка, като през следващите две години тя се нарежда на четвърто място в сравнение с останалите банки-конкуренти. Банка ДСК отбелязва непрекъснат прогрес, като от четвърта позиция през 2019 година, се изкачва до трета през следващата и до първа през последната година на анализиран период. По този показател Обединена българска банка заема петата позиция и през трите години на изследвания период (виж таблица 13).

Таблица 13. Съотношения между оперативните разходи и общия нетен оперативен доход на изследваните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Оперативн и разходи/ общ нетен оперативен доход	Позиция	Оперативн и разходи/ общ нетен оперативен доход	Позиция	Оперативн и разходи/ общ нетен оперативен доход	Позиция
УниКредит Булбанк АД	32,10%	1	42,12%	1	40,31%	2
Банка ДСК АД	47,52%	4	47,10%	3	39,71%	1
ОББ АД	52,45%	5	57,65%	5	55,39%	5
Юробанк България АД	39,38%	2	44,62%	2	45,18%	3
ПИБ АД	44,41%	3	56,29%	4	51,52%	4
Средно за банковата система	45,66%	-	54,39%	-	49,58%	-

Във връзка с анализа на печалбата, която се генерира на 100 лева административни разходи на изследваните банки става ясно, че стойностите на този показател се колебаят в широки граници (виж таблица 14).

През 2019 година най-високата стойност се отчита от УниКредит Булбанк – тя реализира по 181,86 лева чиста печалба на всеки 100 лева административни разходи. Още две търговски банки – Юробанк България и Банка ДСК реализират по-висока нетна печалба в сравнение с административните им разходи и заемат съответно втора и трета позиции. Обединена българска банка и Първа инвестиционна банка реализират по 93,29 лева, респективно по 66,16 лева нетна печалба на всеки 100 лева административни разходи, което им отрежда четвърта и пета позиция. През 2020 година първата позиция по този показател се заема от Юробанк България, втората позиция се заема от УниКредит Булбанк, а третата, четвъртата и петата позиции се заемат от Обединена

българска банка, респективно от Банка ДСК и от Първа инвестиционна банка. През последния анализиран период първата позиция е завоювана от Банка ДСК, втората – от УниКредит Булбанк, третата – от Юробанк България, четвъртата – от Обединена българска банка, а петата позиция отново се заема от Първа инвестиционна банка.

Таблица 14. Печалба, която се генерира на 100 лева административни разходи на изследваните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г. (в%)

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Печалба/ административни разходи	Позиция	Печалба/ административни разходи	Позиция	Печалба/ административни разходи	Позиция
УниКредит Булбанк АД	181,86	1	91,88	2	136,37	2
Банка ДСК АД	104,92	3	65,19	4	162,56	1
ОББ АД	93,29	4	67,28	3	98,18	4
Юробанк България АД	153,67	2	94,68	1	99,79	3
ПИБ АД	66,16	5	22,97	5	41,11	5
Средно за банковата система	100,65	-	54,39	-	84,67	-

В следващата таблица се съдържа информация за съотношенията между административните разходи и общата сума на активите на банките от първа група в България през анализирания период.

Таблица 15. Съотношения между административните разходи и сумата на активите на изследваните банки в България през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	31 декември 2019 г.		31 декември 2020 г.		30 септември 2021 г.	
	Административни разходи/ банков активи	Позиция	Административни разходи/ банков активи	Позиция	Административни разходи/ банков активи	Позиция
УниКредит Булбанк АД	1,08%	1	1,01%	1	0,75%	1
Банка ДСК АД	1,47%	4	1,30%	3	0,88%	2
ОББ АД	1,36%	3	1,26%	2	0,90%	3
Юробанк България АД	1,24%	2	1,33%	4	0,92%	4
ПИБ АД	1,91%	5	1,57%	5	1,12%	5
Средно за банковата система	1,46%	-	1,35%	-	0,97%	-

По този показател УниКредит Булбанк заема водещата позиция сред останалите банки конкуренти през целия анализиран период. Банка

ДСК подобрява позициите си, като през 2019 година е заемала четвърта позиция, през 2020 година – трета позиция, а към края на септември 2021 година се изкачва до втора позиция. Обединена българска банка заема трета позиция през първия и третия анализиран период и втора позиция през 2020 година. Юробанк България влошава позицията си от втора през 2019 година до четвърта през останалите два анализирани периода, а Първа инвестиционна банка заема последното място в сравнение с останалите търговски банки, като отчита най-високото съотношение между сумата на административните разходи и величината на своите активи (виж таблица 15).

По отношение на критерия ефективност на банковата дейност в таблица 16 са изчислени балните оценки на всяка една от изследваните банки за всеки един от включените в анализа периоди. Установява се, че Юробанк България е получила най-ниската, респективно най-добрата бална оценка от 7 през 2019 година. Непосредствено след нея на втора позиция се класира УниКредит Булбанк с бална оценка от 8. Третата позиция се заема от Банка ДСК с бална оценка от 13, а четвъртата позиция си поделят Обединена българска банка и Първа инвестиционна банка с бални оценки от 16.

Таблица 16. Присъждане на бални оценки на анализирани търговски банки по отношение на *ефективността на тяхната дейност (критерий Е)* през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	Показатели към 31.12.2019 г.				Бална оценка
	Е1	Е2	Е3	Е4	
УниКредит Булбанк АД	5	1	1	1	8
Банка ДСК АД	2	4	3	4	13
ОББ АД	4	5	4	3	16
Юробанк България АД	1	2	2	2	7
ПИБ АД	3	3	5	5	16
Търговски банки	Показатели към 31.12.2020 г.				Бална оценка
	Е1	Е2	Е3	Е4	
УниКредит Булбанк АД	5	1	2	1	9
Банка ДСК АД	2	3	4	3	12
ОББ АД	4	5	3	2	14
Юробанк България АД	1	2	1	4	8
ПИБ АД	3	4	5	5	17
Търговски банки	Показатели към 30.09.2021 г.				Бална оценка
	Е1	Е2	Е3	Е4	
УниКредит Булбанк АД	5	2	2	1	10
Банка ДСК АД	2	1	1	2	6
ОББ АД	4	5	4	3	16
Юробанк България АД	1	3	3	4	11
ПИБ АД	3	4	5	5	17

През 2020 година лидер сред анализираните търговски банки по ефективност на тяхната дейност е Юробанк България с бална оценка от 8. По този критерий втората позиция отново се заема от УниКредит Булбанк, на която е присъдена бална оценка от 9. През същата година третата позиция се заема от Банка ДСК, чиято бална оценка е 12, Обединена българска банка заема четвърта позиция с бална оценка от 14, а Първа инвестиционна банка остава на последната пета позиция с бална оценка от 17.

Към края на месец септември 2021 година се установява, че Банка ДСК е най-ефективна в сравнение с останалите кредитни институции от първа група, като получава бална оценка от 6. На второ място с бална оценка от 10 е УниКредит Булбанк, а третата, четвъртата и петата позиция се заемат от Юробанк България, Обединена българска банка и Първа инвестиционна банка с бални оценки от съответно 11, 16 и 17.

Стойностите на индексите на конкурентоспособност на банките от първа група у нас към края на декември 2019 година, към края на декември 2020 година и към края на септември 2021 година са представени в таблица 17. Въз основа на изложените в нея данни могат да се направят следните изводи и обобщения.

Таблица 17. Стойности на *индекса на конкурентоспособност (CI_n)* на анализираните търговски банки през периода 31 декември 2019 г. – 30 септември 2021 г.

Търговски банки	Индекс на конкурентоспособност		
	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	30.09.2021 г.
УниКредит Булбанк АД	8,00	8,33	9,00
Банка ДСК АД	11,00	12,00	7,33
ОББ АД	16,00	13,67	14,67
Юробанк България АД	12,67	12,00	14,33
ПИБ АД	17,33	19,00	19,67

Най-конкурентоспособната търговска банка в България през 2019 година в сравнение с останалите изследвани кредитни институции е УниКредит Булбанк с индекс на конкурентоспособност от 8,00. На второ място се позиционира Банка ДСК. Нейният индекс на конкурентоспособност приема стойност от 11,00. На сравнително близка дистанция с индекс на конкурентоспособност от 12,67 третото място се заема от Юробанк България. По-слабо конкурентоспособна се

оказва Обединена българска банка с индекс на конкурентоспособност от 16,00, а най-ниско равнище на конкурентоспособност отчита Първа инвестиционна банка с индекс на конкурентоспособност от 17,33.

През 2020 година УниКредит Булбанк запазва позицията си на най-конкурентоспособна банка у нас по отношение на банките от първа група с индекс на конкурентоспособност от 8,33. На второ място се класират Банка ДСК и Юробанк България. Техните индекси на конкурентоспособност приемат еднакви стойности от 12,00. По-слабо конкурентоспособна се оказва Обединена българска банка с индекс на конкурентоспособност от 13,67, а най-неконкурентоспособна е Първа инвестиционна банка, чийто индекс на конкурентоспособност приема най-високата стойност от 19,00.

Към края на третото тримесечие на 2021 година обаче най-конкурентоспособната банка в България спрямо останалите четири е Банка ДСК с индекс на конкурентоспособност от 7,33. УниКредит Булбанк отстъпва първата си позиция и заема второто място с индекс на конкурентоспособност от 9,00. По-слабо конкурентоспособна спрямо предходната година е Юробанк България, тъй като нейния индекс на конкурентоспособност се повишава до 14,33. Съвсем близо след нея се позиционира Обединена българска банка, а най-неконкурентоспособна в сравнение с останалите кредитни институции е Първа инвестиционна банка. Техните индекси на конкурентоспособност възлизат на 14,67, съответно на 19,67.

Възможностите за повишаване на конкурентоспособността на банките в условията на криза, породена от пандемията Covid-19, могат да се търсят в различни направления.

На първо място кредитните институции ще ускорят процеса на цифровизация на своите продукти, ще разширят дигиталните канали за тяхната дистрибуция и ще разчитат във все по-голяма степен на дистанционното и мобилното банкиране. Внедряваните от тях модерни технологии ще намалят банковите разходи и времето за осъществяване на транзакциите.²⁶ Същевременно ще се повиши качеството на предлаганите банкови продукти, а то е важен индикатор за равнището на конкурентоспособност на кредитните институции.

На второ място търговските банки ще насочат усилията си към повишаване степента на защита на личните данни на своите клиенти и към гарантиране на поверителността на техните транзакции. По този

²⁶ Нас, L. D, H. N. Khai, L. H. Anh. Factors Affecting the Level of Bank Competition: Empirical Evidence in Vietnamese Commercial Banks, *International Journal of Economics and Business Administration Volume VII, Issue 4*, 2019, p. 381.

начин ще се предотвратят негативните последици, които биха настъпили от потенциални кибератаки и ще се понижат операционните им рискове.²⁷ В резултат ще се подобрят имиджът на съответната банка и взаимоотношенията ѝ с клиентите.

На трето място ще се промени бизнес моделът, въз основа на който функционират банките. От една страна те ще продължат да свиват клоновата си мрежа и да оптимизират броя на своите служители, а от друга страна ще се съобразяват във все по-голяма степен с конкурентния натиск от страна на небанковите финансови посредници, с които ще встъпват в различни форми на партньорства, за да могат да съхранят и разширят клиентската си база. Така те ще подобрят пазарните си позиции, ще запазят финансовата си стабилност, ще минимизират рисковете и ще повишат ефективността на своята дейност.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В студията са представени същността и спецификите на банковата конкурентоспособност както в теоретичен, така и в практико-приложен аспект. Извършена е класификация на формите и видовете конкуренция между банките, като за целта са използвани различни признаци. Разработена е научнообоснована методика, въз основа на която е осъществено емпирично изследване на равнището на конкурентоспособност на петте най-големи по размер на активите банки у нас в условията на социално-икономическа, финансова и здравна кризи, причинени от пандемията Covid-19.

В резултат се установи, че сред банките от първа група са налице известни размествания по отношение на позициите им на банковия пазар по конкретните показатели, формиращи този критерий през анализирания период, но те не са толкова значителни. Откроиха се две кредитни институции – УниКредит Булбанк и Банка ДСК, на които се присъдиха относително най-добрите бални оценки по критерия позициониране на банковия пазар. Обединена българска банка и Юробанк България попаднаха в групата на банковите институции с умерено присъствие на банковия пазар, а Първа инвестиционна банка се оказа най-слабо конкурентоспособната през периода 31 декември 2019 година – 30 септември 2021 година.

След значителното влошаване на финансова стабилност на Банка ДСК през 2020 година спрямо предходната, тя се позиционира като най-

²⁷ <https://www.oecd.org/competition/digital-disruption-in-banking-and-its-impact-on-competition-2020.pdf>, p. 29.

конкурентоспособната банка по този критерий към края на третото тримесечие на 2021 година. УниКредит Булбанк изпреварва Банка ДСК през 2020 година и заема втората позиция през останалите два отчетни периода. Обединена българска банка подобрява финансовата си устойчивост по време на пандемията, а Юробанк България и Първа инвестиционна банка я влошават през 2021 година в сравнение с предходната.

Доказа се, че според третия включен в методиката за оценяване на банковата конкурентоспособност критерий най-ефективна през първите две години на анализирания период е била Юробанк България, а през 2020 година най-ефективна се оказва Банка ДСК. Втората позиция по ефективност на своята дейност и през трите анализирани периода заема УниКредит Булбанк. Обединена българска банка и Първа инвестиционна банка попаднаха в групата на най-слабо ефективните търговски банки.

Според получените комплексни оценки за равнището на конкурентоспособност на банките от първа група, представени чрез стойностите на индекса на конкурентоспособност за всяка една от тях може да се обобщи, че през първите две години на анализирания период най-конкурентоспособната банка в България е била УниКредит Булбанк. Тя отстъпва водещата си позиция през 2021 година на Банка ДСК, която е била втора през предходните две години. Юробанк България и Обединена българска банка могат да се определят като банки с умерено равнище на конкурентоспособност, а Първа инвестиционна банка е била най-слабо конкурентоспособната за посочения период, като освен това отбелязва тенденция към влошаване на позициите си спрямо останалите банки конкуренти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ангелов, П. Тенденции в развитието на финансовите параметри на банките в България (2008-2015 г.), Народностопански архив, бр. 3, Свищов, 2016.
2. Антонова, Д., В. Гединач. Конкуренцията като универсален инструмент за регулиране на социално-икономическите отношения, Научни трудове на Русенския университет, том 47, Серия 6.1, Русе, 2008.
3. Асенова, М. Банкови маркетингови стратегии за борба с конкуренцията в условия на криза, Ново знание, кн. 1, Пловдив, 2013.

4. Ашба, А. А. Методы и приемы конкуренции в розничном сегменте банковского бизнеса, Экономика. Бизнес. Банки, №2 (19), Москва, 2017.
5. Валиева, Е. Н. Конкуренция на рынке банковских услуг: теория и практика, Финансы и кредит, №40 (616), Москва, 2014.
6. Вълтев, Ж. Анализ на банковата дейност, Издателство „Авангард принт“, Русе, 2015.
7. Димитрова, Т., И. Маринов. Рентабилност и ефективност на банковото посредничество в България, e-Journal VFU, бр. 8, Варна, 2015.
8. Донецкова, О. Ю. Состояние межбанковской конкуренции на российском банковском рынке, Финансы: теория и практика, том 25, №1, Москва, 2021.
9. Колесов, П. Ф. Экономическая природа банковской конкуренции, Экономика и менеджмент инновационных технологий, №11, 2012.
10. Коробов, Ю. И. Банковская конкуренция на современном этапе, Банковское дело, №11, 2010.
11. Мокроносков, А. Г., И. Н. Маврина. Конкуренция и конкурентоспособность. Учебное пособие, Издательство Уральского университета, Екатеринбург, 2014.
12. Ненкова, Н. Възможности за дистанционен анализ на конкурентоспособността на банките, Социално-икономически анализи, Том 6, бр. 1, В. Търново, 2014.
13. Осипова, Е. С., В. В. Яковлевич. Резервы роста конкурентоспособности банка ВТБ на российском рынке, Вопросы экономики и права, №3 (117), Москва, 2018.
14. Сысоева, Е. Ф., Н. А. Кретьова. Банковская конкуренция и необходимость ее развития в Российской Федерации, Финансы и кредит, №25 (553), Москва, 2013.
15. Хабаров, В. И., Н. Ю. Попова. Банковский маркетинг, Московская финансово-промышленная академия, Москва, 2005.
16. Чернова, С. А., М. Ю. Алиева. Методические подходы к оценке конкурентоспособности региональных коммерческих банков, Известия УрГЭУ, №1 (57), Екатеринбург, 2015.
17. Шапошников, А. М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков, Издательский дом „Среда“, Чебоксары, 2020.

18. Hac, L. D, H. N. Khai, L. H. Anh. Factors Affecting the Level of Bank Competition: Empirical Evidence in Vietnamese Commercial Banks, International Journal of Economics and Business Administration Volume VII, Issue 4, 2019.

19. https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_201912_a0_bg.pdf.

20. https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202012_a0_bg.pdf.

21. https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_202109_a0_bg.pdf.

22. <https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/Pu bPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2019>.

23. <https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/Pu bPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2020>.

24. <https://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/Pu bPBanksInBulgaria/index.htm?forYear=2021>.

25. <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/za-nas/rezultati/finansovi-otcheti/>.

26. <https://dskbank.bg/%D0%B7%D0%B0-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0-%D0%B4%D1%81%D0%BA/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8>.

27. <https://www.ubb.bg/about/reports>.

28. <https://www.postbank.bg/Za-nas/Financial-Data/Otcheti/Godishni-otcheti>.

29. <https://www.fibank.bg/bg/za-nas/finansovi-otcheti>.

30. <https://www.oecd.org/competition/digital-disruption-in-banking-and-its-impact-on-competition-2020.pdf>.

Цветан Илиев

**МИЛТЪН ФРИДМАН И МОНЕТАРИЗМЪТ –
СМЯНА НА ПАРАДИГМИТЕ В
ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ СЛЕД 70 – ТЕ
ГОДИНИ НА ХХ ВЕК**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ IX



Tsvetan Iliev, PhD in Political Economy, a professor at the University of Agribusiness and Rural Development– Plovdiv. His academic experience includes teaching courses on microeconomics, macroeconomics and project management. His interests include development and growth of economic systems, labor productivity and labor market, knowledge based economy and sustainable development.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**MILTON FRIEDMAN AND MONETARISM –
CHANGING THE PARADIGMS IN ECONOMIC
THEORY AFTER THE 70S OF THE XX CENTURY**

Tsvetan Iliev

Abstract: The purpose of this article is to present the theoretical postulates and practical recommendations of monetarism as an ideological trend in economic thoughts from the late 60s of the XX century. Based on the goal formulated in this way, the following research tasks are set. Firstly, to present the monetary perspective on the functioning of the economy as a counterpoint to the understandings of the supports of Keynesian concept. Secondly, to set out the views of one of the founders of the monetary trend in economic thoughts – Milton Friedman. In this sense, our attention is focused on the theory of permanent (constant) income, the theory of nominal income and the theory of cycles, inflation and unemployment.

Keywords: monetarism, nominal income, permanent income, economic cycles, inflation, stagflation.

МИЛТЪН ФРИДМАН И МОНЕТАРИЗМЪТ – СМЯНА НА ПАРАДИГМИТЕ В ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ СЛЕД 70 – ТЕ ГОДИНИ НА ХХ ВЕК

Цветан Илиев

Резюме: Настоящата статия има за цел да представи теоретичните постулати и практически препоръки на монетаризма, като идейно течение в икономическата мисъл от края на 60 – те години на ХХ век. На основата на така формулираната цел са поставени следните изследователски задачи. Първо, да се представи монетарната гледна точка за функционирането на икономиката като контрапункт на разбиранията на привържениците на кейнсианската концепция. Второ, да се изложат възгледите на един от основоположниците на монетарното течение в икономическата мисъл – Милтън Фридман. В този смисъл вниманието ни е фокусирано върху теорията за перманентния (постоянния) доход, теорията за номиналния доход и теорията за циклите, инфлацията и безработицата.

Ключови думи: монетаризъм, номинален доход, перманентен доход, икономически цикли, инфлация, стагфлация.

ВЪВЕДЕНИЕ

Както всяко нещо не този свят, така и икономическите процеси протичат с определена специфика и в конкретни времеви рамки, които имат своето начално и крайно състояние. В този смисъл, небивалият разцвет, който капиталистическите страни преживяват след Втората световна война до края на 60 – те години на ХХ век, има своя край. В началото на 70 – те години започват да се усещат първите смущения в икономическото развитие, които бележат края на една цяла епоха в науката и стопанската практика, известна с името „кейнсианска революция“. Представителите на западната икономическа мисъл от този период се опитват да преосмислят процесите, протичащи в индустриалното общество. На преценка са подложени и идейните концепции, по които се ориентира развитието на стопанската система до този момент, с оглед намирането на нова теоретико –

методологическа платформа на икономическата политика, отговаряща на новите икономически явления.

По думите на един от видните представители на посткейнсианството Джоан Робинсън в 70 – те години на XX век Западът изживява „втора криза на икономическата теория”¹. Когато се говори за „втора криза” в икономическата теория, се има предвид п.реди всичко *криза на кейнсианството* с неговата концепция за подкрепа на ефективното съвкупно търсене чрез активна правителствена икономическа политика.

1. КРИЗА НА КЕЙНСИАНСТВОТО В ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Кризата, в която изпада кейнсианската икономическа мисъл в началото на 70 –те години на XX век, има своите видими белези. Най-вече тя се проявява в разочарованието на правителствата и на деловите кръгове от методите на държавно регулиране. Последните имат немалка роля за стопанския просперитет на Запада в следвоенния период. Прилаганите до този момент мерки за подкрепа на икономическото развитие губят своята ефективност и дори предизвикват кризисни ситуации. Влиянието на кейнсианството губи почва и в университетските курсове по икономическа теория.

Когато се говори за криза на кейнсианството в теорията и практиката, трябва да се представят и причините, довели до нея. Основната сред тях безспорно е влошаването на стопанската конюнктура от началото на 70 – те години, характеризираща се най-сериозния спад на деловата активност след Втората световна война. Особено силно той се усеща в периода 1973 – 1975 г. Този процес на движение по спадащата крива на цикъла намира нова кризисна точка през 1980 – 1982 г. По степента на спад на основните макро показатели това кризисно състояние е далеч от най-сериозното си проявление – Великата депресия (1929 – 1933 г.), но все пак предизвиква редица негативни икономически тенденции. При тези условия става ясно, че неокейнсианските и посткейнсианските модели за икономическия

¹ Първата криза от теоретико – методологическа гледна точка икономическата наука преживява след средата на XIX в. до началото на XX в. При нея либерално – класическите възгледи за функционирането на стопанската система са подложени на остра критика от страна на зараждащото се в този период кейнсианство, поради невъзможността си да обяснят механизмите на процесите и явленията. По-конкретно, на критика е подложена тезата за естествените закони на развитието и за ненамесата на държавата в икономиката.

растеж, за цикъла и антицикличното регулиране, вече не вършат работа².

Друга причина за кризата на кейнсианството е невъзможността да препоръча и приложи ефективни мерки срещу галопиращата в посочените времеви периоди инфлация. Нарастването на цените е провокирано най-вече от т. нар. „нефтени шокове” от 1973 – 1975 г., когато цената на петрола се увеличава многократно поради решенията на страните – членки на картела ОПЕК³. Тук трябва да се отбележи, че „семената” на инфлационните процеси са „засадени” в предишни периоди. Много икономисти виждат техните корени в практиката на дефицитното финансиране, прилагана няколко десетилетия назад от правителствата на редица страни – например в САЩ от прокейнсиански настроените администрации на Дж. Кенеди и Л. Джонсън⁴. Политиката на дефицитното финансиране е била ориентирана към стимулиране на икономическия растеж за сметка на нарастване на разходите в държавния бюджет. Възникващите бюджетни дефицити по препоръките на кейнсианските икономисти се финансират чрез държавни заеми. В крайна сметка, както добре разбират и самите разработчици на тези мерки, това води до инфлация. Те предполагат, че ще са в състояние да я контролират, от една страна, а от друга – да я използват като допълнителен генератор на ефективно търсене. Тяхната теза е, че в условията на инфлационно нарастване на цените в неголеми граници стопанските субекти ще се стремят да изразходят своите спестявания за потребление или за инвестиции. За определен период от време тази политика е давала предвидените резултати⁵. Но в средата на 70 – те години инфлацията излиза извън контрол, което дава на противниците на кейнсианството повод да ги обвинят в пренебрегване на

² Вж. Feldstain, M. Inflation, Tax Rules and The Accumulation of Residential and Nonresidential Capital. – Scandinavian Journal of Economics, Vol. 84, № 2, 1982. NBER Working Papers 0753,

https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0753/w0753.pdf (достъпно към 15.10.2021 г.)

³ Международна организацията на страните износителки на петрол (ОПЕК), включваща някои от държавите с най-голямо влияние на световния пазар на нефт и имаща за цел контрола на ценовите равнища чрез картелни споразумения. ОПЕК е основана от Венецуела, Ирак, Иран, Кувейт и Саудитска Арабия на международна конференция в Багдад, проведена от 10 до 14 септември 1960 г. Впоследствие към организацията се присъединяват и други държави и от май 2017 година тя има 14 члена.

⁴ Вж. Nau, H., B. Schefold. The History of Economics. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2002, p. 395 – 407.

⁵ Вж. Barro, R. Money, Expectation and the Business Cycle. New York, 1981, p. 175 – 192.

инфлационната опасност, в непознаване на правилата за прилагане на инструментите на паричната политика и в недооценка на монетарните фактори на развитието.

Важна причина за краха на кейнсианската икономическа политика е невъзможността за разумно обяснение на едно ново за времето си стопанско явление – стагфлацията⁶. То се проявява като комбинация от цикличен спад на деловата активност и висока безработица, от една страна, а от друга – всички това се съпровожда и от висока инфлация. За представителите на кейнсианството инструментариума на Кривата на Филипс е достатъчен, за да обясни съотношението „инфлация – безработица” в капиталистическата икономика. Ако в концепцията на Кривата на Филипс е налице алтернативност между безработицата и инфлацията, то в разглеждания период двете явления се проявяват с еднакви по посока тенденции. Кейнсианците предполагат, че намалението на безработицата би могло да се постигне с цената на невисока инфлация. От тази позиция политиката на увеличаване на правителствените разходи трябва да стимулира икономическия растеж в стратегически аспект, а в тактически план изборът между по-висока инфлация и ниска безработица (или обратно) би могъл да се направи чрез позиционирането на икономиката в подходящата точка от Кривата на Филипс⁷. Стопанската действителност, обаче, компрометира както стратегическите, така и тактическите инструменти на кейнсианската политика.

Сред причините, довели до залез на кейнсианската икономическа политика, може да се посочи и липсата у нейните представители на цялостно обяснение на механизма на протичане на кризисни състояния в стопанската система⁸. През 70 – те години капиталистическият свят претърпява редица структурни кризи – енергийна, ресурсна, екологична и т.н. При тяхното обяснение кейнсианците прилагат концепцията за ефективното търсене, а не за производството, без да се опират на сериозна теоретична база. В тези смисъл, „пропукването” на създадените от тях теории за икономическата динамика и

⁶ Вж. Backhaus, J. G. Handbook of the History of Economic Thought. Insights of the Founders of Modern Economics, Springer Science+Business Media, LLC 2012, p. 641 – 688.

⁷ Вж. Райхлин, Э. Основы экономической теории. Безработица и инфляция. Изд. „Наука”. М., 1998., с. 59 – 62.

⁸ Вж. Friedman, M. The Counter – Revolution in Monetary Theory. Monetarist Economics, New York, 1991. <https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214480/full> (достъпно към 15.10.2021 г.)

антицикличното регулиране, се взема като аргумент от техните критици за провокирането на инфлация, за невъзможността за намиране на мерки против стагфлацията, за кризата на световното стопанство и пр.

2. НЕОКЛАСИЧЕСКО КОНТРАНАСТЪПЛЕНИЕ

Посочените до тук обстоятелства от обективен характер стават причина за трансформацията на идеите и концепциите в икономическата мисъл от 70 – 80 – те години на XX век. Кейнсианските идеи за постигане на растеж и развитие на стопанските процеси са заменени от възраждащия се в този период неокласицизъм, известен още като неоконсерватизъм. Идеен център на „неокласическото контранастъпление“ е Чикагската школа, основана от Милтън Фридман. Представителите на неоконсерватизма се възползват от слабостите в кейнсианските теории, издигайки отново на пиедестал идеите за свободно предприемачество и оттегляне на държавата от стопанските процеси⁹. Тези възгледи намират почва както в експертните съвети към правителствата, така и в академичните среди. Например, съветник по икономическата политика на новоизбрания премиер – министър на Великобритания през 1979 г. Маргарет Тачър става Милтън Фридман; от консервативни икономисти е съставен и съвета по икономически въпроси към президента на САЩ Роналд Рейгън през 1980 г. Неокласическите и неоконсервативни идеи бързо намират почва и в други държави от Западна Европа. Неоконсерватизмът е по-широко понятие от неокласицизма, защото то представлява общата идейна платформа на неокласическото направление в икономическата мисъл. Неоконсерватизмът настоява за поемане курс към запазване на старите ценности в новите условия. Стожери на обществото за него са моногамното семейство, религията и патриотизма (нерядко граничещ с национализъм). В икономическата сфера представителите на това течение настояват за възстановяване на такива ценности като: икономическата свобода, частната собственост, пазарното регулиране на процесите, системата на свободно предприемачество и др.

Основните цели на икономическата политика неоконсервативните представители дефинират по следния начин: *съкращаване обема на държавното регулиране, пазарен либерализъм и стимулиране на частния бизнес.* В рамките на известната в

⁹ Вж. Синельник, Л. В. История экономических учений. Учебное пособие. „КноРус“, М., 2010, с. 180 – 194.

икономическата практика „рейганомика“¹⁰ фокусът на мерките е насочен към провеждане на данъчна реформа: общата сума на данъчните приходи намалява до 30 на сто от бюджетните постъпления главно за сметка на данъчни облекчения за най-състоятелните американци. Освен това, за целите на борбата с инфлацията на преден план е изведена необходимостта от формиране на балансиран бюджет, за реализирането на който е предвидено съкращаване на програмите за социално подпомагане. Друга задача е свързана със съкращаването на дела на БВП, преразпределян през бюджета. С други думи, снижаване активността на държавата в областта на косвеното икономическо регулиране¹¹.

От философията на умереното данъчно облагане и съкращаването на социалните програми се ръководят почти всички правителства на капиталистическите страни в началото на 80-те години, намиращи се под влиянието на неоконсервативните икономически идеи. На практика, обаче, не всички постулати на това идейно течение се оказват приложими. Например, в редица страни се запазва смесения характер на икономиката, където се съчетават умело пазарни с държавни регулатори. Нещо повече, важна роля в стопанския живот продължава да изпълнява държавната собственост, макар и в размери далеч по-малки и от времето на „кейнсианската революция“. Системите за социална защита вече са се превърнали в неразделна част от капиталистическата икономика.

От гледна точка на развитието на икономическата наука трябва да се подчертае, че с възраждането на неокласицизма в него се диференцират различни идейни течения, които оставят своя отпечатък в стопанската теория и практика. Такива са: *монетаризмът, икономическата теория на предлагането и школата на рационалните очаквания (новата класическа теория)*.

¹⁰ Президентът Роналд Рейгън е държавникът, който изправя американската икономика на крака след кризата от средата на 70 – години на XX век. Неговата икономическа политика е наречена "Рейгъномика". Тя всъщност възплъщаваше основните бизнес ценности на консервативна Америка и на републиканците – ниски данъци, малки лихви, съживяване на бизнеса, който да създава работни места, икономика с минимално регулативно участие на държавата.

¹¹ Вж. Гълбрайт, Дж. К. Пътуване през икономическото време. „Дамян Яков“, С., 1999, с. 125 – 138.

3. ИКОНОМИЧЕСКА ФИЛОСОФИЯ НА МОНЕТАРИЗМА

Монетаризмът е едно от най-влиятелните течения в съвременния икономически консерватизъм, получило широко разпространение в средата на 70 – те години на XX век. В този период неоконсерваторите подлагат на критика кейнсианството по всички основни икономически проблеми – дългосрочен растеж и натрупване на капитала, заетост, инфлация, парична политика, държавен бюджет и т. н. В рамките на общата критика най-сериозни са бележките на представителите на монетаризма по отношение на борбата с инфлацията.

Инструмент за анализ на функционирането на икономическата система при монетаристите е *количествената теория за парите*. Той е прилаган основно от представителите на Чикагската школа, оглавявана от американския икономист Милтън Фридман (1912 – 2006 г.). В девиз за монетаристите от Чикагската школа се превръща тезата, че *парите имат значение*. Други известни представители на тази идейна концепция в икономическата мисъл са: А. Мелцер, К. Брунер, Д. Лайдлер, М. Пъркин и др.

М. Фридман е роден в Бруклин, Ню Йорк, в семейството на еврейски емигранти от Румъния. В средното училище проявява своите математически способности, които предопределят и по-нататъшното му образование по застрахователно актюерство в Рудгер Колидж. Там той получава бакалавърска степен по икономика и математика. Интерес към икономическата теория у него предизвиква преподавателят му в колежа А. Ф. Бърнс, който по-късно става директор на Федералния резерв на САЩ, както и Г. Джоунс, бъдещ директор на Банката на Федералния резерв в Сейнт Луис. По препоръка на Джоунс Фридман е предложен за стипендиант на Чикагския университет. Там се запознава с бъдещата си съпруга Роуз, която става и негова сътрудничка в научната сфера.

През 1937 г. Фридман започва работа в Националното бюро за икономически изследвания в Ню Йорк, където под ръководството на нобеловия лауреат по икономика С. Кузнец се заема с изследвания върху структурата на доходите в американското общество за период от сто години. Резултат от съвместната работа е получената от Фридман през 1946 г. в Колумбийския университет докторска степен по икономика с дисертация на тема „Доходи от независима професионална дейност“.

В 50 – те години като консултант на правителството на САЩ, Фридман участва в реализацията на „План Маршал“, предвиждащ следвоенното възстановяване на икономиките на страните от Западна

Европа. Той е един от първите икономисти, които пледират за преразглеждане на Бретън – Уудската валутна система и за въвеждането на система на плаващи валутни курсове.

За период от около 25 г. интензивна работа по изследване ролята на парите в стопанските процеси заедно със своите сътрудници Фридман издава редица трудове по история и теория на паричното обръщение: „Монетарна история на Съединените Щати, 1867 – 1960 г.” (1963 г. в съавторство с Ана Шварц), „Монетарна статистика на САЩ” (1970 г.), „Трендове на паричната маса в САЩ и Обединеното кралство: отношението им към доходите, цените и ставката на процента, 1867 – 1975” (1982 г.).

През октомври 1976 г. М. Фридман е удостоен с Нобелова награда по икономика за постижения в областта на анализа на потреблението, историята на паричното обръщение и разработването на монетарна теория, както и за представянето на тяхната сложност при провеждането на стабилизационната политика¹². Световна известност американският икономист получава чрез книгата си „Капитализъм и свобода” (1962 г.), която написва в съавторство със своята съпруга Роуз Фридман. Неговите либерални идеи са изявени ярко в книгите „Свободата на избора”, публикувана през 1980 г., и „Тирания статус – кво”, излязла от печат в 1984 г.¹³.

При разработването на монетарната концепция за функциониране на икономиката Фридман преминава през три етапа¹⁴:

- 50 – те години разработва теорията за перманентния (постоянния) доход;
- 60 – те години създава монетарната теория за икономическия цикъл;
- 70 – те години на сцената се появява монетарната концепция за номиналния доход и обяснението на влиянието на парите върху основните макроикономически параметри (т. нар. „предавателен механизъм”).

Оформянето на основните концептуални положения на монетаризма протича едновременно с критичното преосмисляне на кейнсианския анализ. По своята същност, монетаризмът се представя

¹² Вж. Friedman, M. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment. Journal of Political Economy, vol. 85, no. 3, University of Chicago Press, 1977, pp. 451–472, <http://www.jstor.org/stable/1830192> (достъпно към 15.10.2021 г.)

¹³ Вж.. Becker, G. S. Milton Friedman on Economics: Selected Papers by Milton Friedman. The University of Chicago Press, 2007.

¹⁴ Пак там.

предимно като теория и политика на паричното обръщение, а не като обща икономическа теория. Изхождайки от разбирането за монетаризма като пряка реакция на кейнсианството, при представянето на неговата същност е необходима да се поясни начина, по който монетаристите възприемат възгледите на кейнсианците. Тази представа е ясно обрисувана в статията на Фридман от 1989 г. „Количествена теория за парите”. Според него Кейнс и неговите последователи се базират на три взаимно свързани предположения. *Първо*, търсенето на пари (като израз на предпочитанията на стопанските субекти към ликвидност) в условията на непълна заетост е твърде неустойчиво, тъй като скоростта на парично обръщение и отношението на паричните запаси спрямо дохода пасивно се приспособяват към независимите изменения на номиналния доход и на паричната маса. С други думи, според кейнсианците, парично – кредитната система, както и цялостния пазарен механизъм, е нестабилна и може единствено да се приспособява към, но не и да противостои на външни шокове.

На второ място, Фридман приема за ключова теза на кейнсианството твърдението, че безработицата не се предизвиква от пазарни явления, а е дълбоко вкоренена характеристика на икономическата система. Затова в дългосрочен план икономиката може да се установява в състояние на равновесие при непълна заетост.

Третото предположение е, че нееластичността на цените и работните заплати в рамките на краткосрочни колебания следва да се разглеждат като „институционални ефекти”, представляващи рационална реакция на състоянието на равновесие при непълна заетост, а не, както предполагат неокласиците, резултат от нарушение в условията на конкуренция или следствие от циклични вълни.

Представените кейнсиански предположения Фридман и неговите съмишленици приемат за погрешни. В подкрепа на своето виждане, той прилага два вида аргументи: методологични и емпирични. Методологичните аргументи се свеждат до това, че в своята теория кейнсианците се водят от използването на дохода, а не от богатството на стопанските субекти. Както сочи Фридман, „Кейнс поставя ударение върху инвестиционните разходи и стабилността на функцията на потребление, а не върху запасите от пари и стабилността на функцията на парично търсене”¹⁵. Той вижда грешката на кейнсианците в

¹⁵ Вж. Friedman, M. Quantity Theory of Money. In The New Palgrave: A Dictionary of Economics, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, vol. 4, New York: Stockton Press; and London: Macmillan, 1987 p. 20.

пренебрегването ролята на богатството при построяването на функцията на потреблението.

При представянето на емпиричните аргументи Фридман споделя: „Постигнатият през 50 – 60 – те години успех на правителствата, провеждащи кейнсианска политика, насочена към постигане на бърз икономически растеж, висока степен на стабилност и относителна устойчивост на цените, затвърди вярата в кейнсианските постулати, според които промените в количеството на парите нямат сериозно значение. 70 – те години нанесоха решаващ удар по тези постулати и доведоха до връщане вярата в количествената теория. Бързият растеж на паричната маса не само ускорява инфлацията, но води и до увеличение на безработицата и лихвения процент”¹⁶.

При изграждането на монетарната икономическа теория Фридман и неговите последователи изместват фокуса от фундамента на същинската неокласическа концепция – производствените фактори (труд, земя и капитал) и тяхната пределна производителност, като основа за обяснение на разпределението на доходите и формирането на крайното търсене. От позиция на монетаризма фокусът на внимание е насочен другаде. В центъра на вниманието са не производствените фактори, а богатството във всички негови разновидности, като източник на различни парични и непарични доходи, от една страна. От друга страна, монетаристите приемат богатството като причина за извършването на разходи по неговото запазване и възпроизводство.

Фридман разглежда богатството в пет основни форми на проявление: пари, облигации, акции, физически блага и човешки капитал. Всяка от тях е в състояние да носи доход на своя притежател в паричен или в непаричен вид. За да се разбере същността на монетарната концепция, трябва да се поясни връзката, която нейните привърженици виждат между доходите и богатството. От една страна, доходът е функция на богатството, а от друга – богатството следва да се разглежда като капитализиран доход. По този начин, като основа в монетарния модел на функциониране на икономиката се приема богатството, натрупано от населението и фирмите, което служи като източник за създаване на доходи. Моделът е изграден на предположението за относително устойчивата ефективност на националното стопанство и в частност – за приблизително постоянното потребление на ресурсите, което би могло да се поддържа безкрайно дълъг период от време.

¹⁶ Пак там, р. 22 – 23.

При изграждането на горепосочения модел монетаристите дефинират и се опитват да защитават тезата, че ако парите са една от формите на богатство за населението и фирмите, то търсенето на пари се определя от тяхната пределна доходност в съпоставка с пределната доходност при другите форми на богатство. По този начин достигат до една от най-известните тези, често определяна като белег на монетаризма: съвкупното търсене на пари трябва да бъде устойчива величина, променяща се само при изменение на дългосрочния темп на БВП и на националното богатство¹⁷.

Устойчивостта на паричното търсене е условие за поддържане стабилността на ценовите механизми, посредством които функционира цялата пазарна система. По този начин монетаристите опровергават водещата кейнсианска теза за вътрешно присъщата на пазарния механизъм нестабилност.

По отношение на друга кейнсианска хипотеза – за възможността за уравнивяване на икономиката в условията на непълна заетост, монетаристите противопоставят възгледа, че всички ресурси са взаимозаменими като форми на богатството. Ако един за един от тях е налице излишък в системата на икономиката, то той ще носи по-нисък доход на своите собственици. В резултат населението и фирмите ще насочат усилията си към промяна в структурата на своето богатство и равновесието ще се възстанови. Националното богатство като цяло не може да е в състояние на излишък. Ако такова състояние е невъзможно, то кейнсианската мярка за фиксиране на работните заплати и цените става несъстоятелна.

Както се подчерта по-горе, монетаристите изграждат своята теория за функциониране на икономиката освен като критика към кейнсианството, но и представяйки свои собствени възгледи. Те могат да бъдат сведени до три ключови постулата. *На първо място*, монетаристите разглеждат стопанските процеси от позицията на индивида, който винаги е насочил усилията си към оптимизиране структурата на своето богатство (пари, облигации, акции, материални блага или човешки капитал). За да бъде възможна ефективна оптимизация на богатството, те поставят като условие наличието на свободен избор. *Второ*, монетарната теория предполага наличието на такива общи условия, при които националното богатство е в състояние да носи устойчив съвкупен доход. В частност това включва наличието

¹⁷ Вж. Friedman, M. The Role of Monetary Policy, The American Economic Review, Vol. 58, No. 1 (Mar., 1968), p. 1-17. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/58.1.1-17.pdf> (достъпно към 15.10.2021 г.)

на възможности за печелившо инвестиране, поддържане производителността на човешкия капитал на високо равнище, свободен достъп до естествени ресурси и т. н. С други думи, наличие на външни условия за ефективно функциониране на стопанската система. Именно в наличието на такива условия Кейнс дълбоко се съмнява.

На трето място, монетаристите отстояват тезата за наличието на гъвкави цени и работни заплати. Това е възможно единствено в условията на свободна конкуренция на пазарите на крайни стоки и ресурси, включени като цяло в състава на богатството.

Основен принос на монетарната концепция е разработването на теорията за перманентния (постоянния) доход, теорията за номиналния доход и теорията за циклите, инфлацията и безработицата.

4. ТЕОРИЯ ЗА ПЕРМАНЕНТНИЯ (ПОСТОЯННИЯ) ДОХОД В МОНЕТАРНАТА ИКОНОМИЧЕСКА КОНЦЕПЦИЯ

В американската икономическа мисъл от 40 – 50 – те години на ХХ век се водят научни дискусии по проблемите на потребителското поведение и потребителската функция, тъй като те имат основна роля за изучаване на начина, по който функционира пазарът¹⁸. Кейнс изследва връзката „доход – потребление“, формулирайки понятието „потребителска функция“ в своята Обща теория. При това той достига до извода, че с ръста на дохода частта от него предназначена за спестяване се увеличава, а тази за потребление намалява. Тази тенденция кейнсианците определят като причина за възникването на дефицит на ефективното търсене¹⁹. В следвоенния период обаче, на основата на установилите се тенденции, стопанската практика поставя редица въпроси, които не намират отговор във възгледите на Кейнс и неговите последователи. Например, какви фактори, освен текущия доход, определят поведението на отделния потребител; при извършването на анализ на потребителското поведение, кой доход трябва да се вземе предвид – текущия или постоянния (перманентния), относителния или абсолютния; дали промените в потреблението са пропорционални на измененията в дохода и т. н.

Намирането на отговори на посочените въпроси предполага промяна в методологическия подход за изследване на стопанските

¹⁸ Вж. Heilbroner, R. L. Understanding Macroeconomics. Fourth edition. Prentice – Hall, Inc., 1972, p. 71 – 77.

¹⁹ Вж. Greenwald, B., J. Stiglitz. New and Old Keynesians. – Journal of Economic Perspectives, vol. 7 № 1, 1993, p. 23 – 44.

<https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.7.1.23> (достъпно към 15.10.2021 г.)

процеси. Във всички научни трудове на Фридман се следват два основни принципа при анализа: доказуемост и верифициране. През 1957 г. той публикува своята разработка „Теория на потребителската функция”, където в завършен вид се представя теорията за постоянния доход. В нея тези два принципа намират отражение по следния начин. *Първо*, във възможностите за представяне в количествен аспект на промените в потребителското поведение в резултат от изменение на дохода. *На второ място*, в съгласуването на концепции с емпирични данни²⁰.

По мнението на изследователите, със своите теоретични предпоставки и лесна емпирична проверимост на зададените алгоритми, теорията за постоянния доход на Фридман превъзхожда съществено всички останали концепции, разработени до тогава. За видния американски икономист тя става опорна точка при създаването на основните положения в монетарната политика и анализа на цикъла.

В своята теория за постоянния доход Фридман изхожда от обстоятелството, че доходът и потреблението са съставени от постоянен и от променлив компонент. В такъв случай, постоянният доход е този, който потребителят очаква да получава в дългосрочна перспектива. Неговият размер зависи от хоризонта на потребление²¹ на отделния човек, от величината на натрупания капитал, от местожителството, възрастта на човека, професията, образователния статус, етническата принадлежност и др. С други думи, това е доход, който потребителят разчита да получава през целия си живот, изхождайки от своята възраст, образование, модел на потребление и др.

Временният компонент на дохода има случаен характер. Негови източници могат да бъдат получено наследство, печалба от лотарията и др. При неговото получаване Фридман поставя акцент върху фактора непредвидимост. Поради тази причина той не може да повлияе сериозно върху дългосрочното потребителско поведение. Ето защо, Фридман отстоява виждането, че стопанските субекти по-скоро са склонни да спестят временния компонент на дохода, а спрямо постоянния ориентират потреблението си в дългосрочен план. На тази база и факторите, които ще оказват влияние върху потреблението в дългосрочен план са: размерът на дългосрочния лихвен процент,

²⁰ Вж. Friedman, M. Theory of the Consumption Function. Princeton University Press, New Jersey, 2008, p. 78 – 92.

²¹ Под понятието „хоризонт на потребление” се има предвид минималният времеви интервал, в продължение на който доходът остава непроменен, а потреблението се определя като постоянно (перманентно). Проучвайки „жизнения цикъл на дохода”, Фридман приема, че този хоризонт е със средна продължителност от 2 – 3 години.

величината на натрупване на капитал, потребителските вкусове и предпочитания и др.

5. ТЕОРИЯ ЗА НОМИНАЛНИЯ ДОХОД В МОНЕТАРНАТА ИКОНОМИЧЕСКА КОНЦЕПЦИЯ

Основен момент в монетарната икономическа теория е виждането, че величината на БВП, отразяваща равнището на стопанска активност, се променя с лаг във времето спрямо измененията в обема на паричната маса в обръщение. Това твърдение съответства на методологията, заложена в количествената теория за парите, която доказва наличието на причинно – следствени връзки „пари – цени” или „пари – доход”. В рамките на тази теория са разработени няколко подхода, които представят в практически план механизма на влияние на паричната маса в обръщение върху равнищата на цените и дохода. Най-близо до идеите на монетаризма е транзакционния подход, разработен от американския икономист Ървинг Фишер. Той служи за отправна точка в създадения от Фридман вариант на количествената теория за парите. Този вариант носи наименованието „теория за номиналния доход”.

Фишер обяснява наличието на горепосочената връзка със своето уравнение на размяната: $M \cdot V = Q \cdot P$. На негова основа се прави заключението, че в икономиката са необходими толкова пари, колкото да се осигури реализацията на произведените към даден момент стоки, услуги и ресурси. За да докаже влиянието на паричната маса в обръщение M върху равнището на цените P , Фишер допуска, че скоростта на парично обръщение V е константна величина, а обемът стоки Q е произведен в условията на пълна заетост на ресурсите и следователно – също остава неизменен. По отношение на скоростта на парично обръщение той приема, че върху нейната величина оказват влияние фактори от технико – икономически и институционален характер, които се променят твърде бавно. Затова промените в равнището на цените P ще бъдат правопрпорционални на измененията в обема на паричната маса M в дългосрочен аспект. В кратък период от време (няколко месеца) тази закономерност не се проявява по същия начин²².

Тези постулати изправят Фридман пред нова задача при разработването на своята теория за номиналния доход. Той изследва

²² Вж. Седларски, Т. Монетаристко развитие на теорията за търсенето на пари. – Годишник на СУ Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Т. 11, С., 2012, с. 207 – 226.

преди всичко същността на търсенето на пари и факторите, които му влияят. Търсенето на пари от страна на потребителите и производителите определя обема на паричната маса в обръщение и скоростта на паричната единица. На основата на тези предположения Фридман изследва природата на скоростта на обръщение на парите и отговаря на въпроса, какъв е механизъмът на влияние на паричната маса върху цените и номиналния доход. Негова методологическа база става теорията за постоянния доход и изводите, направени в нея.

Фридман разглежда паричното търсене по аналогия с търсенето на всяка друга стока. В резултат извежда следните негови фактори: величината на съвкупния капитал, доходността от капиталовложенията, потребителските вкусове и предпочитания и др.²³. Всеки потребител, който притежава определено количество налични пари, формира своя портфейл от активи, т. е. инвестира своите средства в различни видове активи. В резултат той достига до заключението, че функционалната връзка между търсенето на пари и начините за тяхното приложение е стабилна (постоянна), защото факторите, въздействащи върху него са относително константни. На тази основа, отношението между размера на номиналния доход и обема на паричната маса в обръщение е също постоянно, както и скоростта на парично обръщение. Ако скоростта на обръщение на парите е стабилна в дългосрочен план, то промените в номиналния доход ще следват като тенденция измененията в паричната маса. При това положение икономиката винаги ще се установява в равновесие при пълна заетост на ресурсите.

Основен импулс за промяна на равновесното състояние в модела на Фридман дават непредсказуемите изменения в паричната маса в обръщение. В резултат стопанските субекти винаги ще се склонни да преразглеждат състава на своите портфейли от активи. Те ще увеличават търсенето на едни активи и ще го ограничават при други, поради което цените на първите ще растат, а на вторите ще се понижават. В този ред на мисли, доходността при активите, чиито цени растат, се понижава, докато тази при активите, цените на които спадат – ще расте. Този механизъм стимулира търсенето на пари за нови вложения в по-доходоносните активи, което предизвиква увеличение на лихвения процент. В тези процеси Фридман отрежда второстепенна роля на лихвения процент. Първосигнално промените ще засегнат цените на стоките и услугите, при условие, че икономиката е на предела на

²³ Вж. Friedman, M. Quantity Theory of Money: a Restatement. In: Patinkin, D. The Chicago Tradition, The Quantity Theory, And Friedman. – Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 1, No. 1 (Feb., 1969), p. 46-70.

производствените си възможности. Така предаването на импулса за промяна от паричната маса върху равнището на номиналния доход ще се опосредства от изменения на цените. Потребителите се настройват към динамиката в паричната маса и цените посредством изменение на намиращото се в тяхно разположение количество пари. Целта на това действие е да не се промени сериозно тяхното обичайно потребление.

6. ВЪЗГЛЕДИ НА МОНЕТАРИСТИТЕ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЦИКЪЛ, ИНФЛАЦИЯТА И БЕЗРАБОТИЦАТА

Представителите на монетаризма разглеждат пазарната икономика като устойчива в своята основа система. Възникването на кризисни състояния в нея се обяснява с непредвидимото влияние на екзогенни (външни) фактори. За такива те приемат: неадекватна политика на централната банка в сферата на паричното обръщение, промени в данъчното и осигурителното законодателство, неефективни търговски ограничения и др.

Разработването на монетарната версия на теорията за циклите има дълга история и е свързана с идеите на такива авторитетни икономисти от края на XIX и началото на XX век като Р. Хоутри, К. Виксел, Ф. фон Хайек, Ъ. Фишер и др.

В тази плеяда, разбира се, в по-ново време се нарежда и М. Фридман. Неговите основни произведения, посветени на проблемите на цикличното развитие, са издадени в периода 1958 – 1963 г. В тях търси отговор на въпроса: *съществува ли парична теория за деловия цикъл или парите имат второстепенна роля в стопанските процеси? Иначе казано, до каква степен промените в обема на паричната маса оказват влияние върху стопанския цикъл, или обратното – други фактори предопределят динамиката на парите в цикличното движение?*

До Великата депресия цикличното поведение на стопанската система се приема като последица от промени в паричното обръщение. Американският икономист Ъ. Фишер определя този процес като „танц на долара“²⁴. Фридман приема това като последица от прилаганите от Федералния резерв мерки за икономическа стабилизация през 20 – те години на XX в. в САЩ.

²⁴ Вж. Boumans, M. How Economists Model the World into Numbers. Routledge, 2007, p. 156.

Тъй като потребността от пари е устойчива и не подлежи на резки колебания при промяна в стопанската конюнктура, главен източник за нарушаване равновесието в икономиката са резките, непредвидими изменения в предлагането на пари за целите на провежданата правителствена антициклична политика.

На основата на анализ на емпирични данни Фридман подлага на критика „прословутия цикличен феномен“, състоящ се в това, че промяната в обема на паричната маса предизвиква аналогични изменения в стопанската конюнктура средно за период от 12 – 18 месеца напред във времето. Това показва, че промените в паричната маса предхождат по време цикличните колебания. На тази основа, в своята съвместна разработка „Пари и делови цикли“ от 1958 г. Фридман и А. Шварц приписват на парите лидираща функция в рамките на цикъла²⁵.

Друга фундаментална разработка на двамата автори „Монетарна история на Съединените Щати, 1867 – 1960“ е посветена на изследване причините за кризисните явления в американската икономика и в частност – на Великата депресия. Вина за дълбокия размах на това кризисно състояние те приписват на неадекватната политика на Федералния резерв.

Стъпвайки на позицията, че парите играят ключова роля в цикличните колебания, Фридман и Шварц правят важни от научна гледна точка заключения. Според тях, с прилагането на грамотна и адекватна парична политика би могло да не се допусне достигането до депресионно състояние или огромен разрыв на БВП. Тъй като стопанският цикъл съществува обективно, „паричният авторитет“ в лицето на Федералния резерв на САЩ трябва да предвиди посоката на неговото развитие при провеждане на паричната политика.

Емпиричните данни, събрани и анализирани от Фридман, показват, че в следвоенния период цикличните колебания са съпроводени със инфлационни тенденции. Затова, изучаването на причините и хода на инфлационните процеси попада във фокуса на внимание на Фридман. В процеса на изследване той преминава през два етапа. На първия прави опит за изясняване механизма на възникване на инфлацията, а на втория – обръща внимание на връзката „инфлация – безработица“.

До 60 – те години на ХХ в. теорията за инфлацията е била само част от теорията за частичното равновесие. Като причини за инфлацията

²⁵ Вж. Schwartz, Anna J. Money in Historical Perspective. University of Chicago Press, 1987, p. 24 – 77. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c7493/c7493.pdf> (достъпно към 15.10.2021 г.)

са приемани непредвидените скокообразни изменения в паричната маса в обръщение. Дори Фридман в разработката си „Контрареволуция в паричната теория” нарича инфлацията „чисто паричен феномен”, в смисъла на превишаване темпа на ръст на паричната маса над темпа на увеличение на производството²⁶.

Дългогодишните изследвания на проблема с инфлацията дават възможност на икономистите от монетарното направление в науката да направят някои основни изводи, които до днес са останали и се приемат като аксиоми. С аксиоматичен характер е твърдението, че причина за инфлацията е по-бързото нарастване на номиналната парична маса в сравнение с темповете на увеличение на реалния БВП.

За представителите на монетаризма промените в обема на паричната маса са в състояние да окажат влияние върху динамиката на всички основни макроикономически показатели – растежът на производството, промените в заетостта и безработицата, инвестиционните нагласи, потреблението, спестяванията и др. Те изрично подчертава, че това въздействие е възможно само в краткосрочен план. Този ефект продължава за период от 6 – 8 месеца, след което значението на макроиндикаторите се връща към тяхното изходно равновесно ниво.

В механизма на инфлацията монетаристите отделят специално внимание на очакванията на стопанските субекти. Те се формират на основата на миналия инфлационен опит.

В началото на 70 – те години на дневен ред е поставен проблемът със стагфлацията и търсенето на рецепти за нейното неутрализиране. В тази връзка в научните среди се водят множество дискусии между монетаристи и кейнсианци. Привържениците на монетаризма смятат, че именно кейнсианската политика в продължение на 30 години е довела до възникването на това явление. Тези дискусии прерастват в спор по отношение на взаимовръзката „инфлация – безработица” и около „Кривата на Филипс”. Кейнсианците приемат, че между инфлацията и безработицата в стопанската система винаги е необходимо да се търси разумен компромис, който ще открие „движейки” се по „Кривата на Филипс”. Така то ще е в състояние да избере приемливо за дадената икономическа политика комбинация между инфлация и безработица.

²⁶ Вж. Friedman, M. The Counter – Revolution in Monetary Theory. Monetarist Economics, New York, 1991, p. 16.

<https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214480/full> (достъпно към 15.10.2021 г.)

Монетаристите смятат, че подобна политика превръща инфлацията в неконтролируем процес и го доказват с емпирични факти.

Фридман участва в тази полемика публикувайки няколко свои станали известни в последствие разработки. Анализът на възможностите на „Кривата на Филипс“ за достоверно представяне на горепосочената връзка той извършва в статията „Роля на монетарната политика“ (1968 г.). В нея въвежда в оборот в икономическата теория нов инструмент, онагледяващ зависимостта, наречен „Вертикална линия на Фридман – Фелпс“. Двамата автори, независимо един от друг, практически по едно и също време, достигат до общ извод: в дългосрочен план не съществува каквато и да било връзка между равнището на заетост и инфлацията. Фридман смята, че Филипс основава своето разбиране върху нереалистична предпоставка, приравнявайки очакваната номинална работна заплата към промените в реалната заплата.²⁷ Тази заблуда по естествен начин става удобна за кейнсианската гледна точка по въпроса, в която основно място заемат номиналните величини, постоянните цени и краткосрочния период на интерпретация на проблемите на заетостта, равнището на доходите и инфлацията.

Фридман смята, че вместо номинална работна заплата е по-коректно да се използва показателя инфлация. По този начин вече е налице връзка не между работна заплата и безработица, а „инфлация – безработица“. На това обстоятелство обръща внимание Ъ. Фишер още през 1926 г. В дългосрочен план, според Фридман, непосредствена зависимост между равнището на безработица и инфлацията не съществува, защото с течение на времето стопанските субекти оценяват своите доходи не в номинални величини, а в реални единици. Нещо повече, в дългосрочна перспектива те се интересуват от покупателната способност на работната си заплата, а не от количеството получени парични знаци. По такъв начин темпът на бъдещата инфлация ще се отчита при сключване на трудовите договори и деловите споразумения. Важна роля в този процес има прогнозирането на промените в ценовите равнища.

Подходът на Фридман за изследване на проблема се основава на принципа „обучение от грешки“²⁸. Той смята, че стопанските субекти извличат уроци от своите минали погрешни решения, взети без отчитане на бъдещите инфлационни процеси. Ако инфлацията се предвиди

²⁷ Пак там, р. 283.

²⁸ Вж. Черковец, В. Н. и кол. Всемирная история экономической мысли. Т. 6. МГУ им. Ломоносова, „Мысль“, М., 1997, с. 256 – 257.

правилно, нейното дестабилизиращо действие практически може да бъде неутрализирано. За доказателство на тази своя теза Фридман въвежда в теорията за инфлацията понятието „естествено равнище на безработица”. Тъй като пазарната система осигурява пълна заетост на ресурсите, безработицата може да има само доброволен характер в резултат от свободния избор на хората между труд и почивка. Този възглед противоречи на кейнсианското понятие „принудителна безработица”, произлизащо от разбирането им за недостатъчното ефективно търсене в икономиката по време на криза.

Естественото равнище на безработицата съответства на действителното състояние на пазарите на крайни стоки и ресурси, включващо тяхното несъвършенство, разходи по събиране на информация за свободни работни места, разходи за мобилност на работната сила и др.²⁹. Причините за повишаването на това ниво на безработица Фридман търси в две посоки. *Първо*, в действащото в САЩ трудово законодателство, например определящо минимално гарантирана почасова ставка на работната заплата и помощи при безработица. На *второ място*, в мощта на профсъюзните движения, защитаващи правата на работниците и често осигуряващи им по-високо възнаграждение в сравнение с производителността.

В крайна сметка, монетарният анализ на „Кривата на Филипс” дава възможност за формулиране на следното заключение: стимулирането на икономическия растеж и изкуственото поддържане на заетостта на равнище, по-високо от естественото, водят до загуба на контрол върху инфлацията. Като примери в подкрепа на своето заключение, те прилагат данни за Великобритания от 1964 г., където на основата на подобни мерки за кратък период от време инфлацията се повишава от 3,9 до 16%. Затова, те предлагат страните да се откажат от политиката на инфлационно стимулиране на съвкупното търсене и на преден план извежда единствено постижимата за икономическата политика цел – борбата с инфлацията.

В своите разработки Фридман отстоява позицията, че намесата на държавата чрез бюджетни инструменти „води до намаляване на способността на ценовите механизми да регулират икономическите процеси, изкривяване на относителните цени и по-високо равнище на

²⁹ Вж. Friedman, M. The Role of Monetary Policy. – American Economic Review, vol. 58, 1968, p. 8. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/58.1.1-17.pdf> (достъпно към 15.10.2021 г.)

безработица”³⁰. Като условие за стабилизация на икономическата система, той приема формирането на устойчиви и обосновани инфлационни очаквания. Ако това е така, равнището на безработица ще е независимо от темпа на инфлация. Според Фридман, не е важна инфлацията въобще, а само непредвидената. Затова, отхвърля възможността за наличие на постоянен компромис между инфлация и безработица³¹.

За да могат стопанските субекти правилно да определят своите инфлационни очаквания, правителството трябва да си сътрудничи с населението, „постоянно да го информира за това, което смята да прави, създавайки по този начин основата за вземане на правилни решения, вместо да се опитва да го измами”³².

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Във времена на кризисни сътресения в стопанския живот на обществото на преден план излиза необходимостта от нова парадигма, която да обясни случващото се и да даде предписания за връщане към траекторията на просперитета. Новата парадигма може да се формулира като контрапункт на онази, която се приема, че е предизвикала кризисните процеси. В същото време, тя би могла да се установи и като развитие и надграждане на вече известни от миналото идейни концепции.

Монетаристите изграждат своята теория за функциониране на икономиката освен като критика към кейнсианството, но и представяйки свои собствени възгледи. Те могат да бъдат сведени до три ключови постулата. *На първо място*, разглеждат стопанските процеси от позицията на индивида, който винаги е насочил усилията си към оптимизиране структурата на своето богатство (пари, облигации, акции, материални блага или човешки капитал). За да бъде възможна ефективна оптимизация на богатството, те поставят като условие наличието на свободен избор. *Второ*, монетарната теория предполага наличието на такива общи условия, при които националното богатство е в състояние да носи устойчив съвкупен доход. В частност това включва наличието на възможности за печелившо инвестиране, поддържане производителността на човешкия капитал на високо

³⁰ Friedman, M. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment. Journal of Political Economy, vol. 85, no. 3, University of Chicago Press, 1977, <http://www.jstor.org/stable/1830192> (достъпно към 15.10.2021 г.)

³¹ Пак там.

³² Friedman, M. Monetarist Economics, New York, 1991, p. 79.

равнище, свободен достъп до естествени ресурси и т. н. С други думи, наличие на външни условия за ефективно функциониране на стопанската система. Именно в наличието на такива условия Кейнс дълбоко се съмнява.

На трето място, монетаристите отстояват тезата за наличието на гъвкави цени и работни заплати. Това е възможно единствено в условията на свободна конкуренция на пазарите на крайни стоки и ресурси, включени като цяло в състава на богатството.

Основен принос на монетарната концепция е разработването на теорията за перманентния (постоянния) доход, теорията за номиналния доход и теорията за циклите, инфлацията и безработицата.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гълбрайт, Дж. К.* Пътуване през икономическото време. „Дамян Яков”, С., 1999
2. *Райхлин, Э.* Основы экономической теории. Безработица и инфляция. Изд. „Наука”. М., 1998.
3. *Седларски, Т.* Монетаристко развитие на теорията за търсенето на пари. – Годишник на СУ Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Т. 11, С., 2012
4. *Синельник, Л. В.* История экономических учений. Учебное пособие. „КноРус”, М., 2010
5. *Черковец, В. Н. и кол.* Всемирная история экономической мысли. Т. 6. МГУ им. Ломоносова, „Мысль”, М., 1997
6. *Bachhaus, J. G.* Handbook of the History of Economic Thought. Insights of the Founders of Modern Economics, Springer Science+Business Media, LLC 2012
7. *Barro, R.* Money, Expectation and the Business Cycle. New York, 1981
8. *Becker, G. S.* Milton Friedman on Economics: Selected Papers by Milton Friedman. The University of Chicago Press, 2007
9. *Boumans, M.* How Economists Model the World into Numbers. Routledge, 2007
10. *Feldstain, M.* Inflation, Tax Rules and The Accumulation of Residential and Nonresidential Capital. – Scandinavian Journal of Economics, Vol. 84, № 2, 1982. NBER Working Papers 0753, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0753/w0753.pdf (достъпно към 15.10.2021 г.)

11. *Friedman, M.* Nobel Lecture: Inflation and Unemployment. *Journal of Political Economy*, vol. 85, no. 3, University of Chicago Press, 1977, <http://www.jstor.org/stable/1830192> (достъпно към 15.10.2021 г.)
12. *Friedman, M.* *Monetarist Economics*, New York, 1991
13. *Friedman, M.* *The Counter – Revolution in Monetary Theory.* *Monetarist Economics*, New York, 1991.
<https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214480/full>
(достъпно към 15.10.2021 г.)
14. *Friedman, M.* *Theory of the Consumption Function.* Princeton University Press, New Jersey, 2008
15. *Friedman, M.* *The Role of Monetary Policy*, *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 1 (Mar., 1968)
<https://www.aeaweb.org/aer/top20/58.1.1-17.pdf> (достъпно към 15.10.2021 г.)
16. *Friedman, M.* *Quantity Theory of Money: a Restatement.* In: Patinkin, D. *The Chicago Tradition, The Quantity Theory, And Friedman.* – *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 1, No. 1 (Feb., 1969)
17. *Friedman, M.* *Quantity Theory of Money.* In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, vol. 4, New York: Stockton Press; and London: Macmillan, 1987
18. *Greenwald, B., J. Stiglitz.* *New and Old Keynesians.* – *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 № 1, 1993
<https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.7.1.23> (достъпно към 15.10.2021 г.)
19. *Heilbroner, R. L.* *Understanding Macroeconomics.* Fourth edition. Prentice – Hall, Inc., 1972
20. *Nau, H., B. Schefold.* *The History of Economics.* – Berlin, Heidelberg: Springer, 2002
21. *Schwartz, Anna J.* *Money in Historical Perspective.* University of Chicago Press, 1987, p. 24 – 77.
<https://www.nber.org/system/files/chapters/c7493/c7493.pdf> (достъпно към 15.10.2021 г.)

Владимир Арсовски

**ПРОБЛЕМИ НА ЗЕЛЕНАТА
ИКОНОМИКА В КОНТЕКСТА НА
СВЕТОВНОТО ИКОНОМИЧЕСКО
РАЗВИТИЕ**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ IX



Владимир Арсовски е роден и живее в Р. Северна Македония. Бакалавър е по „Финансов мениджмънт“ от Стопански факултет - Университет "Св. Св. Кирил и Методий" - Скопие и магистър по Маркетинг - мениджмънт от Международния славянски университет „Г. Р. Державин“ в гр. Свети Николе, Р. Северна Македония.

Владимир Арсовски е докторант на самостоятелна подготовка в докторската програма на ВУАРР „Финанси и банково дело“. Темата на дисертационния труд, по която работи е „Финансови аспекти на зелената икономика и ролята ѝ за устойчивото развитие: тенденции, динамика, взаимодействие“

Работил е в търговска банка като кредитен инспектор. Понастоящем е управител на собствена фирма, занимаваща се с проекти за зелена икономика. Бил е член на изследователски колективи, разработващи проблемите на зелената икономика.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**PROBLEMS OF GREEN ECONOMY IN THE
CONTEXT OF WORLD ECONOMIC
DEVELOPMENT**

Vladimir Arsovski

Abstract: The modern concept of economics must be based on qualitative characteristics, ie. accepting the concept not just as wealth (resources), but wealth that restores (reproduces) the economy, ie. we are talking about the development of the individual, society and the natural environment, which forms the preconditions for the emergence of the concept of "ecological (green) economy" directly related to nature (environment). The environment satisfies human needs and makes human life possible. environment and the economy are interrelated, but from a theoretical point of view there are fundamental differences: the environment can do without the economy, but the economy is impossible without the environment. The green economy approach can be seen as an attempt to integrate most economic instruments related to sustainable development. In this way, the genesis of the green economy and its relationship to sustainable development can be traced.

Keywords: green economy, sustainable development, environment.

ПРОБЛЕМИ НА ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА В КОНТЕКСТА НА СВЕТОВНОТО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Владимир Арсовски

Резюме: Съвременната концепция за икономика трябва да се основава на качествени характеристики, т.е. приемайки понятието не просто като богатство (ресурси), а богатство, което възстановява (възпроизвежда) икономиката, т.е. говорим за развитието на индивида, обществото и природната среда, което формира предпоставките за появата на понятието „екологична (зелена) икономика“, пряко свързано с природата (околната среда). Околната среда задоволява човешките нужди и прави човешкия живот възможен. По този начин околната среда и икономиката са взаимосвързани, но от теоретична гледна точка съществуват фундаментални различия: околната среда може без икономика, но икономиката е невъзможна без околната среда. Подходът за зелена икономика може да се разглежда като опит за интегриране на повечето икономически инструменти, свързани с устойчивото развитие. По този начин може да се проследи генезисът на зелената икономика и нейната връзка с устойчивото развитие.

Ключови думи: зелена икономика, устойчиво развитие, околна среда.

1. ИКОНОМИКА И ОБКРЪЖАВАЩА СРЕДА

Известно е, че терминът „икономика“ произлиза от гръцките думи οἶκος - означаващо семейно имущество или „домакинство“, и νόμος - „управление“ и следователно разглежда проблема с управлението на семейното богатство.

Използвайки традиционния подход¹, можем да кажем, че това е "място на богатство, благосъстояние". Когато говорим за благосъстояние, имаме предвид решението на проблема за създаването на благосъстояние от всяка нация, както и как всяка нация използва своето благосъстояние за решаване на проблеми като бедността. Що се

¹ Smith, A. (1904) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edwin Cannan (ed.). 5th ed. London: Methuen & Co., Ltd.; herein it is stated that «economics is a science of wealth».

касае до разпределението на богатството, следва да се съгласим с Mill, J.S. (1874)²: „Икономиката – това е практическа наука за производството и разпределението на благосъстоянието“.

От друга гледна точка, О. Стоичкова (2007) твърди: „Икономическата наука се занимава с икономическите закони за рационалното поведение на хората при управление на наличните ресурси, които са в ограничено количество, на всеки отделен етап от развитието на обществото“³. Като се вземат предвид две класически концепции за икономика, може да се твърди, че икономиката е науката, която се занимава с богатството и недостига. Може би тази дефиниция е донякъде неправилна, но няма смисъл да се минава през всички съществуващи класически и понякога парадоксални (например Т. Карлейл пише, че „Икономиката е зловеща наука...“)³ концепции и дефиниции, за да се повтори вече описаното. Редица автори твърдят, че „целта на икономиката е човекът“⁴.

Традиционната концепция, според нас, дава само количествена характеристика, прнасяйки постоянния проблем за съотношението на доходите (получаване на ресурси) и потреблението (използване на ресурсите). Съвременната концепция за икономика трябва да се основава на качествени характеристики, т.е. приемайки го не просто като богатство (ресурси), а богатство, което възстановява (възпроизвежда) икономиката, т.е. говорим за развитието на индивида, обществото и природната среда, което формира предпоставките за появата на понятието „екологична (зелена) икономика“, пряко свързано с природата (околната среда). Common M. and Stagl S. (2005)⁵ твърдят, че има четири вида услуги, предоставяни от околната среда за икономиката, а именно:

- осигуряване на ресурси. Природата предоставя ресурси (възобновяеми и невъзобновяеми), използвани в икономическото производство за задоволяване на човешките нужди;

² Mill, J.S. (1874) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. 2nd ed. London: Longmans, Green, Reader, and Dyer.

Стоичкова, Огняна (2007) *Микроикономика*. Изд-во на ВУЗФ, с.10.

³ Афоризми и цитати на Томас Карлайл. Достъпно на: <https://www.crossroadbg.com/tomas-karlayl.html> (видяно на 25.07.2021)

⁴ Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. *Управление економикой*. Учебник. – М.: ЗАО „Бизнес-школа Интелл-Синтез“-1999.- С.76.

⁵ Common, M. and Stagl, S. (2005). *Ecological Economics. An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 88.

- място за погребване и преработка на отпадъци от потреблението и производството. Извлечените ресурси трябва да бъдат равни на отпадъците, които се връщат в природата - това е необходимо за възобновяване на цикъла;

- удобство на живот - околната среда дава възможност да се удовлетворят нуждите, които не са пряко свързани с поддържането на живота, но правят живота по-комфортен, като слънчеви бани, плуване в океана и морето, отдих в дивата природа и т.н.;

- поддържане на живота - за хората, в сравнение с другите видове, се разкрива по-широката гама от условия, които околната среда може да осигури.

Околната среда задоволява човешките нужди и прави човешкия живот възможен. По този начин околната среда и икономиката са взаимосвързани, но от теоретична гледна точка съществуват фундаментални различия: околната среда може без икономика, но икономиката е невъзможна без околната среда.

Така че, ако се подходи в този контекст, концепцията за „екологична (зелена) икономика“, изразена в количествено изражение – това е науката за богатството (включително неговото разпределение) плюс природните ресурси.

Нека анализираме тези два компонента. От гледна точка на първия, ние се озоваваме в областта на икономиката на околната среда. Ако погледнем от втората позиция, ние сме в областта на екологичната икономика. Първата се отнася до „екологизирането“ на неолибералната икономика, докато втората подчертава границите на растежа, ограничени от границите на околната среда и нейните ресурси. И двете са част от концепцията за „зелена икономика“. Едната е мека устойчивост- икономика, свързана с околната среда, а другата е твърда устойчивост - екологична (зелена) икономика.

Терминът „екологична икономика“ е използван за първи път в доклад, изготвен от група икономисти за британското правителство през 1989 г., озаглавен „Проектът за зелена икономика“⁶.

Терминът „екологична икономика“ (зелена икономика) обаче се появява само в заглавието- в цялата книга няма нито едно споменаване на „екологичната икономика“⁷. Позицията на авторите, която те излагат

⁶ Pearce, D., Markandya, A., Barbier, E. (1989) Blueprint for a Green Economy. London: Earth Scan Publications Ltd.

⁷ Hammer, S. et al. (2011). Cities and Green Growth: A Conceptual Framework. OECD Regional Development Working Papers 2011/08, OECD Publishing.

в книгата, е, че икономиката трябва да бъде подкрепена от устойчиво развитие. Осветляването на идеите е дадено от авторите в няколко други публикации, но никоя от тях не разглежда термина „екологична икономика“; вместо това те се съсредоточават върху въпроси на устойчивото развитие като „изменението на климата“ и „пазара на въглерод“⁸.

Преди 1989 г. UNEP вече беше започнал да обръща внимание на концепцията за зелена икономика, по-специално в Годишник 2008, въпреки факта, че терминът „екологична икономика“ не е споменат, а се говори за необходимостта от преход към „нова икономика“, „екологично чиста икономика“⁹ и „нисковъглеродна икономика“¹⁰, който трябва да бъде подкрепен от технологичен напредък, намаляващ емисиите на въглероден диоксид и подобряващ ефективността на ресурсите. Истинската визия на UNEP не се ръководи от създаването на нещо ново, а по-скоро от обединяването на предишни критерии. Противно на традиционно казаното по този въпрос¹¹, първа конференция на ООН „Околна среда и хора“¹² (Стокхолм, 5-16 юни 1972 г.) не пренебрегва аспекти на финансовото и икономическо планиране. На нея се приемат 26 Принципа, от които Принцип 10 гласи: „За развиващите се страни стабилността на цените и достатъчният доход от стоки и суровини са от голямо значение за контрола на околната среда, поради което икономическите фактори, както и екологичните процеси, трябва да бъдат взети под внимание“.

През 1972 г. Конференцията на ООН за околната среда и хората (CO-ONPOS) постанови, че икономическото развитие ще бъде интегрирано във всички аспекти на човешката среда, което е началото на екологичната икономика.

През 1992 г. Конференцията на ООН за околна среда и развитие (UNCED), известна още като срещата на върха в Рио, стана отправна точка за международни действия, свързани със зелената икономика.¹³ Обърнато е внимание на елементите на зелена икономика, които позволяват постигане на устойчиво развитие, особено на устойчиви

⁸ Матеос А. Понятие екологически ориентированной экономики: генезис и современное состояние // Экономические науки.-2016.-№145. С.63-67

⁹ UNEP Yearbook (2008). p. iii, p. 18

¹⁰ Ibid. p. 18

¹¹ As an example, see page 6 of the UN Guide to Green Economy, Issue 1, UNDESA (2012).

¹² На конференцията на ООН, проведена в Стокхолм на 5-6 юни 1972 г., имайки предвид общите принципи, се смяташе, че това ще вдъхнови повечето държави да опазват и подобряват околната среда.

¹³ По -нататък ще използваме терминът „зелена“ икономика като по -правилен.

модели на потребление, както и трансфер на технологии и знания към развиващите се страни, за постигане на растеж на околната среда и въвеждане на ефективна система за интернационализация на околната среда¹⁴.

Таблица 1. Избрани принципи Първа конференция на ООН "Околна среда и човек" (Стокхолм, 5-16 юни 1972 г.)

Принцип 11:	„Екологичната политика на всички държави не трябва да влошава и да влияе негативно на настоящия или бъдещия потенциал за развитие на развиващите се страни, нито да възпрепятства постигането на по-добри условия на живот за всички. Държавите и международните организации трябва да вземат подходящи мерки, за да постигнат съгласие относно възникването на възможни национални и международни икономически последици, свързани с прилагането на екологични мерки“.
Принцип 12	„Трябва да се предоставят ресурси за запазване и подобряване на околната среда, като се вземат предвид обстоятелствата и специалните нужди на развиващите се страни и всички разходи, които могат да възникнат в процеса на включване на екологичните предпазни мерки в плановете за развитие. Също така е необходимо да се предостави, по тяхно искане, допълнителна международна техническа и финансова помощ за тази цел. "
Принцип 13	„За да постигнат по-устойчиво управление на ресурсите и по този начин да подобрят околната среда, държавите трябва да възприемат интегриран и последователен подход към своя план за развитие, за да гарантират, че развитието е в съответствие с необходимостта от опазване и подобряване на околната среда в полза на тяхното население.“
Принцип 14	"Здравото планиране е основен инструмент за разрешаване на всеки конфликт между нуждите на развитието, необходимостта от защита и подобряване на околната среда."

¹⁴ Ehresman, T.G. and Okereke, C. (2015) Environmental justice and conceptions of the green economy. International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics, 15(1), p. 1327.

Принцип 15	„Планирането трябва да се прилага по отношение на населените места и урбанизацията, за да се предотвратят отрицателни въздействия върху околната среда и да се получат, за всички, максимални социални, икономически и екологични ползи. В тази връзка проектите, предназначени за колониално и расистко господство, трябва да бъдат отменени.“
------------	---

На конференцията на ООН, бяха формулирани следните принципи, по-специално по отношение на екологичната икономика:

- Принцип 8: „Държавите... трябва да намалят и премахнат неустойчивите модели на производство и потребление и да поддържат подходящи демографски политики.“

- Принцип 9: „Укрепване на ендегенното изграждане на капацитет за устойчиво развитие чрез обмен на научни и технологични знания (...).“ – Принцип 12: „Държавите трябва да работят заедно, за да създадат подкрепяща и отворена международна икономическа система, която да доведе до икономически растеж и устойчиво развитие във всички страни, за да се справят по-добре с деградацията на околната среда (...).“ – Принцип 16: „Публичните власти трябва да се опитат да насърчават интернализацията на разходите за околната среда и използването на икономически инструменти, като вземат предвид замърсяването (...).“

Впоследствие основният фокус беше върху моделите на потребление и производство, така че въздействието върху формирането на зелена икономика беше силно ограничено. Още тогава обаче стана ясно, че икономиката е една от основите на устойчивото развитие. Препоръчано бе да се предприемат икономически мерки в областта на въглеродородната енергия, да се насърчава интернализацията на разходите за околната среда, да се използват икономически инструменти в съответствие с принципа "плащане за замърсяване" и стабилно управление на природните ресурси.

В ранните етапи на Рио + 20 през 2012 г. секретариатът на ООН се опита да изгради концепция за зелена икономика, отделна от устойчивото развитие. Тъй като обаче зелената икономика вече беше тема на дискусии в ООН, тя веднага беше свързана с устойчивото развитие, както се посочва в мандата на конференцията „Зелената икономика в контекста на устойчивото развитие“¹⁵.

¹⁵ UN General Assembly Resolution 64/236

Подходът за зелена икономика може да се разглежда като опит за интегриране на повечето икономически инструменти, свързани с устойчивото развитие. По този начин може да се проследи генезисът на зелената икономика и нейната връзка с устойчивото развитие:

- 1972: UNCEP (интеграция на икономическото планиране);
- 1989: Екологична икономика (определение за зелена икономика);
- 1992: UNCED (зони на зелена икономика);
- 2002: ПИС (инструментализиране на икономиката на околната среда);
- 2008: Инициатива на UNEP за зелена икономика.

Теоретичните изследвания в областта на зелената икономика бяха потвърдени от реални събития в световната икономическа система. Настъпването на световната икономическа криза през 2008 г. доведе, наред с други неща, до глобална дискусия за причините, мотивите и грешките, които почти доведоха до колапса на световната икономика и на първо място финансовата и банковата система. Европейският съюз отбеляза, че последиците от финансовата криза са огромни - разкрити са структурни слабости в Европа, глобалните проблеми се засилват и Европа е принудена да реагира, за да избегне по-нататъшен колапс.

Именно след финансовата криза от 2008 г. концепцията за зелена икономика беше представена на международната сцена като потенциален изход от глобалната криза и беше представена като универсален инструмент за съживяване на икономиката и решаване на проблеми, изискващи глобален отговор, като като климатични промени или деградация на океанските ресурси.

ООН и съответните международни организации използваха кризата от 2008 г. като възможност да стимулират инвестициите в зелена икономика, за да помогнат за възстановяването на глобалната икономика. ООН се стреми да се ангажира в световен мащаб, нещо, което никога не е било правено в рамките на устойчивото развитие. Имаше някои надежди, че зелената икономика ще работи по-добре от устойчивото развитие, т.е. едната посока се противопоставяше на другата. Замяната на „устойчиво развитие“ със „зелена икономика“ за развиващите се страни обаче не даде резултат. Например Китай отбеляза, че: „Не е необходимо да се преосмисля устойчивото развитие. Не може да има обосновани аргументи в полза на отказ от концепцията

за устойчиво развитие и замяната ѝ с неточна и абстрактна концепция“¹⁶.

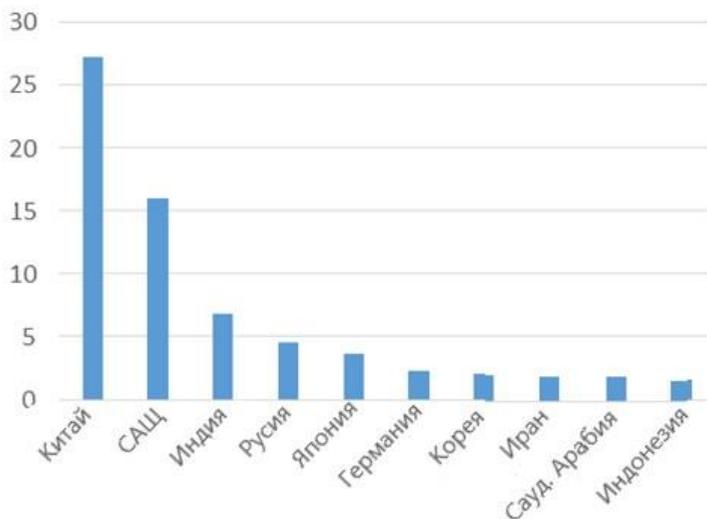
Всъщност в Китай концепцията за зелена икономика по дефиниция е свързана с устойчиво развитие, тъй като тя се дефинира по следния начин: „(нисковъглеродната) зелена икономика - максимизира производителността на въглерод, подобрява адаптивността към изменението на климата, минимизира негативното ефектите от изменението на климата, подобрява човешкото развитие и отчита връзката между нуждите на поколенията¹⁷. Производството и изменението на климата обикновено са свързани с концепцията за зелена икономика, но цялата идея на бъдещите поколения е класически свързана с устойчивото развитие¹⁸.

Преходът към нисковъглеродна глобална икономика е в ход и трябва да се отбележи, че има намаляване на въглеродните емисии в индустриализираните страни. Според ВР обемът на емисиите на въглероден диоксид в света през 2016 г. е достигнал 33,4 милиарда тона. Това е само с 0,1% над нивото от 2015 г., което е голямо постижение. Китай все още има най-големи емисии (27,3% от глобалните), следван от САЩ (16,0%), следвани от Индия (6,8%), Русия (4,5%), Япония (3,6%)³. На фиг. 1 са показани първите 10 държави по отношение на емисиите на въглероден диоксид, т.е. 10 държави отделят почти 60% от емисиите на въглероден диоксид. В същото време скоростта на промяна в емисиите на глава от населението пряко зависи от нивото на индустриалното производство, което се потвърждава от динамиката на емисиите за отделните страни, показано на фиг. 2. Ако погледнете графиката, можете да видите, че за Руската федерация спадът на емисиите на CO₂ на глава от населението практически повтаря динамиката на индустриалното производство. И така, в периода 1992-1998 г. се наблюдава спад в производството, почти с 50%, след това има увеличение, свързано с почти четирикратен спад на обменния курс на рублата, спад на вноса и заместване на вноса от националните производители. Следващият спад в промишленото производство се наблюдава по време на кризата 2008-2009.

¹⁶ Alsaidi, A.M. (2010) Statement on behalf of G77 and China by H.E. Ambassador A.M. Alsaidi, Permanent Representative of the Republic of Yemen to the UN Conference on Sustainable Development. New York: G77+China. p. 1.

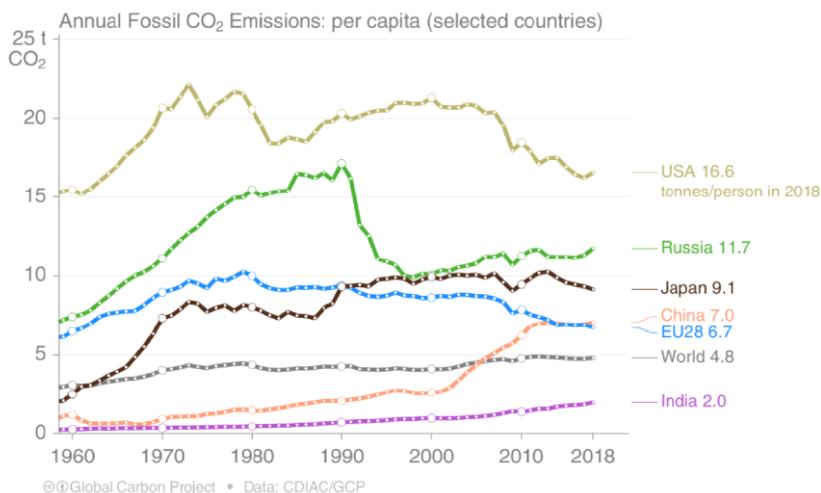
¹⁷ UNDP China (2010) China and Sustainable Development: Towards a Low-Carbon Economy and Society. Beijing: UNDP China. p. 5.

¹⁸ Вж. Brundtland Report.



Фиг. 1. Топ 10 държави по отношение на емисиите на въглероден диоксид,% от общите емисии (2016)

По автора от: *Statistical Review of World Energy 2017. BP (2017)*



Фиг. 2. Динамика на емисиите на въглероден диоксид в атмосферата на глава от населението, в тонове¹.

В Парижкото споразумение през декември 2015 г. държавите се съгласиха да се „адаптират към неблагоприятните последици от изменението на климата, да увеличат устойчивостта на климата и да

намалят емисиите на парникови газове по начин, който не застрашава производството на храни“ и „да направят финансовите потоци в съответствие с емисиите на парникови газове и устойчиво спрямо климата развитие“, с първоначална финансова подкрепа от 100 милиарда щатски долара годишно от индустриализираните страни. Парижкото споразумение, което на практика замества Протокола от Киото, създава пътна карта за нисковъглеродна икономика, в която частните и публичните инвестиции ще се фокусират върху предотвратяването и смекчаването на емисиите, а оттам и пътната карта за ефективна зелена икономика.

Според Jänicke M. (2011) може просто да се комбинират понятията „зелен растеж“, „зелена икономика“ и други свързани понятия, тъй като всички те са просто „инструментални стратегии за предотвратяване на кризи“. Тези инструменти, ако се използват правилно, трябва да предотвратят „недостиг на материали, високи енергийни разходи, недостиг на вода, намаляване на добивите, климатични промени или екологични щети и разходи“. Ако обществото беше подготвено от екологична гледна точка, т.е. уверено, че последиците от финансовата криза от 2008 г. ще бъдат по-малко драматични, отколкото са били в действителност, въпреки че финансовата криза е възникнала, наред с други неща, поради хищническата банкова система в дерегулирана среда, стабилната икономика би довела до намалено въздействие.

Още през 2009 г. Т. Фридман¹⁹ публикува редица статии за създаването на нова концепция, свързана със зелената икономика. Поспециално той предложи „Екологичен нов курс“, разпоредбите на която могат да бъдат обобщени, както следва: „Ако сте инсталирали вятърна мелница в двора си или сте поставили няколко слънчеви панела на покрива си, нека сърцето ви бъде благословено. Но ще имаме екологичен мир, само когато променим самата природа на електропреносната мрежа – да избягаме от използването на мръсни въглища и нефт и да започнем да използваме чисти въглища и възобновяеми енергийни източници. И накрая, подобно на новия курс, ако вземем зелената версия, той има потенциала да създаде изцяло нова индустрия за чиста енергия, за стимулиране на нашата икономика през

¹⁹ Friedman, T. L. (2009). Hot, flat, and crowded 2.0: Why we need a green revolution--and how it can renew America. Picador.

21 век“²⁰. Отправната точка за Т. Фридман беше провъзгласяването на „Новия курс“ от Ф. Рузвелт, която стана отговор на кризата от 1929 г.

Т. Фридман казва, че финансовата криза е резултат от остаряла икономика, докато той се застъпва за нов екологичен курс, като използва същите мерки като Ф. Рузвелт, но ги „озеленява“. Създадена е група за екологични нови сделки, която публикува доклад, който предлага двоен подход.

Първо, предложения за възстановяване на вътрешната и световната финансова система, включително ревизиран данъчен режим. Второ, предложения за държавна намеса за осигуряване на повисоки публични и частни разходи, фокусирани върху екологични проекти, които драстично ще намалят използването на изкопаеми горива и следователно ще помогнат в борбата с изменението на климата и пиковия разход на петрол²¹. „Смята се, че около 15%, от над 3 трилиона долара по света, са посветени на зелената икономика - растеж от около 80%, например в Република Корея. Термини като зелена икономика и зелен растеж са станали често срещани термини²².

Van der Ploeg, R., Withagen, C. (2013) пише: „Надяваме се, че Зеленият нов курс, който изисква милиарди долари инвестиции за опазване на околната среда, ще генерира троен ефект: увеличаването на обикновените доходи ще доведе до повече допълнителни работни места; защитата на околната среда сама по себе си не е задължително да е за сметка на растежа, но дори може да увеличи темпото си и растежът на околната среда ще осигури по-високо ниво на устойчивост за световната икономика, отколкото обичайния бизнес²³.

През 2009 г. Южна Корея прие националния си "Нов договор за околната среда". Великобритания стартира своя Зелен курс през 2012 г., фокусирайки се върху Обединеното кралство на националната схема за спестяване на енергия. Глобалният преглед на политиката за зелен нов курс (GENC) представи три цели:

²⁰ Friedman, T.L. (2007) A Warning from the Garden. New York: The New York Times. 19 January 2007.

²¹ Green New Deal Group. (2008) A Green New Deal: Joined-up policies to solve the triple crunch of the credit crisis, climate change and high oil prices. First Report. New Economics Foundation. p. 23. Retrieved from http://b3cdn.net/nefoundation/8f737ea195fe56db2f_xbm6ihwb1.pdf.

²² http://www.unep.org/pdf/OP_Feb/EN/OP-2010-02-EN-FULLVERSION.pdf.

²³ Van der Ploeg, R., & Withagen, C. (2013) Green growth, green paradox and the global economic crisis. *Environmental Innovation and Societal Transitions* 6, 116–119. UNEP (2009) *Global Green New Deal*. p. iii.

1. Да се внесе значителен принос за възвръщането на световната икономика, запазването и създаването на работни места и защитата на уязвимите групи;

2. Да се намали въглеродната зависимост и деградацията на екосистемите чрез икономически системи и осигуряване на устойчиво развитие;

3. По-нататъшен устойчив и приобщаващ растеж, постигане на ЦХР и намаляване на бедността.

Всъщност недостигът и деградацията на природните ресурси е редовен стимул за зелена икономика. От началото на дебата за зелена икономика, „установените“ определения включваха въпроса, зададен от Римската група: „Какви са границите на растежа?“ или по-конкретно, „Какво е необходимо за поддържане на глобалната икономика и растеж на населението преди 2000 г., а може би дори след това?“²⁴. С други думи, констатациите на доклада са, че предвид настоящия темп на потребление на ресурси и прогнозираното увеличение, по-голямата част от важните в момента невъзобновяеми ресурси „ще бъдат изключително скъпи след 100 години“²⁵. В доклада се подчертава, че човечеството спешно се нуждае от дългосрочна цел, която може да доведе до равновесие в обществото, защото „без такава цел и ангажираност към нея краткосрочните проблеми ще нараснат експоненциално, което ще постави световната система на ръба и ще доведе до окончателния ѝ срив“.

Както е установено от последните научни изследвания²⁶, нашата планета е в опасност, тъй като икономическата система е нестабилна: „Годишният ръст на brutния вътрешен продукт (БВП) от дори 0,7% би удвоил световния БВП след 100 години. При годишен темп от 3,0%, което е в съответствие с настоящите амбиции, след 100 години глобалният БВП ще бъде над 18 пъти по-висок от днешния. Откъде да вземем ресурси за подкрепа на толкова голяма икономика“?

²⁴ The Club of Rome (1972) *The Limits to Growth*. 5th ed. New York: Universe Books, p. 45.

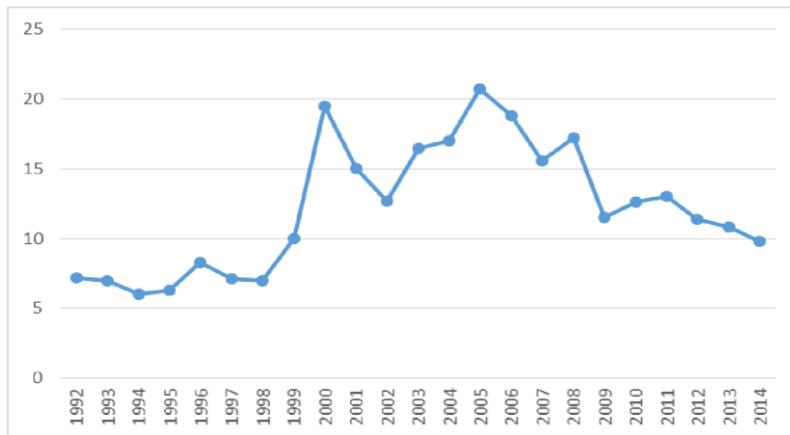
²⁵ На същото място. с. 66.

На същото място. с. 185.

It refers to IHDP-UNU research, as summarized in the UNU-IHDP (2012). *Green Economy and Sustainability: A Societal Transformation Process. Summary for Decision-Makers*. Bonn: UNU-IHDP. p. 6.

²⁶ It refers to IHDP-UNU research, as summarized in the UNU-IHDP (2012). *Green Economy and Sustainability: A Societal Transformation Process. Summary for Decision-Makers*. Bonn: UNU-IHDP. p. 6.

Икономиката не може да бъде отделена от околната среда. Въпросът, поставен от Римската група, не беше дали икономиката трябва да бъде зелена или не; въпросът беше колко дълго икономиката може да оцелее, без да стане зелена. Кога ще настъпи изчерпване на ресурсите? Един от най-известните примери е Китай. По данни на Световната банка²⁷, през 2013 г. естественото изчерпване в Китай е 4,19% от ВМР. Изчерпването на природните ресурси е сумата от нетното изчерпване на горите, изчерпването на енергията и изчерпването на суровините. Нетното изчерпване на горите е единична ресурсна рента, която надвишава естествения растеж на горите. Изчерпване на енергията - съотношението на цената на запаса от енергийни ресурси към останалите т.нар. резервен живот (ограничен до 25 години). То обхваща въглища, суров нефт и природен газ. Изчерпването на полезните изкопаеми е съотношението на стойността на минералните запаси към оставащия живот на резерва (ограничен до 25 години). То обхваща: калай, злато, олово, цинк, желязо, мед, никел, сребро, боксити и фосфати. Освен това Китай е отговорен за 28% от всички пластмасови отпадъци в океанските води²⁸.



Фиг. 3. Динамика на изчерпването на природните ресурси в Русия (в% от БВП)

Източник: от автора по данни на Световната банка

²⁷ <http://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.DRES.GN.ZS>

²⁸ Jambeck, J.R., Geyer, R., Wilcox, C., Siegler, T.R., Perryman, M., Andrady, A., Narayan, R., and Lavender Law, K. Plastic waste inputs from land into the ocean. Science 13 February 2015

Jacobs, M. The Green Economy. London, Boulder, Co.: Pluto Press, (1991), p. 5.

Jacobs M.³² в „Зелена икономика“ пише, че макар изчерпването на невъзобновяемите ресурси, особено на изкопаемите горива и метали, да изглежда основният екологичен проблем, с който се сблъсква екологичната икономика, това всъщност не е така. Изчерпването на възобновяемите ресурси и проблемите със замърсяването са поналежащи проблеми, тъй като имат по-голямо въздействие върху живота на хората. Възобновяемите ресурси като моретата се експлоатират със скорост, която пречи на подновяването на такива ресурси. Например Организацията за прехрана и земеделие на ООН (UNUN) твърди, че глобалната риболовна индустрия се е увеличила пет пъти от 1950 г. и природата не може да обновява рибните запаси с тази скорост. Популацията на херинга в Северно море е намаляла със 75%, докато популацията на пикша в северозападната част на Атлантическия океан е намаляла с повече от 90%.

Изразената позиция на Wilkinson R. and Pickett K. (2010)²⁹ или Balkytė A. and Tvaronavičienė M. (2010), предполага, че реалните ползи от икономическия растеж за развитите страни са постигнали целта си. Щетите за околната среда и изменението на климата са очевидни. Последица от това е, че растежът в абсолютно изражение вече не е приемлив: „Драматичното намаляване на въглеродните емисии, което би трябвало да предотврати изменението на климата и повишаването на морското равнище, може да означава, че дори настоящите нива на потребление са нестабилни - особено когато се има предвид жизнения стандарт в по-бедните страни. Светът трябва да се развива по начина, по който се нуждае“ (Balkytė A. and Tvaronavičienė M. (2010)³⁰.

Следователно, ако вземем предвид тяхната гледна точка, трябва да говорим за „зеления растеж“ на развиващите се страни и „зелената икономика“ както на развитите, така и на развиващите се страни, които ще бъдат анализирани в следващия параграф.

²⁹ Wilkinson, R. and Pickett, K. (2010) *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone*. London: Penguin Group, 346 pp.

³⁰ Balkytė, A. and Tvaronavičienė, M. (2010) The inclusion of the sustainable development dimension in the competitiveness theory. *Business, Management and Education*, 18, 1-9.

2. ВЛИЯНИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ ВЪРХУ ОБКРЪЖАВАЩАТА СРЕДА

В съответствие с Инициативата за икономика на екосистемите и биологичното разнообразие по Програмата на ООН за околната среда (UNEP)³¹, биоразнообразието, формиращо ценни екосистемни услуги, пряко засяга живота на гражданите и компаниите, не само осигурявайки жизнен стандарт (храна, суровини, енергия), но просто самото съществуване на човека (кислород). Природата предоставя услуги безплатно и възможността за загуба на тези услуги е сериозна заплаха за бизнеса. Компанията „Price Waterhouse Coopers“ смята, че 27% от анкетираните изпълнителни директори по целия свят са загрижени за въздействието на загубата на биологично разнообразие върху перспективите за растеж на бизнеса им³². Трябва да се отбележи, че „всички предприятия са пряко или косвено зависими от биологичното разнообразие и екосистемните услуги, а повечето от своя страна имат отрицателно или положително въздействие върху природата.“³³ (табл. 2). Повечето от природните услуги обаче не се отразяват в БВП. Във връзка с БВП докладът „Оценка на екосистемите на прага на хилядолетието“³⁴ се казва: „Една държава би могла да обезлеси своите гори и да изчерпи рибните запаси и това би показало само увеличение на БВП (мярка за днешното икономическо благосъстояние), без да регистрира съответния спад на активите (богатството), което е поправилен критерий за оценка на бъдещото икономическо благосъстояние.“ Същият доклад анализира приноса на природните системи към световния БВП на глава от населението, като се отчита фактът, че стойността му е 7309 щатски долара.

Със сигурност може да се каже, че в този случай има правопрпорционална връзка и целта за постигане на самодостатъчност на човечеството е далеч от реалността. В този контекст е необходимо да се върнем към понятието „естествен наем“, което не винаги се разбира еднозначно. По този начин „естествената рента се разбира като

³¹ TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity Report for Business - Executive Summary 2010. Available at http://www.unepfi.org/fileadmin/biodiversity/TEEBforBusiness_summary.pdf accessed 30 December 2018.

³² PricewaterhouseCoopers (2010) 13th Annual Global CEO Survey.

³³ Ibid.

³⁴ Millennium Ecosystem Assessment, 2005. Ecosystems and Human Well-being: Synthesis. Island Press, Washington, DC. p. 23.

свръхпечалбата, получена от добивните индустрии. Наемът се определя като разлика между реално получената печалба в добивните индустрии и нормалната (за) икономика печалба³⁵. Естественият наем се определя от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОЕСД)³⁶ по следния начин: „Икономическата рента на природните ресурси е равна на стойността на капиталовите услуги, предоставяни от природни ресурси, или на техния дял в брутната печалба“. Този термин се използва от Световната банка³⁷ при извършен глобален анализ, който показва, че страната с най-висок процент е Либия с 50,86% от БВП³⁸ през 2011, а най-ниският показател е в Монако с 0,0% зависимост на БВП от естествения наем. Русия има 10,307%, а Испания 0,066%.

Според Lange и др.³⁹, богатите на ресурси страни трябва да диверсифицират икономиките си, за да избегнат дългосрочната зависимост от един-единствен източник на доход, както в случая с Либия, тъй като този източник в крайна сметка ще бъде изчерпан. Анализът потвърждава, че ниската зависимост от природните ресурси може да бъде индикатор за благосъстояние: „За разлика от възобновяемите ресурси, невъзобновяемият природен капитал, като изкопаеми горива и минерали, предлага еднократна възможност за финансиране на развитието чрез естествена рента. Около 2/3 от страните с ниски доходи от 1995 г. насам са класифицирани като богати на ресурси или неустойчиви и склонни към конфликти, или и двете. Това показва, че ресурсите сами по себе си не могат да гарантират развитие: за да се гарантира инвестирането на естествен рента, а не само пълното му използване за потребление, са необходими силни институции и ефективна публична администрация.“

³⁵ Зайцев А.А. Разлики между държавите в БВП на глава от населението и производителността на труда: ролята на капитала, технологичното ниво и наема на природни ресурси. Предпечат # WP / 2016/01 Московско икономическо училище, Московски държавен университет М.В. Ломоносов. - М.; 1916, с. 35.

³⁶ OCDE. The rents of nature: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2332> accessed 20 December 2018.

³⁷ World Bank (2011) "The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium". World Bank publishing. Washington DC.

³⁸ Cfr map: <https://www.indexmundi.com/facts/indicators/NY.GDP.TOTL.RT.ZS> accessed 3 January 2018.

³⁹ Lange, Glenn-Marie; Wodon, Quentin; Carey, Kevin. 2018. The Changing Wealth of Nations 2018:

Building a Sustainable Future. Washington, DC: World Bank. © World Bank.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29001> License: CC BY 3.0 IGO" accessed 3 December 2018.

Таблица 2. Връзка между биологичното разнообразие, екосистемите и екосистемните услуги

Биоразнообразие	Екосистемни стоки и услуги (примери)	Икономическа стойност (примери)
Екосистеми (разнообразие и мащаб / територия)	Възстановяване Регулиране на водните ресурси	Намаляване на емисиите чрез опазване на горите: 3.7 трилиона долара в нетна настояща стойност (NPV) ⁴⁰
Видове (разнообразие и изобилие)	Храни, растителни суровини за икономиката, гориво Идеи за дизайн Опрашване	Принос на опрашването от насекоми за селскостопанското производство: ~ 190 милиарда долара годишно ⁴⁰
Гени (променливост и популации)	Медицински открития Устойчивост на заболявания Адаптивност	25-50% от фармацевтичния пазар на стойност 640 милиарда долара зависи от генетичните ресурси ⁴¹

Source: UNEP: The economics of ecosystems and biodiversity

Световната банка (СБ) изготви анализ на общите наеми от природни ресурси (% от БВП), от което следва, че най-високият наем е бил през 1980 г. - 5.966%. През 2016 г. средната стойност на наема на природни ресурси е била 1,9%, от които арабският свят е имал 18,8%, ЕС 0,2%, Латинска Америка и Карибите 3,3%, Близкият изток и Северна

⁴⁰ Eliasch, J. (2008) Climate Change: Financing Global Forests. The Eliasch Review. UK. URL: [http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review\(1\).pdf](http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review(1).pdf) (last access: 23 June 2010).

Gallai, N., Salles, J.-M., Settele, J. and Vaissière, B.E. (2009) Economic valuation of the vulnerability of world agriculture confronted with pollinator decline. *Ecological Economics*. Vol 68(3): 810-821.

⁴¹ TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity (2009) TEEB for National and International Policy Mak-ers. Summary: Responding to the Value of Nature. (2009) URL: <http://www.teebweb.org/LinkClick.aspx?fileticket=I4Y2nqqLiCg%3d&tabid=1019&language=en-US> (last access 23 June 2010).

Африка 16,8%... През 2016 г. страни като Либерия (49,9%), Кувейт (44,7%) и Ирак (42,4%) постигнаха най-високи стойности:

Понастоящем⁴², само 4% от планетата са защитени територии (резервати). Можем да го опишем като „икономика“ на човечеството върху природните ресурси. Както отбелязват Watson, J.E., etc. (2014)⁴³ защитените територии са умножили своята социална мисия, тъй като те се превръщат в икономически активи, „очаква се защитените територии да постигат природозащитни, социални и икономически цели, но за постигането им са необходими редовни средства от националните бюджети“. Динамиката на промените в броя и площта на защитените територии (Таблица 3) не ни позволява да говорим за някакъв съществен напредък.

Разходите за околната среда са свързани преди всичко с управлението на отпадъците, пречистването на отпадъчните води, опазването на биологичното разнообразие и ландшафта, изследванията на околната среда и други, които не винаги са класифицирани. По този начин средната цена за опазване на околната среда в ЕС⁴⁴ през 2016 г. възлиза на 0,7% от БВП, достигайки 316 млрд. евро през 2017 г. Управлението на отпадъците представлява най-голям дял от разходите (средно 0,4%), докато разходите за биологично разнообразие намаляват.

В ЕС държавата с най-голям дял на разходите е Гърция (1,6% от БВП). Световният център за мониторинг на опазването отбелязва, че е доста проблематично да се получат надеждни данни от Евразия или Китай. „Средният глобален бюджет за защитени територии е бил 893 долара на км² през 1996. Бюджетът на развитите страни е средно 2058 долара на км², докато бюджетът на развиващите се страни е бил средно 157 долара на км². Средното глобално участие на персонала за защитени територии е 27 души на 1000 км²“.

Разходите за защитени територии варират значително в отделните региони.

⁴² Millennium Ecosystem Assessment 2005. Ecosystems and Human Well-being: Synthesis. Island Press. Washing-ton D.C.

⁴³ Watson, J. E., Dudley, N., Segan, D. B., & Hockings, M. (2014). The performance and potential of protected areas. *Nature*, 515(7525), 67.

⁴⁴ Cfr: EU. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_environmental_protection#Expenditure_on_environmental_protection.27 accessed 3 January 2018.

Таблица 3. Динамиката на защитените природни територии в света (според Световния конгрес на парковете)

Години	Количество	Площ, млн. км ²
1962	9 214	2,4
1972	16 394	4,1
1982	27 794	8,8
1992	48 388	12,3
2003	102 102	18,8

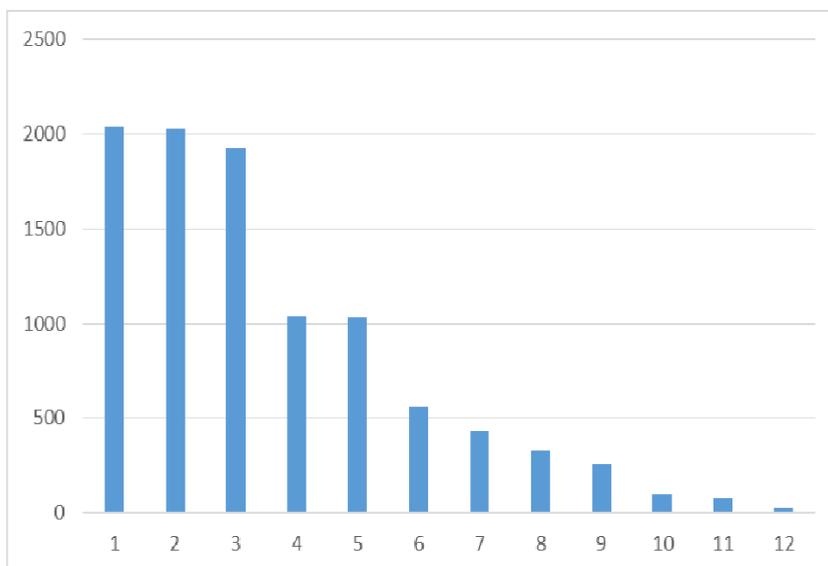
„Евтини региони са Южна Америка, Мексико и Африка (300 долара на км²); регионите със средни разходи включват Централна Америка, Южна Азия, Югоизточна Азия (800 долара на км²); регионите с висока цена включват тихоокеанските, карибските и балтийските държави (3 000 долара на км²). Недостатъчните данни направиха невъзможна оценката на разходите за Китай и Северна Евразия (бившият Съветски съюз)“ (фиг. 4).

Констатациите в горния доклад са особено забележителни, тъй като в него се посочва, че „страните с високо биологично разнообразие са склонни да харчат по-малко за своите системи на защитени територии“, както е отразено в анализа на разходите за околната среда на ОИСР⁴⁵.

Разходите за опазване на околната среда в страните от ОИСР обаче (Таблица 3) показват тенденция на спад през последните години, като Дания и Германия водят в списъка на страните с най-високи разходи, следвани от Австрия и Холандия. По-нататъшен ръст и повишаване на ефективността на разходите за опазване на околната среда се реализират чрез инвестиции в оборудване за контрол на замърсяването, контрол на замърсяването или инфраструктура за опазване на биологичното разнообразие, закупуване на земя за защитени територии и, наред с други неща, транспортни средства за изхвърляне на отпадъци, съоръжения за пречистване на вода и др. През 2017 г. по-голямата част от инвестициите на ЕС в дълготрайни активи за предоставяне на екологични услуги чрез чисти технологии (63%) са направени от корпорации, по-специално специализирани доставчици на екологични услуги (например частни компании за събиране и пречистване на отпадъци и обезвреждане на отпадъчни води), както и

⁴⁵ United Nations List of Protected Areas /Compiled by Stuart Chape et al. IUCN, Gland, Switzerland and Cambridge, UK and UNEP WCMC, Cambridge, UK. Printed by Thanet Press Ltd, UK. 2003. 44 p.

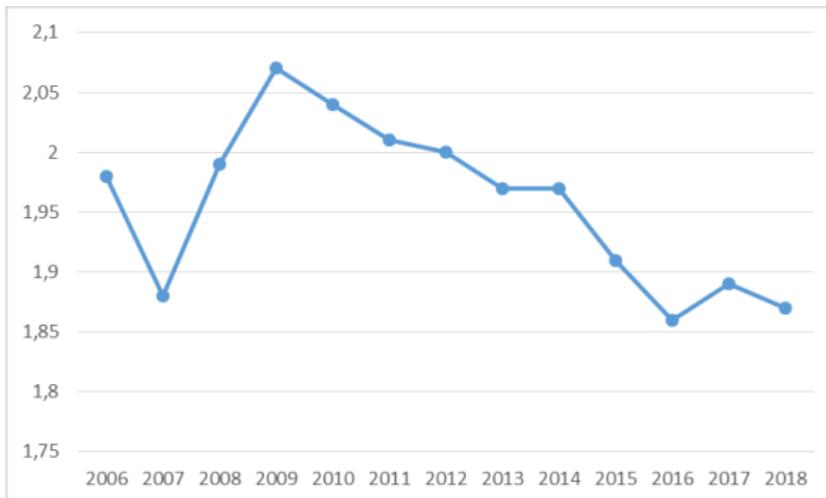
други корпорации, които инвестират в технологии и оборудване, които намаляват натоварването на околната среда в резултат на производствения процес (например оборудване, което намалява емисиите във въздуха). Разходите за корпоративни инвестиции достигнаха 49 млрд. Евро през 2017 г. в сравнение с 29 млрд. евро, изразходвани от правителствата “(фиг. 5).



Фиг. 4. Среден световен бюджет за защитени територии по региони през 1996 г. (в щатски долари на 1 кв.км)

1-тихоокеански страни. 2-Европа. 3-Северна Америка.4-Страни от карибския басейн.5-Австралия, Нова Зеландия.6-Централна Америка.7-Югоизточна Азия.8-Южна Азия.9-Източна и Южна Африка.10-Южна Америка.11-Северна Африка и Близък изток.12-Западна и Централна Африка

Създадено от автора на базата на: James, A.N., Green, M.J.B. and Paine, J.R. 1999. *A Global Review of Protected Area Budgets and Staffing*. WCMC – World Conservation Press, Cambridge, UK. vi + 46 pp.



Фиг. 5. Разходи за опазване на околната среда в ЕС, % от БВП

Списание „Nature“ доказва връзката между разходите за околната среда и загубата на биологично разнообразие до такава степен, че нивото на опазване, свързано с даден размер на инвестицията, може да бъде прогнозирано с помощта на математическа формула: Valdron и др. показват, че инвестициите от 14,4 милиарда долара в 109 страни между 1992 и 2003 намаляват загубата на биологично разнообразие средно с 29%. Понастоящем обаче глобалните инвестиции в природата са недостатъчни и както заяви Световният център за мониторинг на опазването⁴⁶: „В 51 държави, за които са направени изчисления за недофинансиране, проучването показва необходимостта от инвестиции в размер на 329 милиона долара, започвайки от нула (Нова Зеландия) и завършвайки с 60,9 милиона долара (Южна Африка). Може да се заключи, че бюджетите на защитените територии покриват необходимостта от финансиране с не повече от 30%“.

Протоколът от Киото⁴⁷ изброява парникови газове (ПГ), поспециално въглероден диоксид (CO₂), метан (CH₄), азотен оксид (N₂O), хидрофлуоровъглеводороди (HFCs) и др.

Според докладите на Междуправителствената група за изменение на климата делът на емисиите зависи от вида на

⁴⁶ James, A.N., Green, M.J.B. and Paine, J.R. 1999. A Global Review of Protected Area Budgets and Staffing. WCMC – World Conservation Press, Cambridge, UK. vi + 46pp.

⁴⁷ United Nations (1998) UNFCCC. Kyoto Protocol To The United Nations Framework Convention On Climate Change.

икономическата дейност. Например производството на електроенергия през 2010 г. е отговорно за 25% от глобалните емисии на парникови газове от въглища, природен газ и нефт за производство на електроенергия. Това е най-големият източник на емисии на парникови газове. Друг важен източник са (21%) земеделие, гори и почви (24%), транспорт (14%), сгради (6%) и други източници (10%).

Според IPCC ключовият въпрос за парниковите газове са световните емисии на въглерод от изкопаеми горива, които са се увеличили значително от 1900 г. насам. Всъщност IPCC съобщава, че свързаните с въглерода емисии на парникови газове са се увеличили до 90% от 1900 г. насам, „представлявайки около 78% от темпа на растеж на парниковите газове между 1970 и 2011 г.“⁴⁸.

Като се вземат предвид данните за всяка от страните, може да се отбележи, че нивото на ангажиментите не може да бъде еднакво за страните най-замърсяваща околна среда и тежестта на ангажиментите, свързани с изменението на климата. Според развиващите се страни, не могат да бъдат еднакви за всички. Страни като Китай (25%) или САЩ (14%) са изключително важни за намаляване на емисиите на парникови газове, предвид техния дял в глобалните емисии, така че липсата на ангажименти от тези страни и особено от САЩ обяснява бавното темпо на напредък. Въпреки че Руската федерация е най-голямата държава в света, тя е отговорна само за 6% от емисиите на CO₂.

През 2000 г. беше публикуван Специалният доклад за сценариите за емисии (SRES), в който бяха разработени четири сценария (A1, A2, B1, B2), разделени на 40 варианта, свързани с глобалното затопляне и неговото въздействие върху планетата до 2100 г. Докладът намира признание в Третия (2001) и Четвъртия (2007) доклади на IPCC; Сценарий A1 е приложим за бърз икономически растеж и 9 милиарда души по света през 2050 г., сценарий B2 е приложим за постоянно нарастващо, но с по-бавен темп население, достигащо десет милиарда. Този сценарий е по-благоприятен от екологична гледна точка. Както обаче отбелязват изследователите от Харвард⁴⁹, понастоящем се наблюдава най-лошият сценарий за 2100 година. Тези сценарии са заменени от представителните модели за динамика на концентрацията (RCP), които са признати в Петия доклад за оценка на IPCC (2014). Разликата между двата модела се крие в политиките, приети и прилагани от държавите. „По този начин RCP

⁴⁸ EPA and IPPC 2014 (in above-mentioned footnote).

⁴⁹ Harvard Gazette. <https://news.harvard.edu/gazette/story/2017/12/harvard-panelists-consider-worst-casescenarios-for-climate/> accessed 7 January 2018.

представяват набор от политики за климата на 21 век в сравнение с липсата на такава в Специалния доклад за сценариите на емисиите (SRES), който е използван в Третия доклад за оценка и Четвъртия доклад за оценка⁵⁰.

В този доклад⁵¹ бъдещите глобални и регионални климатични промени до 2100 г. са обобщени, както следва от различни гледни точки:

- **парникови газове:** продължаващите емисии на парникови газове ще доведат до допълнително затопляне и промени във всички компоненти на климатичната система;

- **температура:** затоплянето ще продължи да показва променливост между регионите (очаква се минимално увеличение от 1,5°C в сравнение с 1850-1900);

- **атмосфера:** разликата във валежите между влажни и сухи райони и между влажен и сух сезон ще се увеличи, въпреки че ще има регионални изключения;

- **океан:** глобалното затопляне на океана ще продължи и през 21 век. Затоплянето ще се разпространи от повърхността в океана и ще повлияе на океанската циркулация;

- **промяна на морското равнище:** средното морско ниво ще продължи да се повишава през 21-ви век (с по-бързи темпове от 1971 до 2010 г.);

- **криосфера⁵²:** ледниците ще продължат да се свиват;

- **въглеродни и биохимични цикли:** изменението на климата ще повлияе на цикличните въглеродни процеси и ще изостри процеса на увеличаване на съдържанието на CO₂ в атмосферата. По-нататъшното отделяне на въглерод от океана ще увеличи подкисляването на океана; Повечето от тенденциите в изменението на климата ще продължат няколко века, дори ако емисиите на CO₂ бъдат спрени.

Намалени емисии могат да съществуват, казва Гилингъм, само когато е възможно „да се намалят емисиите до такова ниво, че

⁵⁰ IPCC, 2013: Summary for Policymakers. In: Climate Change 2013: The Physical Science Basis.

Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Stocker, T.F., D. Qin, G.-K. Plattner, M. Tignor, S.K. Allen, J. Boschung, A. Nauels, Y. Xia, V. Bex and P.M. Midgley (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA.

⁵¹ Ibid. Section E.

⁵² Криосфера (от др.- гръцки. κρύος - студ и σφαῖρα - кълбо) - една от географските обвивки на Земята, характеризираща се с наличието или възможността за съществуване на лед.

пределната полза от намалението да е равна на пределните разходи“⁵³. Това проучване заключава, че само правилните стимули са ключови за справяне с изменението на климата. Стимулите за намаляване на емисиите се основават на интервенционни / политически мерки, фокусирани върху зелени технологии за бързо декарбонизиране на икономиката и атмосферата, най-добрите алтернативи по отношение на разходите за намаляване на емисиите са алтернативи на днешните възглища: парни централи с природен газ, вятърна енергия, мащабни слънчеви фотоволтаични системи и природен газ с технология за улавяне и съхранение на въглерод.

Въпреки преобладаващото вярване, напредналите ядрени технологии и мащабната слънчева фотоволтаична енергия са по-скъпи, последвани от улавяне и съхранение на въглерод, вятърна енергия и слънчева топлинна енергия.

Тенденции в количеството отпадъци. Според проучване на Hoornweg D, Bhada-Tata P, Kennedy C. (2013)⁵⁴, глобалното производство на отпадъци ще се утрои до 2100 г. и действително ще се увеличи със 70% до 2025 г. Тази информация потвърждава предишния доклад на СБ, озаглавен „Отпадъци“ от същите автори⁵⁵, където се прогнозира, че обемът на отпадъците ще се увеличи от 3,5 милиона тона на ден през 2010 г. до над 6 милиона тона на ден до 2025 година. Това означава, че всъщност метанът за депониране „представлява 12% от всички глобални емисии на метан“, според докладите на ЕРА⁵⁶. По този начин неустойчивото управление на отпадъците е един от проблемите, свързани с изменението на климата. В същото време всяка секунда в света се появяват 3,8 кг „екологично чист боклук“: остатъци, черупки от яйца, кори от картофи и др., което представлява 29% от средната кошница за отпадъци на съвременния човек.

⁵³ Gillingham, K., Stock, J. (2019) «The Cost of Reducing Greenhouse Gas Emissions». Forthcoming, Journal of Economic Perspectives.
https://scholar.harvard.edu/files/stock/files/gillingham_stock_cost_080218_posted.pdf accessed 7 January 2019.

⁵⁴ Hoornweg D, Bhada-Tata P, Kennedy C. (2013). Waste production must peak this century. NATURE, 502, 31.

⁵⁵ Hoornweg D., & Bhada-Tata P. (2012). What a waste: a global review of solid waste management. World Bank publishing. Washington DC.

⁵⁶ EPA. 2006. Solid waste management and greenhouse gases - A life-cycle assessment of emission and sinks. 3rd Edition. U.S. Environmental Protection Agency. Washington, DC. September 2006.

Занимателни факти за боклука. <http://sifania.by/novosti/interesnye-fakty>

СБ е разработила три възможни сценария до 2100 г. Както обяснява Hoornweg, в горните публикации тези три прогнози до 2100 за производство на отпадъци имат различни перспективи в бъдеще. Първият сценарий (SSP1) предвижда население от 7 милиарда души с 90% урбанизация, постигнати цели за развитие, намалено потребление на изкопаеми горива и по-екологично съзнателно население. Сценарият SSP1 осигурява устойчива „зелена пътека“. Това е идеален, макар и малко вероятен сценарий за бъдещето. Сценарият SSP2 предполага работа по обичайния начин, с прогнозно глобално население от 9,5 милиарда и 80% урбанизация, и е среднопретеглен сценарий. В сценария SSP3 70% от 13,5 милиарда души в света живеят в градове с елементи на крайна бедност и средни доходи и бързо нарастващо население в няколко държави. Сценарият предвижда регионално съперничество и решение на сложни проблеми. С други думи, може да се нарече „каменист път“ или лош сценарий. Въз основа на гореизложеното, ключовият фактор за развитието на тези сценарии е динамиката на промените в населението на света (устойчивият сценарий предполага помалко и проспериращо население на планетата).

Друг проблем, свързан с устойчивото развитие и пряко влияещ върху тенденциите в производството на отпадъци, е промяната в структурата на населението. Първо, населението на света бързо се придвижва към градовете от селските райони. Департаментът по икономически и социални въпроси на ООН⁵⁷ съобщава, че 55% от населението на света в момента живее в градски условия. Очаква се това съотношение да се „увеличи до 68% до 2050 г.“, или по-точно, градското население в света се е увеличило от 751 милиона през 1950 г. на 4,2 милиарда през 2018 година. Ако се раздели по региони, се приема, че населението, живеещо в градовете през 2018 г., ще бъде: Африка (43%), Северна Америка (82%), Латинска Америка и Карибите (81%), Европа (74%), Океания (68%), Азия (50%). Според Международната организация за миграция „всяка седмица три милиона души се преместват в градовете“⁵⁸.

Градовете генерират два пъти повече отпадъци от селата. През 2002 градските жители са произвеждали средно 0,64 кг битови твърди отпадъци (ТБО) на човек на ден, спрямо 1,2 кг през 2012 г. Очаква се до 2025 г. цифрата да се увеличи до 1,42 кг твърди отпадъци на глава от

⁵⁷ Division of the UN Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA) (2018) The 2018 Revision of World Urbanization Prospects. United Nations publishing. New York.

⁵⁸ International Organization for Migration (2015) World Migration Report. IOM publishing. Geneva.

населението на ден⁵⁹. Световната банка прогнозира радикални промени: „По целия свят градовете произвеждат приблизително 1,3 милиарда тона твърди отпадъци годишно“⁶⁰.

Разходите за отпадъци са значителни и ще продължат да нарастват. „В световен мащаб разходите за управление на твърдите отпадъци ще нараснат от настоящите 205,4 милиарда долара до около 375,5 милиарда долара през 2025 година. Най-голямо увеличение на разходите се очаква в страни с ниски доходи (над петкратен растеж) и страни с по-нисък среден доход (над четирикратен растеж)“⁶¹.

Трябва да се отбележи, че производството на отпадъци се различава по региони. Например регионът на ОИСР произвежда 44% от отпадъците в света, докато Африка и Южна Азия генерират само 5%. Регионите в Близкия изток и Северна Африка генерират малко повече, около 6% от общите отпадъци, и малко повече региони в Европа и Централна Азия, които въпреки огромната си територия, произвеждат само 7%. В допълнение към региона на ОИСР, други замърсяващи региони са Източна Азия и Тихия океан (21%), следвани от Латинска Америка и Карибите с 12%. Културните и социологическите характеристики също играят важна роля, което обяснява защо японците с по-високи доходи генерират три пъти по-малко боклук от американците.

Необходимо е също така да се подчертае фактът, че генерирането на отпадъци зависи от нивото на доходите. Колкото по-развито е едно общество, толкова повече то консумира. Както е посочено в доклада за отпадъците: „Страните с високи доходи генерират най-много отпадъци на глава от населението, докато страните с ниски доходи генерират най-малко твърди отпадъци на глава от населението.“

Цифрите са убедително доказателство за това: високият доход генерира 46% от световните отпадъци (1,1-4,5 кг твърди битови отпадъци на глава от населението на ден), горният среден доход генерира 19% от световните отпадъци, ниският среден доход генерира 29% (0,8-1,5 кг битови твърди отпадъци на глава от населението на ден), докато ниският доход генерира 6% от световните отпадъци (0,6-1,0 кг битови твърди отпадъци). Според прогнозите за 2025 г. спрямо 2010 г.

⁵⁹ Hoornweg, D., & Bhada-Tata, P. (2012). What a waste.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ Ibid.

генерирането на отпадъци сред населението с доходи под средните ще се увеличи рязко (от 369 тона годишно на 956 тона годишно)⁶²:

По този начин можем да кажем, че управлението на отпадъците е един от най-важните механизми за постигане на устойчивост на околната среда.

Намаляването на така наречените неизползвани отпадъци заема специално място за подобряване на екологията на планетата. Планирането за намаляване или регулиране на производството на отпадъци е в зародиш, както е видно от факта, че в редица региони на света, включително някои страни от ОИСР, използването на неразградими пластмасови материали е разрешено без ограничения (и това въпреки съществуването на Голямото тихоокеанско парче боклук и и това в Индийския океан). Lehmann S. и др.⁶³ (през 2013), предлагат пет ефективни начина за минимизиране на отпадъците, които са признати във всички ефективни стратегии за управление на отпадъците:

- 1) да се спре изхвърлянето на отпадъци в депата;
- 2) да се подобри процесът на оползотворяване и рециклиране;
- 3) да се приеме ефективна технология за увеличаване на оползотворяването на ресурсите и намаляване на изхвърлянето на отпадъци на депата;
- 4) да се подобри ефективността на съоръженията за сортиране на отпадъци;
- 5) да се подобри оползотворяването на материали в съответствие с политиките за опазване на околната среда с цел превръщане на отпадъците в ресурси.

Рейтингът на практиките за управление на отпадъците с цел тяхната ефективност при осигуряване на екологична устойчивост според ЕС⁶⁴ е: профилактика, намаляване, използване или възстановяване на място, използване или възстановяване с извозване и не на последно място - депа.

Депата са най-популярният и в същото време най-противоречивият метод за изхвърляне. Depountis N и др. казват, че

⁶² Hoornweg, D., & Bhada-Tata, P. (2012). What a waste: a global review of solid waste management. World Bank publishing. Washington DC.

⁶³ Lehmann, S., Zaman, A. U., Devlin, J., & Holyoak, N. (2013). Supporting urban planning of low-carbon precincts: Integrated demand forecasting. *Sustainability*, 5(12), 5289-5318.

⁶⁴ EU (1997) EU Waste Management Hierarchy; Second Environmental Action Programme.

⁷¹ Depountis, N., Koukis, G., & Sabatakakis, N. (2009). Environmental problems associated with the development and operation of a lined and unlined landfill site: A case study demonstrating two landfill sites in Patra, Greece. *Environmental Geology*, 56, 1251–1258.

депата създават такива екологични проблеми като „емисии в атмосферата и водната среда, шум, прах, газове, изхвърляне на замърсена вода“. Поради тази причина ЕС постави сметниците в дъното на класацията за устойчиво управление. Bjarnadóttir и др.⁶⁵ отиват по-нататък с аргумента, че депата за отпадъци изобщо не трябва да се разглеждат като „екологично устойчив метод поради възможното изпускане на опасни органични материали“. В същото време звучат гласовете на Tan and Khoo, с твърдение, че „органичните отпадъци трябва да се изхвърлят на сметниците“.

Рециклирането се оказва ефективно и икономично в управлението на отпадъците и в това отношение Tanaka заявява, че „високо ниво на ефективност на ресурсите може да бъде постигнато чрез рециклиране на отпадъци“, тъй като, както беше отбелязано от Seik⁶⁶ & Ekins⁶⁷ и др., има много предимства, като рециклирането „спестява енергия, удължава живота на депото и намалява емисиите във въздуха и водата от пещите за изгаряне и сметниците“. Някои учени обаче са критични, тъй като, както беше отбелязано от Bai и Sutanto⁶⁸: „Доказано е, че разходите за рециклиране са по-високи от очакваното, поради високите разходи за събиране и третиране на отпадъци.“

Изгаряне: е друг популярен метод за намаляване на отпадъците с много по-високи разходи в сравнение с депата, поради по-високите фиксирани разходи. Критици, като Hellweg⁶⁹, твърдят, че „изгарянето на отпадъци води до емисии като азотни оксиди, които потенциално могат да влошат екологични проблеми като подкисляване и екотоксичност“.

⁶⁵ Bjarnadóttir, H. J., Fri Riksson, G. B., Johnsen, T., & Sletsen, H. (2002). Guidelines for the use of LCA in the waste management sector. <https://p2infohouse.org/ref/37/36469.pdf>. Accessed 9 January 2019. ⁷³ Tan, R. H., & Khoo, H. H. (2006). Impact assessment of waste management options in Singapore. *Journal of the Air and Waste Management Association (Air and Waste Management Association)*, 56, 244–254.

Tanaka, M. (2007). Waste management for a sustainable society. *Journal of Material Cycles and Waste Management*, 9, 2–6.

⁶⁶ Seik, F. T. (1997). Recycling of domestic waste: Early experiences in Singapore. *Habitat International*, 21, 277–289.

⁶⁷ Ekins, P., Simon, S., Deutsch, L., Folke, C., & de Groot, R. (2003). A framework for the practical application of the concepts of critical natural capital and strong sustainability. *Ecological Economics*, 44, 165–185.

⁶⁸ Bai, R., & Sutanto, M. (2002). The practice and challenges of solid waste management in Singapore. *Waste Management*, 22, 557–567.

⁶⁹ Hellweg, S., Hofstetter, T. B., & Hungerbühler, K. (2001). Modeling waste incineration for life-cycle inventory analysis in Switzerland. *Environmental Modelling and Assessment*, 6, 219–235.

Някои учени обаче, например Tan et Khoo⁷⁰ защитават този метод за управление на отпадъците, като заявяват, че „генерираната енергия не се компенсира от екологичните щети, причинени от изгарянията“.

Насърчаването на устойчивото управление на отпадъците трябва да има положително въздействие не само върху околната среда, но и върху икономиката. Furedy предлага следните начини за стимулиране на намаляването на отпадъците, не само за развиващите се страни:

- кампании, подчертаващи (а) положителното въздействие на намаляването на отпадъците и рециклирането върху околната среда и обществото (като същевременно отслабват индивидуалните икономически стимули), (б) опции за компостиране в) намаляване на престижа на управлението на отпадъците;

- проучване на потоците отпадъци (анализ на количеството и състава по групи доходи); системи за рециклиране /преработка; пазарът на рециклирани материали и проблеми, свързани със съществуващите практики, за да се определи необходимостта от участието на общинските власти със законодателни инициативи;

- стимулиране на малкия бизнес и публично-частните партньорства с помощта на: нови или изменени разпоредби за бизнес кредитиране, коригиране на контрапродуктивно зонироване и данъчно регулиране, осигуряване на места за сортиране и търговия на депа и др.

- подпомагане на събирачите на отпадъци да намалят ръчното сортиране чрез програми за преквалификация или субсидиране на центрове за сортиране / рециклиране на отпадъци.

- подкрепа, където е възможно, законодателни инициативи, свързани с минимизиране на отпадъците: натиск на национално ниво за намаляване на опаковките, препроектиране на продукти и етикетиране на пластмаси;

- проучване на нуждите на фермите от органични материали и подпомагане на безопасното повторно използване на отпадъците в земеделието; намаляване на субсидиите за химически торове;

- стимулиране на износа на рециклирани материали при наличие на икономическо търсене в съседните страни и гаранции за

⁷⁰ Tan, R. H., & Khoo, H. H. (2006). Impact assessment of waste management options in Singapore. *Journal of the Air and Waste Management Association (Air and Waste Management Association)*, 56, 244-254.

Furedy, C. (1999). Sustainable consumption and municipal solid waste reduction in developing countries in Asia. *Promoting Sustainable Consumption in Asian Cities*. UNCHS, Nairobi, 86-107.

нетоксичност; премахване на данъчните бариери пред такава търговия; Някои от горните методи имат пряко икономическо въздействие върху малките икономики. Може да се вземе примера, използван от Световната банка, според която 15 милиона неформални работници по целия свят събират отпадъци. Тези работници са добре организирани и могат да „засилят преговорите с индустрията и правителството и да станат активни участници в процеса на развитие и да преодолеят бедността“, отбелязва Medina¹. По този начин фокусът върху дребните икономически агенти може да бъде ефективен метод за стимулиране на намаляването на отпадъците заедно с положително социално въздействие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Alsaidi, A.M. (2010) Statement on behalf of G77 and China by H.E. Ambassador A.M. Alsaidi, Permanent Representative of the Republic of Yemen to the UN Conference on Sustainable Development. New York: G77+China. p. 1.
2. Bai, R., & Sutanto, M. (2002). The practice and challenges of solid waste management in Singapore.
3. Balkytė, A. and Tvaronavičienė, M. (2010) The inclusion of the sustainable development dimension in the competitiveness theory. Business, Management and Education, 18, 1-9.
4. Bjarnadóttir, H. J., Fri Ríksson, G. B., Johnsen, T., & Sletsen, H. (2002). Guidelines for the use of LCA in the waste management sector. <https://p2infohouse.org/ref/37/36469.pdf>. Accessed 9 January 2019.
5. Building a Sustainable Future. Washington, DC: World Bank. © World Bank.
6. Cfr map:
<https://www.indexmundi.com/facts/indicators/NY.GDP.TOTL.RT.ZS>
accessed 3 January 2018.
7. Cfr: EU. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_environmental_protection#Expenditure_on_environmental_protection. accessed 3 January 2018.
8. Common, M. and Stagl, S. (2005). Ecological Economics. An Introduction. Cambridge: Cambridge University Press, p. 88.

9. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Stocker, T.F., D. Qin, G.-K. Plattner, M. Tignor, S.K. Allen, J. Boschung, A. Nauels, Y. Xia, V. Bex and P.M. Midgley (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA.

10. Division of the UN Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA) (2018) The 2018 Revision of World Urbanization Prospects. United Nations publishing. New York.

11. Ehresman, T.G. and Okereke, C. (2015) Environmental justice and conceptions of the green economy. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 15(1). p. 1327.

12. Ekins, P., Simon, S., Deutsch, L., Folke, C., & de Groot, R. (2003). A framework for the practical application of the concepts of critical natural capital and strong sustainability. *Ecological Economics*, 44, 165–185.

13. Eliasch, J. (2008) *Climate Change: Financing Global Forests*. The Eliasch Review. UK. URL: [http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review\(1\).pdf](http://www.occ.gov.uk/activities/eliasch/Full_report_eliasch_review(1).pdf) (last access: 23 June 2010).

14. EPA and IPPC 2014 (in above-mentioned footnote).

15. EPA. 2006. *Solid waste management and greenhouse gases - A life-cycle assessment of emission and sinks*. 3rd Edition. U.S. Environmental Protection Agency. Washington, DC. September 2006.

16. EU (1997) *EU Waste Management Hierarchy*; Second Environmental Action Programme. 71 Depountis, N., Koukis, G., & Sabatakakis, N. (2009). Environmental problems associated with the development and operation of a lined and unlined landfill site: A case study demonstrating two landfill sites in Patra, Greece. *Environmental Geology*, 56, 1251–1258.

17. Friedman, T. L. (2009). *Hot, flat, and crowded 2.0: Why we need a green revolution--and how it can renew America*. Picador.

18. Friedman, T.L. (2007) *A Warning from the Garden*. New York: The New York Times. 19 January 2007.

19. Furedy, C. (1999). Sustainable consumption and municipal solid waste reduction in developing countries in Asia. *Promoting Sustainable Consumption in Asian Cities*. UNCHS, Nairobi, 86-107.

20. Gallai, N., Salles, J.-M., Settele, J. and Vaissière, B.E. (2009) Economic valuation of the vulnerability of world agriculture confronted with pollinator decline. *Ecological Economics*. Vol 68(3): 810-821.

21. Gillingham, K., Stock, J. (2019) «The Cost of Reducing Greenhouse Gas Emissions». Forthcoming, *Journal of Economic Perspectives*.

22. Green New Deal Group. (2008) A Green New Deal: Joined-up policies to solve the triple crunch of the credit crisis, climate change and high oil prices. First Report. New Economics Foundation. p. 23. Retrieved from http://b3cdn.net/nefoundation/8f737ea195fe56db2f_xbm6ihwb1.pdf.
23. Hammer, S. et al. (2011). Cities and Green Growth: A Conceptual Framework. OECD Regional Development Working Papers 2011/08, OECD Publishing.
24. Harvard Gazette.
<https://news.harvard.edu/gazette/story/2017/12/harvard-panelists-consider-worst-casescenarios-for-climate/> accessed 7 January 2018.
25. Hellweg, S., Hofstetter, T. B., & Hungerbühler, K. (2001). Modeling waste incineration for life-cycle inventory analysis in Switzerland. *Environmental Modelling and Assessment*, 6, 219-235.
26. Hoorweg D, Bhada-Tata P, Kennedy C. (2013). Waste production must peak this century. *NATURE*, 502, 31.
27. Hoorweg D., & Bhada-Tata P. (2012). What a waste: a global review of solid waste management. World Bank publishing. Washington DC.
28. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.DRES.GN.ZS>
29. http://www.unep.org/pdf/OP_Feb/EN/OP-2010-02-EN-FULLVERSION.pdf.
30. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29001>
License: CC BY 3.0 IGO” accessed 3 December 2018.
31. https://scholar.harvard.edu/files/stock/files/gillingham_stock_cost_080218_posted.pdf accessed 7 January 2019.
32. International Organization for Migration (2015) World Migration Report. IOM publishing. Geneva.
33. IPCC, 2013: Summary for Policymakers. In: *Climate Change 2013: The Physical Science Basis*.
34. Jacobs, M. *The Green Economy*. London, Boulder, Co.: Pluto Press, (1991), p. 5.
35. Jambeck, J.R., Geyer, R., Wilcox, C., Siegler, T.R., Perryman, M., Andrady, A., Narayan, R., and Lavender Law, K. Plastic waste inputs from land into the ocean. *Science* 13 February 2015
36. James, A.N., Green, M.J.B. and Paine, J.R. 1999. *A Global Review of Protected Area Budgets and Staffing*. WCMC – World Conservation Press, Cambridge, UK. vi + 46pp.
37. Lange, Glenn-Marie; Wodon, Quentin; Carey, Kevin. 2018. *The Changing Wealth of Nations 2018*:

38. Lehmann, S., Zaman, A. U., Devlin, J., & Holyoak, N. (2013). Supporting urban planning of low-carbon precincts: Integrated demand forecasting. *Sustainability*, 5(12), 5289-5318.
39. Mill, J.S. (1874) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. 2nd ed. London: Longmans, Green, Reader, and Dyer.
40. Millennium Ecosystem Assessment 2005. *Ecosystems and Human Well-being: Synthesis*. Island Press. Washington D.C.
41. Millennium Ecosystem Assessment, 2005. *Ecosystems and Human Well-being: Synthesis*. Island Press, Washington, DC. p.23.
42. OCDE. The rents of nature: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2332> accessed 20 December 2018.
43. Pearce, D., Markandya, A., Barbier, E. (1989) *Blueprint for a Green Economy*. London: Earth Scan Publications Ltd.
44. Policy Makers. Summary: Responding to the Value of Nature. (2009) URL: <http://www.teebweb.org/LinkClick.aspx?fileticket=I4Y2nqqIiCg%3d&tabid=1019&language=en-US> (last access 23 June 2010).
45. PricewaterhouseCoopers (2010) 13th Annual Global CEO Survey.
46. Seik, F. T. (1997). Recycling of domestic waste: Early experiences in Singapore. *Habitat International*, 21, 277–289.
47. Smith, A. (1904) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan (ed.). 5th ed. London: Methuen & Co., Ltd.; herein it is stated that «economics is a science of wealth».
48. Tan, R. H., & Khoo, H. H. (2006). Impact assessment of waste management options in Singapore. *Journal of the Air and Waste Management Association (Air and Waste Management Association)*, 56, 244–254.
49. Tan, R. H., & Khoo, H. H. (2006). Impact assessment of waste management options in Singapore. *Journal of the Air and Waste Management Association (Air and Waste Management Association)*, 56, 244-254.
50. Tanaka, M. (2007). Waste management for a sustainable society. *Journal of Material Cycles and Waste Management*, 9, 2–6.
51. TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity (2009) *TEEB for National and International*
52. TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity Report for Business - Executive Summary 2010. Available at http://www.unepfi.org/fileadmin/biodiversity/TEEBforBusiness_summary.pdf accessed 30 December 2018.

53. The Club of Rome (1972) *The Limits to Growth*. 5th ed. New York: Universe Books, p. 45.
54. UN General Assembly Resolution 64/236
55. UN Guide to Green Economy, Issue 1, UNDESA (2012).
56. UNDP China (2010) *China and Sustainable Development: Towards a Low-Carbon Economy and Society*. Beijing: UNDP China. p. 5.
57. UNEP Yearbook (2008). p. iii, p. 18
58. United Nations (1998) UNFCCC. *Kyoto Protocol To The United Nations Framework Convention On Climate Change*.
59. United Nations List of Protected Areas /Compiled by Stuart Chape et al. IUCN, Gland, Switzerland and Cambridge, UK and UNEP WCMC, Cambridge, UK. Printed by Thanet Press Ltd, UK. 2003. 44 p.
60. UNU-IHDP (2012). *Green Economy and Sustainability: A Societal Transformation Process. Summary for Decision-Makers*. Bonn: UNU-IHDP. p. 6.
61. Van der Ploeg, R., & Withagen, C. (2013) *Green growth, green paradox and the global economic crisis*. *Environmental Innovation and Societal Transitions* 6, 116–119. 25 UNEP (2009) *Global Green New Deal*. p. iii.
62. Watson, J. E., Dudley, N., Segan, D. B., & Hockings, M. (2014). *The performance and potential of protected areas*. *Nature*, 515(7525), 67.
63. Wilkinson, R. and Pickett, K. (2010) *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone*. London: Penguin Group, 346 pp.
64. World Bank (2011) *"The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium"*. World Bank publishing. Washington DC.
65. Афоризми и цитати на Томас Карлайл. Достъпно на: <https://www.crossroadbg.com/tomas-karlayl.html> (видяно на 25.07.2021)
66. Зайцев А. А. Разлики между държавите в БВП на глава от населението и производителността на труда: ролята на капитала, технологичното ниво и наема на природни ресурси. Предпечат # WP / 2016/01 Московско икономическо училище, Московски държавен университет М.В. Ломоносов. - М.
67. Занимателни факти за боклука. <http://sifania.by/novosti/interesnye-fakty>
68. Криосféра (от др.- гръцки. κρύος - студ и σφαίρα - кълбо) - една от географските обвивки на Земята, характеризираща се с наличието или възможността за съществуване на лед.

69. Матеос А. Понятие экологически ориентированной экономики: генезис и современное состояние // Экономические науки.- 2016.-№145.С.63-67

70. На конференцията на ООН, проведена в Стокхолм на 5-6 юни 1972 г., имайки предвид общите принципи, се смяташе, че това ще вдъхнови повечето държави да опазват и подобряват околната среда.

71. Райзберг Б.А., Фатхугдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО „Бизнес-школа Интелл-Синтез“-1999.- С.76.

72. Стоичкова, Огняна (2007) Микроикономика. Изд-во на ВУЗФ, с.10.

Иво Димитров

**ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ
ИНСТРУМЕНТИ НА ЕСИФ**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ IX



Доц. д-р Иво Димитров е роден през 1976 г. През 2002 г. завършва специалност „Счетоводство и контрол“ в Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, а през 2003 г. – специалност „Финанси“. През 2019 г. придобива квалификация „Здравен мениджър“ в Медицински университет – София, специалност „Обществено здраве и здравен мениджмънт“. През 2016 г. успешно защитава образователна и научна степен „доктор“ в научната специалност „Социална медицина и организация на здравеопазването и фармацията“ в Медицински университет – София в професионално направление 7.4. Обществено здраве с тема на дисертационния труд „Влияние на комуникативните умения върху основните характеристики на работната среда в здравните организации“.

Съветник в Комисията за борба с корупцията, конфликт на интереси и парламентарна етика, 44-то Народно събрание на Република България.

Почетни награди и отличия: Почетна грамота и награда от Специални сили – Пловдив; Почетна грамота и Почетен плакет от ОДП МВР – Пловдив; Почетна грамота и Почетен знак от Факултета по обществено здраве на Медицински университет – София; Юбилеен знак 140 г. МВР от Министъра на вътрешните работи; Юбилеен медал „75 години от Втората световна война“ от Министъра на отбраната.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**APPLICATION OF ESIF FINANCIAL
INSTRUMENTS**

Ivo Dimitrov

Abstract: The study presents a baseline study of the application of ESIF financial instruments in five sectors, showing that there is a potential for additional financial instruments in the five sectors reviewed. Further efforts are needed to raise the level of interest of governing bodies in using financial instruments as delivery mechanisms in specific sectors. In part, this can be achieved through greater knowledge sharing and promotion of existing examples. The programming process also represents a significant opportunity to ensure the development of operational programs that offer sufficient flexibility to adapt financial instruments, as well as the possibility of multi-sectoral approaches to financial instruments. The new opportunities offered by the Common Provisions Regulation (CPR) for the programming period 2021-2027, as a combination with grants, should also be encouraged as much as possible in view of the specific positive effect expected in these sectors. The combination of financial instruments and grants has the potential to transform the use of financial instruments in the 2021-2027 programming period.

Keywords: European Structural and Investment Funds (ESIF), financial instruments, financing.

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ НА ЕСИФ

Иво Димитров

Резюме: Студията разглежда основно проучване на приложението на финансовите инструменти на ЕСИФ в пет сектора, което показва, че има потенциал за допълнителни финансови инструменти в петте прегледани сектора. Необходими са допълнителни усилия за повишаване на нивото на интереса на управляващите органи към използването на финансови инструменти като механизми за предоставяне в специфични сектори. Отчасти това може да бъде постигнато чрез по-голямо споделяне на знания и популяризиране на съществуващи примери. Процесът на програмиране също представлява значителна възможност за гарантиране на разработването на оперативни програми, които предлагат достатъчна гъвкавост за приспособяване на финансови инструменти, както и възможност за многосекторни подходи за финансови инструменти. Новите възможности, предлагани от Регламента за общите разпоредби (СРР) за програмния период 2021-2027 г., като комбинация с безвъзмездни средства, също следва да бъдат насърчавани във възможно най-голяма степен с оглед на специфичния положителен ефект, който се очаква в тези сектори. Комбинацията от финансови инструменти и безвъзмездни средства има потенциала да трансформира използването на финансови инструменти през програмния период 2021-2027 г.

Ключови думи: Европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), финансови инструменти, финансиране.

ПРОУЧВАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ ПО СЕКТОРИ

Обобщаващо проучване, проведено от *fi-compass*¹, има за цел да подпомогне Европейската комисия (ЕО) и други заинтересовани страни, участващи в разработването на финансови инструменти-особено управляващите органи-да получат, на първо място, по-добро разбиране

¹ *fi-compass* Stocktaking Study on financial instruments by sector published. Published on 10 June 2020: <https://www.fi-compass.eu/news/2020/06/fi-compass-stocktaking-study-financial-instruments-sector-published>

на секторите, които все още или едва в по-малка степен бяха подкрепени от финансови инструменти през програмния период 2014-2020 г. На второ място, проучването има за цел да проучи причините за това и да развие разбиране за секторите, където има продължаващи инвестиционни възможности още през програмния период 2014-2020 г. и/или секторите, където се очаква да се появят нови инвестиционни възможности в бъдеще. И накрая, проучването разглежда възможностите за разширяване на финансовите инструменти в тези сектори в краткосрочен и средносрочен план, включително в следващата многогодишна финансова рамка (МФР).

Проучването се фокусира върху пет сектора, за които се смята, че имат потенциал за по-широко използване на финансови инструменти, а именно:

- *Възобновяема енергия (RE);*
- *Градско развитие и транспорт (UDT);*
- *Околна среда (включително въздух, вода и отпадъци);*
- *Инфраструктура за информационни и комуникационни технологии (ИКТ); и*
- *Изследвания, развитие и иновации в малките и средни предприятия (RDI в МСП).*

За тези пет сектора са извършени следните дейности:

- *Анализ на съществуващите инвестиционни пропуски и/или очакваните бъдещи инвестиционни възможности;*
- *Идентифициране на ключови възпрепятстващи фактори (секторни и хоризонтални) за използването на финансови инструменти;*
- *Очертаване на ключови благоприятни фактори за усвояването на финансови инструменти (т.е. секторни предпоставки и/или улесняващи хоризонтални мерки);*
- *Изготвяне на казуси по финансови инструменти (по един казус на сектор);*
- *Формулиране на препоръки за политиката за развитие на подкрепяни от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР)/Кохезионния фонд (КФ) финансови инструменти.*

За това проучване е извършен количествен анализ на данни и качествен анализ. Анализът на количествените данни се състои в използване на финансовите данни, които държавите -членки предоставят на ЕК за целите на мониторинг / докладване във връзка с изпълнението на техните оперативни програми, обхващащи както безвъзмездни средства, така и финансови инструменти. Крайната дата

на анализирани данни е 31 декември 2017 г. Освен това са използвани няколко качествени инструменти за анализ на данни: преглед на литературата, 28 интервюта, пет секторни фокус групи, пет казуса и онлайн проучване, проведено между декември 2018 г. и февруари 2019 г. Онлайн проучването беше адресирано до всички видове заинтересовани страни от Европейския съюз (ЕС), участващи във финансовите инструменти на ЕФРР / КФ в петте сектора. Бяха получени общо почти 130 отговора.

Всеки сектор е анализиран подробно в това изследване. Настоящото резюме предоставя преглед на тези пет сектора.

Използването на подкрепени от ЕФРР/КФ финансови инструменти в петте сектора

Номиналните суми в целия ЕС, програмирани чрез финансови инструменти в петте сектора, представляват общо 3,3 милиарда евро. Тази сума все още остава доста малка в сравнение с общите планирани суми от 108,3 милиарда евро (т.е. безвъзмездни средства и финансови инструменти заедно). Това несъответствие е особено поразително в секторите UDT и Околна среда, където безвъзмездните средства остават безспорно основната форма на финансиране от ЕФРР и КФ. Тринадесет държави-членки са разработили финансови инструменти в една или повече от тези пет сектора, както и на "РДВР в малки и средни предприятия" сектор е единственият, който се поддържа от всички тринадесет държави-членки.

Подкрепените от ЕФРР/КФ финансови инструменти за финансиране на МСП (и особено „общо финансиране на МСП“ по Тематична цел 3) изглежда действат като „входна врата“ към развитието на финансови инструменти, подкрепящи други сектори, включително петте анализирани сектора. Всъщност в много случаи развитието на финансови инструменти в петте анализирани сектора изглежда често е резултат от държави -членки и управляващи органи, които имат съществуващ опит с финансовите инструменти, подкрепяни от ЕФРР / КФ за МСП, и желаят да използват този опит за допълнителни сектори (като тези, анализирани в това проучване за инвентаризация).

„По-слабо развитите“ региони са там, където използването на финансови инструменти е най-разпространено в петте сектора; докато регионите с „преход“ и „по -развитите“ се фокусират предимно върху секторите „RDI в МСП“ и UDT.

Десет държави -членки са разработили финансови инструменти в сектори, различни от петте, анализирани в това проучване. Тези държави -членки могат да разглеждат тези пет сектора като:

- Неподходящи за финансови инструменти; и/или
- Извън тяхната компетентност поради липса на знания / опит.

Много държави-членки изглежда все още трябва да бъдат убедени в обосновката, уместността и жизнеспособността на използването на финансови инструменти в поне четири от петте сектора (с изключение на сектора „НИРД в МСП“, където характеристиките на револвиращия и ливъридж на финансовите инструменти изглеждат вече добре разбрани и оценени).

Барииери, общи за петте сектора

Заинтересованите страни, които не са разгледали или не предприемат използването на финансови инструменти в петте сектора, съобщават за подобни предизвикателства. Те често са свързани с:

- Недостатъчна политическа подкрепа (т.е. подкрепа от политическата сфера, за да се даде тласък за развитието на инструментите);
- Липса на пазарно спонсорство (т.е. необходим спонсор от заинтересовани страни на пазара като бъдещи крайни получатели и/или потенциални финансови посредници); и
- Възприемана административна сложност.

В петте най-големи предизвикателства, с опит по време на проектирането / настройка, така фази на финансовите инструменти, изпълнявани по време на програмния период 2014-2020 г., определени в петте сектора анализирани са:

- Трудности за разбиране и/или спазване на правилата за държавна помощ;
- Трудности при разбирането и/или спазването на регулаторната рамка на ниво ЕС;
- Въпроси, свързани с отнемащ време процес, предвид спецификите на сектора;
- Трудности за разбиране и/или спазване на регулаторните ограничения на местно ниво; и
- Административната сложност предвид спецификата на сектора.

Основното предизвикателство с опит по време на изпълнението на финансови инструменти в петте сектора анализират се отнася до трудности при интегрирането на финансовите инструменти, в настоящата среда на безвъзмездна финансова помощ.

В допълнение към тези напречни бариери, направените анализи за всеки сектор разкриха редица бариери, чието значение или въздействие варира в различните сектори. Тези бариери могат да бъдат групирани в две категории:

- Бариерите, възпрепятстващи по -общо инвестициите в секторите. Тези бариери не се отнасят само до финансовите инструменти, но е важно да ги разберем, за да преценим защо такива схеми за финансиране не са толкова развити, колкото биха могли; и

- Бариери, възпрепятстващи възприемането на финансовите инструменти, подкрепяни от ЕФРР / КФ, свързани с проектирането, създаването и прилагането на такива схеми за финансиране във всеки сектор.

Таблицата по -долу синтезира тези бариери и показва тяхното относително въздействие върху развитието / внедряването на финансови инструменти във всеки от петте сектора.

Преглед на основните бариери пред възприемането на финансовите инструменти, подкрепяни от ЕФРР/КФ в петте сектора

Бариери, възпрепятстващи усвояването на подкрепяните от ЕФРР/КФ финансови инструменти в секторите (част 1)
Несигурна секторна регулаторна рамка
Административна тежест/сложност, свързана със сектора (включително разпоредби за разрешителни)
Регулаторни ограничения, предизвикани от други сектори
Развиващи се технологии (водещи до несигурна възвръщаемост на инвестициите, предизвикателства при оценката, несигурност при комерсиализацията и трудности при намирането на финансиране)
Конкуренция със съществуващите технологии, предложени от настоящите
Високи предварителни разходи за развитие и дълги инвестиционни хоризонти
Ограничен потенциал за генериране на приходи
Риск от блокирани активи (зависи от регулаторни и технологични промени)
Общински бюджетни ограничения
Ограничени (но необходими) стимули за инвестиране
Ограничен опит и доверие в разработването на тръбопровод на проекти (критична маса)
Несигурно и ограничено бъдещо търсене
Липса на техническа секторна поддръжка (с изключение на проекти за изграждане на тръбопроводи)

Източник: *fi-compass*, 2020 г.

Напредък до момента, пазарни нужди и последици за финансовите инструменти

Баристри, възпрепятстващи усвояването на подкрепяните от ЕФРР/КФ финансови инструменти в секторите (част 2)
Трудности при осъществяване на политическите цели
Недостатъчна политическа подкрепа за разработване на финансови инструменти в сектора
Регулаторни ограничения, свързани с ЕФРР по отношение на пазарната практика
Трудности при спазването на държавните помощи и натрупването на държавна помощ
Несъответствие между европейското ниво и националните разпоредби
Фрагментиране на ресурсите на европейските структурни и инвестиционни фондове (ESIF) и ненужно ограничаване на допустимостта
Конкуренция с безвъзмездни средства, субсидии и други финансови инструменти (и липса на ефективна комбинация с безвъзмездни средства)
Ограничена осведоменост за потенциала на финансовите инструменти сред основните заинтересовани страни
Ограничена наличност на финансова консултантска подкрепа
Трудности при осигуряване на подходящ ефект на съфинансиране / лост
Ограничено съществуване / капацитет / участие на финансови посредници в сектора

Източник: *fi-compass*, 2020 г.

Някои от бариерите, представени в таблицата по-горе, могат да се разглеждат в рамките на контрола/влиятието на управляващите органи. В някои случаи обаче бариерите могат да бъдат и под контрола/влиятието на други органи на публичния сектор, като по този начин увеличават (осезаемата) сложност на прилагането на финансови инструменти. Преодоляването на тези бариери може да доведе до по-висок приоритет на използването на финансови инструменти в тези сектори през програмния период 2021-2027. Както е илюстрирано в таблицата, тези бариери включват например:

- Административна тежест / сложност и регулаторни ограничения, когато такава сложност / ограничения са свързани с националните разпоредби по отношение на сектора, насочен от финансовите инструменти, или с други сектори, влияещи върху тези финансови инструменти (потенциално в рамките на контрола / влиянието на други публични органи);

- Ограничени (но необходими) стимули за инвестиране в сектора, като например в сектора на ВЕ, субсидии за производство на

електроенергия под формата на преференциални тарифи или зелени сертификати, или, както в случая с „ИКТ инфраструктурата“, сектор ваучери, покриващи абонаментни такси за начален период или за покриване на разходите за свързване към основната мрежа (потенциално в компетентността на други публични органи);

- Липса на секторни познания / капацитет, като например в „сектора на околната среда“, ограничен административен капацитет за планиране и снабдяване със сложни проекти за инфраструктура на околната среда, напр. Чрез публично-частни партньорства (ПЧП), или, в сектора „инфраструктура на ИКТ“, ограничен капацитет сред финансовите посредници да разбират характеристиките и рисковете на сектора;

- Трудности при експлоатацията на политическите цели и привеждането на секторните стратегии в съответствие с оперативните програми;

- Ограничен опит и капацитет в разработването на мрежа от участници на пазара, които биха разработили последователност от проекти, подходящи за подкрепа на финансови инструменти;

- Недостатъчна политическа подкрепа за разработване на финансови инструменти в сектора;

- Раздробяване на ресурсите на ЕСИФ, което изисква оперативните програми да бъдат изготвяни по по-междусекторен начин, за да се улесни по-доброто използване на финансови инструменти; и

- Ограничена осведоменост за потенциала на финансовите инструменти сред ключовите заинтересовани страни, което изисква по-голямо повишаване на осведомеността.

При разглеждане на програмния период 2021-2027 г. почти 70% от анкетираните в онлайн проучването са обмисляли прилагането на финансови инструменти при споделено управление с подкрепата на финансиране от ЕФРР или КФ. Изглежда, че управляващите органи ще основават бъдещото си решение за разработване на финансови инструменти през програмния период 2021-2027 г. върху технически аспекти, както и върху съществуващия си опит в дадения сектор. Това илюстрира рационален процес на вземане на решения. Той обаче също така илюстрира, че разширяването на използването на финансови инструменти до сектори, където това използване е било ограничено в миналото (като секторите RE, околната среда и инфраструктурата на ИКТ в програмния период 2014-2020 г.) ще изисква обосновани технически аргументи благоприятстващо такова използване, образователни и комуникационни дейности по отношение на местната

пазарна среда, разработване на дейности за повишаване на осведомеността, представящи възможностите, предлагани от финансовите инструменти в тези сектори, и вероятно техническа подкрепа при проектирането и прилагането на финансови инструменти в тези сектори. Такава техническа поддръжка ще включва:

- Споделяне на знания между управляващите органи и в този смисъл;
- Обучение „peer-to-peer“; както и
- Изграждане на капацитет към различни заинтересовани страни като: управляващи органи, финансови посредници в някои сектори, включително национални промоционални банки и институции (НПБИ) и крайни получатели, включително МСП.

Възможности и потенциал за финансови инструменти, подкрепяни от ЕФРР / КФ в петте сектора

В петте сектора бяха идентифицирани възможности за подобро усвояване на финансови инструменти. Въпреки че нуждите от финансиране могат да се различават в различните сектори, могат да се наблюдават общи елементи:

- Финансовите инструменти могат (а понякога и трябва) да бъдат проектирани по начин, който обхваща няколко целеви сектора. Това би помогнало:

- Премахване на няколко цели на политиката и оперативната програма едновременно;

- Р всеки критичната маса, необходима, за да направи финансовия инструмент(и) жизнеспособен; и

- Повишете по -голям интерес от потенциалните (публични и частни) управители / посредници на фондове, тъй като проектираният (ите) финансов (и) инструмент (и) е (са) по -жизнеспособен.

Същият подход е валиден и за постигане на няколко цели в рамките на един сектор. Различните сектори за „включване“ във всеки финансов инструмент трябва да варират и да зависят от нуждите и условията на местния пазар, включително наличието на управители на фондове/посредници с достатъчна широта на умения и опит във въпросните сектори, както и от целите на политиката приоритизирани от управляващия орган.

- В допълнение към осигуряването на дългосрочно дългово финансиране, финансовите инструменти могат да бъдат проектирани да предоставят редица финансови продукти и да предлагат гъвкавост за справяне със специфичните секторни рискове и нуждите на крайния

получател. Например, в сектора на ВЕИ, в зависимост от технологията, използвана в проекта, дългосрочните заеми биха могли да бъдат подходящи за по-утвърдени източници на ВЕ, докато гаранции, подчинен дълг и/или капиталово финансиране може да са необходими за по-слабо установени ВЕИ сектори.

- Финансовите инструменти често трябва да се проектират и прилагат заедно с компонент на безвъзмездна помощ. За всичките пет сектора такъв компонент на безвъзмездната помощ би могъл да помогне за „отмяна на риска“ или за подобряване на финансовата жизнеспособност на проектите. Може също така да помогне за интегрирането на финансовия(ите) инструмент(и) в съществуващите секторни финансови екосистеми, където безвъзмездните средства често са преобладаващи.

- Финансовите инструменти следва да бъдат проектирани с поддържащ компонент за техническа помощ. В допълнение към компонента за безвъзмездна помощ, финансовите инструменти могат да бъдат проектирани с компонент за техническа помощ, който освен че подпомага създаването и прилагането на самия инструмент, може също да предложи подкрепа на крайните получатели, за да подпомогне подготовката и развитието на зрели и годни за банкиране проекти.

- Използването на финансиране от ЕФРР и КФ във финансови инструменти би могло да подкрепи повече финансови иновации. Например:

- Използването на финансиране от ЕФРР / КФ в иновативни схеми за финансиране, като например договори за енергийна ефективност (ЕПС), ПЧП и извънбалансови решения, следва да се обмисли за секторите ВЕ и НДТ;

- Р РРs и задбалансови решения могат също да бъдат разгледани за сектора на околната среда;

- Решенията за финансиране на лизинг могат да бъдат проектирани за „малки проекти“ в сектора ВЕ; и

- Използването на финансиране от ЕФРР / КФ като финансови инструменти може да бъде възможност за справяне с нишите, иновациите и подотраслите, възприемани като по-рискови в сектора „RDI в МСП“.

Когато се разглежда потенциалът за бъдещи финансови инструменти във всеки сектор, трябва да се отбележи, че:

- Секторът „НИИ в МСП“ представлява най-висок потенциал за повишено усвояване на финансови инструменти, подкрепяни от ЕФРР/КФ през програмния период 2021-2027 г. Това е най-малко

ограниченият сектор и специфичните схеми могат сравнително лесно да се разглеждат като „добавки“ или подпрозорци към повече инструменти от основния поток, предназначени за „общо финансиране на МСП“.

- Секторът ВЕ също има добър потенциал за финансови инструменти. Специфичните пазарни регулаторни условия обаче трябва да бъдат разгледани в някои области (технологии)/региони, за да се благоприятства такава увеличена употреба. Освен това някои правила за допустимост трябва да бъдат по-благоприятни за финансовите инструменти, за да се избегне конкуренцията с безвъзмездни средства.

- На UDT и околната среда сектори представят потенциалните в някои области за финансови инструменти. Те обаче са ограничени от въпроси като ограничения на общинските заеми и липса на технически капацитет в публичните администрации. Подобно на сектора на ВЕ, конкуренцията с безвъзмездни средства също се възприема като основна пречка за по-голямо усвояване на финансови инструменти.

- Сред петте анализирани сектора секторът „ИКТ инфраструктура“ представлява най-малък потенциал за по-голямо използване на финансови инструменти. Това се дължи на несигурността на търсенето и технологичния риск, които и двете влияят отрицателно върху потенциала за генериране на приходи от проектите (намаляват уместността на използването на финансови инструменти).

Ключови благоприятни фактори за използването на подкрепяни от ЕФРР/КФ финансови инструменти

За да се преодолеят идентифицираните бариери и да се насърчи усвояването на финансови инструменти в петте сектора в текущия (2014-2020) и бъдещите (2021-2027) програмни периоди, бяха идентифицирани редица ключови благоприятни фактори. Тези стимулиращи фактори имат за цел да улеснят процеса на вземане на решения и внедряването на финансови инструменти в петте сектора (а потенциално и в други сектори).

Определяне на интегрирани секторни подходи / стратегии, с достатъчна критична маса и стабилизиращи секторни регулаторни рамки, които да гарантират политическа подкрепа

За да се осигури непрекъснатата политическа подкрепа за разработването на финансови инструменти в конкретни сектори, е важно да се гарантира, че тези сектори са достатъчно високи в политическите програми, с регулаторна стабилност, за да се осигури средносрочната до дългосрочна подкрепа, необходима за разработване

и прилагане на финансов инструмент и привличане на важни съвместни инвестиции от частния сектор.

Нещо повече, инвестициите в някои сектори (като сектора на околната среда) трябва да се разглеждат цялостно с други сектори (като градското развитие). Това спомага за комбинирането на целите и улеснява създаването на достатъчна критична маса от проекти / инвестиции, което от своя страна увеличава шансовете за привличане на заинтересовани мениджъри на фондове / посредници, допълнителни (публични и частни) съинвеститори и идентифициране на проекта.

Пример за такъв интегриран подход може да бъде увеличаването на подкрепяните от ЕФРР финансови инструменти, предназначени за „общо финансиране на МСП“, чрез включване на прозорци или специфични схеми за проекти, свързани с ВЕ и/или ИКТ. Това би спомогнало за увеличаване на броя на подкрепяните проекти в тези сектори и би улеснило използването на финансови инструменти в тези подсектори.

Разработване на „удобни за финансови инструменти“ оперативни програми и предоставяне на поддържаща техническа помощ

Тъй като процесът на проектиране и прилагане на финансови инструменти във всеки сектор може да отнеме време, управляващите органи трябва да обмислят използването на финансови инструменти възможно най-рано по време на подготовката за програмния период.

Освен това финансовите инструменти изискват достатъчен набор от инвестиционни проекти, за да бъдат жизнеспособни и да привличат финансови посредници, прилагащи инструментите. За да се избегнат множество споразумения за финансиране, вноски от множество приоритетни оси (и свързаните с тях инвестиционни ограничения и тежести за наблюдение и отчитане) и координация с няколко управляващи органа, препоръчително е да се концентрират / обединяват вноските за финансови инструменти в рамките на Оперативните програми. Това би направило тези оперативни програми по - благоприятни за финансовите инструменти. В това отношение следва да се обмисли изготвянето на кратък практически материал за управляващите органи, в който се определят ключовите изисквания за „благоприятна за финансовите инструменти“ Оперативна програма.

Комбиниране на финансови инструменти с безвъзмездни средства

От гледна точка на управляващ орган, развитието на финансов инструмент може да се възприеме като по-отнемащо време и сложно в сравнение с отпускането на средства от ЕФРР / КФ като безвъзмездни средства. Поради това по -широкото използване на финансови инструменти е ограничено до известна степен от наличието на „конкурентни“ безвъзмездни средства, въпреки че проектите, генериращи приходи или спестяващи разходи в петте анализирани сектора, биха могли да бъдат подкрепени по -ефективно с помощта на финансови инструменти.

Интегрирането на финансови инструменти в съществуващите секторни екосистеми за безвъзмездни средства обаче е предизвикателство. Безвъзмездните средства могат да действат като благоприятстващ фактор за финансовите инструменти. Те могат да поддържат най-високия рисков компонент на проектите и/или да покриват частта от инвестиционните разходи, която не се счита за изплатена от приходи или спестявания на разходи, независимо от разглеждания сектор. Например, безвъзмездните средства биха могли да покрият първоначалните разходи за развитие на проект за научноизследователска и развойна дейност или да покрият основните разходи за водна/ИКТ инфраструктура в по-малко гъсто населени райони; или в по -бедните райони те могат да запазят таксите за достъп до мрежите, достъпни за домакинствата. Други опции за комбинация включват например:

- Кредити с капиталови отстъпки, при които част от заема се отписва, в случай че се постигнат конкретни резултати; подобна настройка се счита за особено привлекателна за крайните получатели в някои сектори, като например секторите ВЕ и околната среда; и
- В интеграцията на допълнителни субсидии, включително инвестиционни субсидии, по-финансовите инструменти.

В този контекст, заинтересовани страни, участващи в развитието на финансовите инструменти в петте анализирани сектори изразиха необходимостта от насърчаване на познания за това как финансовата инструменти могат да бъдат комбинирани с безвъзмездни средства по време на програмния период 2021-2027. Такива съображения биха предполагали също така необходимост от установяване на ясни граници и синергии между безвъзмездни средства и финансови инструменти, за да се стимулират управляващите органи

да обмислят по-системно и интегрирано използване на финансови инструменти в контекста на секторите, които са силно подкрепени от безвъзмездни средства.

Регулаторните предложения на ЕК за програмния период 2021-2027 г. позволяват интегрирането на спомагателни безвъзмездни средства, включително безвъзмездни средства за инвестиции, във финансови инструменти. Това означава, че както възстановимите, така и невъзстановимите компоненти на инвестиция / проект могат да се управляват от един-единствен набор от правила, специфичен за финансов инструмент. Очаква се това значително да опрости комбинацията от различни форми на подкрепа (т.е. комбинацията от безвъзмездни средства и финансови инструменти) в сравнение с настоящия програмен период 2014-2020 г. Следователно той трябва да действа като средство за усвояване на финансови инструменти в много сектори (включително петте сектора, анализирани в това проучване). Следва да се обмисли разработването на допълнителен информационен материал за комбинациите от финансови инструменти / безвъзмездни средства за управляващите органи, за да се гарантира, че тези нови възможности са добре разбрани и техният потенциал е напълно увеличен.

Предоставяне на специфична техническа помощ през целия жизнен цикъл на финансовия инструмент и на всички съответни заинтересовани страни

Предоставянето на техническа помощ и подкрепа улеснява плавното проектиране, създаване и прилагане на финансови инструменти във всички сектори. За да бъде ефективна, такава подкрепа трябва да се предоставя на ниво публични органи (включително управляващи органи, междинни органи и/или технически/местни органи), финансови посредници (включително NPFI, банки и управители на фондове), както и крайни получатели (т.е. общини, домакинства и/или МСП, в зависимост от секторите).

Първо, публичните органи понякога може да се нуждаят от схеми за техническа помощ, насочени към повишаване на осведомеността и изграждане на капацитет, за да увеличат интереса си към такива схеми за финансиране и желанието си да ги използват. Такава техническа помощ е особено важна през ранните етапи от жизнения цикъл на финансовия инструмент; особено в държави-членки и/или сектори, където предишният опит с финансови инструменти е ограничен.

Второ, също по време на фазите на проектиране и настройка на финансовите инструменти, трябва да се повиши осведомеността на съответните пазари (както от страна на предлагането на финансиране, така и от страна на търсенето на проекти). Най-назначаването на финансови посредници, с опит и достатъчен капацитет за разполагане на средствата с влияние в даден сектор е от ключово значение. Всъщност пазарите / секторите, които трябва да бъдат разгледани, трябва да бъдат информирани предварително за съществуващите и бъдещите възможности, предлагани от използването на финансови инструменти, за да се подготвят и след това да кандидатстват за тях. И бъдещите финансови посредници, и бъдещите крайни получатели трябва да осъзнаят предстоящите възможности, предлагани от финансовите инструменти, за да ги включат в:

- Техния пакет за предоставяне на финансиране (в случая на финансовите посредници); и
- Техният избор на опции за финансиране (в случай на крайните получатели).

Това е ключов фактор, който позволява да се улесни бъдещото „закупуване“ на инструментите от заинтересованите страни на пазара.

На трето място, подкрепата за техническа помощ може да бъде предоставена на крайните получатели/проекти успоредно с изпълнението на финансовите инструменти. Тази подкрепа би имала за цел да отговори на нуждите на отделните проекти, за да ги направи готови за инвестиции. Той ще използва главно ad hoc съвети от външни експерти, както от техническа, така и от финансова гледна точка, и ще се отнася до всички видове крайни получатели в зависимост от адресирания пазар.

Проучването показва, че има потенциал за допълнителни финансови инструменти в петте прегледани сектора, въпреки че се признава, че това може да бъде по-лесно за постигане в някои от тези сектори. Ясно е обаче, че са необходими допълнителни усилия за повишаване на нивото на интереса на управляващите органи към използването на финансови инструменти като механизми за предоставяне в тези специфични сектори. Отчасти това може да бъде постигнато чрез по-голямо споделяне на знания и популяризиране на съществуващи примери, за да се помогне за справяне с всеки скептицизъм. Процесът на програмиране също представлява значителна възможност за гарантиране на разработването на улесните оперативни програми, които предлагат достатъчна гъвкавост за приспособяване на финансови инструменти, както и възможност за многосекторни подходи

за финансови инструменти. Новите възможности, предлагани от Регламента за общите разпоредби (CPR) за програмния период 2021-2027 г., като комбинация с безвъзмездни средства, също следва да бъдат насърчавани във възможно най-голяма степен с оглед на специфичния положителен ефект, който се очаква в тези сектори.

КОМБИНАЦИЯ ОТ ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

Законодателната рамка за програмния период 2014-2020 г. съдържа подробни и изчерпателни разпоредби относно финансовите инструменти, включително относно възможностите и условията за комбиниране на финансови инструменти с други форми на подкрепа².

Член 65, параграф 11 определя общото правило за комбиниране на подкрепа от един или повече фондове от ЕСИ или от една или повече програми и от други инструменти на Съюза.

Що се отнася до финансовите инструменти, член 37, параграфи 7-9 от CPR определя по-конкретни правила, които изясняват условията, които трябва да бъдат изпълнени за комбиниране на подпомагането по програмата на ЕСИФ под формата на финансов инструмент с друг финансов инструмент или други форми на подкрепа от програма ЕСИФ или друг инструмент, поддържан от бюджета на Съюза.

Тази бележка не е приложима за случаите, когато подкрепата по програма ЕСИФ, под формата на финансов инструмент, се комбинира с национални или регионални схеми, които не се подкрепят от програма по ЕСИФ или от бюджета на Съюза. Следователно не е приложимо, ако подкрепата по програма ЕСИФ под формата на финансов инструмент се комбинира с подкрепа от средства, изплатени от инструменти за финансов инженеринг, създадени през периода 2007-2013 г., или тези, изплатени от финансови инструменти през периода 2014-2020 г. тези ресурси вече не се считат за програмни ресурси или ресурси, поддържани от бюджета на Съюза.

Правна рамка и препоръки

Два вида комбинация от подкрепа от финансов инструмент с друга подкрепа CPR предвижда два вида комбинация от подкрепа от финансов инструмент с друга подкрепа (например безвъзмездни средства или други финансови инструменти).

² European Structural and Investment Funds Guidance for Member States and Programme Authorities CPR_37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support. Published on 11 September 2015. Updated on 28 August 2020: <https://www.fi-compass.eu/publication/ec-regulatory-guidance/european-structural-and-investment-funds-guidance-member-states>

Комбинация от подкрепа в рамките на операция с финансов инструмент (единична операция)

Финансови инструменти и други форми на подкрепа (включително техническа подкрепа, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) могат да бъдат комбинирани съгласно член 37, параграф 7 от CPR в една операция с финансов инструмент. Другата форма на подкрепа, комбинирана с финансовия инструмент, трябва да бъде пряко свързана с финансовия инструмент. Целта на тази подкрепа следва да бъде улесняване и подобряване на прилагането на финансовия инструмент.

Това означава, че подпомагането по програмата на ЕСИФ, отпуснато на финансовия инструмент, следва да обхваща другата форма на подкрепа, която се предвижда да се комбинира с финансовия инструмент, в допълнение към средствата, които ще се използват за инвестиции в крайни получатели под формата на заем, собствен капитал, квази -собствен капитал или гаранция и допустими разходи и такси за управление. Общият принос от програмата на ЕСИФ към финансовия инструмент (включително други форми на подкрепа, комбинирани с финансовия инструмент) и последващото му изплащане на крайните получатели или в полза на крайните получатели и допустимите разходи и такси за управление представляват една операция с финансов инструмент ("FI операция").

Другите форми на подкрепа (включително техническа подкрепа, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) и финансовият инструмент са част от една и съща операция, съфинансирана от ЕСИ фонд по приоритетна ос (или мярка в ЕЗФРСР) на ЕСИФ програма.

Другите форми на подкрепа (включително техническа подкрепа, субсидии за лихвен процент и субсидии за гаранционни такси) се предоставят или от управителя на фонда, или, в случай на финансови инструменти, прилагани съгласно член 38, параграф 4, буква в), от управляващия орган. Помощта е в полза на крайните получатели, но не се изплаща директно на крайния получател.

Условията за комбиниране на другите форми на подкрепа (включително техническа поддръжка, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) с финансов инструмент съгласно член 37, параграф 7 от POP са:

1. Другите форми на подкрепа (включително техническа поддръжка, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) трябва да са пряко свързани с финансовия инструмент;

2. Финансовият инструмент и другите форми на подкрепа (включително техническа поддръжка, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) трябва да са насочени към същите крайни получатели;

3. Трябва да се спазват приложимите правила за държавна помощ;

4. За всяка форма на подкрепа трябва да се поддържат отделни записи.

По отношение на условие № 1 Комисията счита, че субсидиите по лихвените проценти и гаранционните такси са пряко свързани с финансовия инструмент, ако са свързани и комбинирани със заеми и гаранции по програмата на ЕСИФ в единен финансов пакет за инвестицията във финансовия инструмент. Един финансов пакет предполага, че финансовите продукти (кредити/гаранция/субсидия за гаранционни такси/субсидия на лихвен процент) са оперативно свързани и отразени в правните споразумения. Що се отнася до други безвъзмездни средства, Комисията ги счита за пряко свързани с финансови инструменти, ако те касаят техническа подкрепа за целите на техническата подготовка на бъдещата инвестиция и в полза на съответния краен получател (вж. Член 5 от Регламент (ЕС) 480/2014). Техническата поддръжка, субсидиите за лихвени проценти и гаранционните такси следват разпоредбите, приложими към финансовите инструменти (например относно структурата на управление, обосноваване на разходите, процент на съфинансиране, плащания, разходи за управление и такси, отчитане). Наличието на такива елементи на безвъзмездна помощ в рамките на операция с финансов инструмент не изключва възможността за прилагане на преференциална ставка на съфинансиране за приоритетната ос съгласно член 120, параграф 5 или мярка в ЕЗФРСР съгласно член 59, параграф 4, буква г) от Регламент (ЕС) No 1305/2013г.

Що се отнася до условие № 3, тъй като същият краен получател може да се възползва от техническа помощ за подготовката на инвестицията и подлежаща на възстановяване подкрепа за тази инвестиция (например под формата на заем), правилата за държавна помощ за натрупване на помощ трябва да бъдат уважавани. За ЕЗФРСР комбинираната подкрепа не трябва да надхвърля максималния размер/размер, определен в програмата за развитие на селските райони, в съответствие с Регламент (ЕС) № 1305/2013.

По отношение на условие № 4 трябва да се поддържат отделни записи за всяка форма на подкрепа (напр. гаранции/лихвена

субсидия/техническа подкрепа) за целите на отчитането и за декларирането на допустимите разходи от управителя на фонда пред Управляващия орган.

За комбинацията от финансов инструмент и друга форма на подкрепа (включително техническа подкрепа, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) в една операция с финансов инструмент (съгласно член 37, параграф 7 от CPR) други разпоредби в CPR налагат допълнителни условия:

1. Необходимостта от други форми на подпомагане (включително техническа поддръжка, субсидии за лихвени проценти и субсидии за гаранционни такси) да се комбинират в рамките на операцията на финансовия инструмент и прогнозата за приноса на програмата на ЕСИФ за такава форма на подкрепа трябва да бъде покрита от предварителната оценка (Член 37, параграф 2, буква а), д) CPR);

2. Доколкото член 37, параграф 9 от CPR позволява подкрепата, предоставена чрез безвъзмездни средства и финансов инструмент, да покрива една и съща разходна позиция, сумата от всички форми на подпомагане, комбинирани, не трябва да надвишава общата сума на съответната разходна позиция;

3. В съответствие с член 37, параграф 9 от CPR, безвъзмездните средства не трябва да се използват за възстановяване на подкрепа, получена от финансови инструменти;

4. В съответствие с член 37, параграф 9 от CPR, финансовите инструменти не трябва да се използват за безвъзмездни средства за предварително финансиране

Комбинация от подкрепа на нивото на крайния получател (комбинация от две отделни операции)

Подкрепата от финансов инструмент може да се комбинира на ниво краен получател съгласно член 37, параграф 8 от CPR с подкрепа от друг приоритет или програма от ЕСИ фондове или друг инструмент, финансиран от ЕС. В този случай безвъзмездната помощ или друга форма на помощ не представлява част от операцията с финансов инструмент. Комбинацията от подкрепата на финансовия инструмент и от безвъзмездните средства (или други форми на подкрепа), идващи от друг приоритет, програма или инструмент, се осъществява в рамките на две отделни операции, всяка от които има различни допустими разходи.

Когато програма на ЕСИФ е проектирана по такъв начин, че по една приоритетна ос или мярка (в ЕЗФРСР) се предоставя безвъзмездна

помощ и подкрепа от финансов инструмент и комбинацията се осъществява в рамките на тази приоритетна ос или мярка (в ЕЗФРСР) същият подход като съгласно член 37, параграф 8 може да се следва.

Условията, които трябва да бъдат изпълнени са следните:

1. Подкрепата от финансови инструменти на ЕСИФ за крайния получател е част от операция с приемливи разходи, различни от другите източници на помощ;

2. Правилата за държавна помощ се спазват, по -специално при натрупване на помощ;

3. За всеки източник на помощ се поддържат отделни записи. В случай на ЕСИ фондове това означава, че трябва да се поддържат отделни записи и подкрепящи документи за одитната пътека за операцията с финансов инструмент (до нивото на крайния получател) и за другата операция (до нивото на получателя на безвъзмездната финансова помощ).

За комбинацията от подкрепата за финансови инструменти и безвъзмездната помощ (или друга форма на подкрепа) съгласно член 37, параграф 8 отново трябва да се спазват условията, посочени в член 37, параграф 9, а именно:

1. Доколкото член 37, параграф 9 позволява помощта, предоставена чрез безвъзмездни средства и финансов инструмент, да покрива една и съща разходна позиция, сумата от всички форми на подпомагане, комбинирани, не трябва да надвишава общата сума на съответната разходна позиция; 2. Безвъзмездните средства не трябва да се използват за възстановяване на подкрепа, получена от финансовия инструмент;

3. Финансовият инструмент не трябва да се използва за предварително финансиране на безвъзмездните средства.

За ЕЗФРСР комбинираната подкрепа от двете отделни операции няма да надхвърли максималния размер/ставка, определена в програмата за развитие на селските райони, в съответствие с Регламент (ЕС) № 1305/2013.

Комбинация от помощ по член 65, параграф 11 и член 37, параграфи 7 до (9)

Член 65, параграф 11 от CPR във връзка с подкрепата за операция от един или повече ЕСИ фондове или от една или повече програми и от други инструменти на Съюза предвижда, че разходна позиция, включена в заявление за плащане за възстановяване от един ЕСИ фонд, не трябва получавате подкрепа от друг фонд или инструмент на Съюза или подкрепа от същия фонд по друга програма.

В случая, посочен в точка 3.1.1, комбинацията от подкрепа е в рамките на една -единствена операция, която е самият финансов инструмент. Тази операция се финансира само от един ЕСИ фонд и от една приоритетна ос (мярка в програмите на ЕЗФРСР).

В случая, посочен в точка 3.1.2, ситуацията, предвидена в член 65, параграф 11, няма да възникне, тъй като комбинацията от подпомагане е в рамките на две отделни операции (комбинацията от финансов инструмент, подкрепен от ЕСИ фонд с друг ЕСИ фонд или друг съюзен фонд предполага две отделни операции).

Възможни са четири основни опции:

а) И ФИ, и безвъзмездните средства се финансират (от една и съща приоритетна ос или мярка или различни приоритетни оси или мерки) по една и съща програма на ЕСИФ или две различни програми на ЕСИФ (ФИ ЕСИФ + Г ЕСИФ): в този случай тези две различни форми на подкрепа комбинирани на ниво инвестиции в краен получател са части от две отделни операции (операция с финансов инструмент и операция по предоставяне на безвъзмездни средства) с различни допустими разходи.

Пример: инвестицията се състои от 1 разходна позиция от 100 000 евро, която се финансира от безвъзмездна помощ по ЕСИФ и програмен заем по ЕСИФ. Заемът по програмата от 45 000 EUR представлява част от операция на ФИ, която се финансира от ЕСИФ и национално съфинансиране. Операцията за безвъзмездна помощ по програмата от 55 000 евро включва както ЕСИФ, така и национално съфинансиране. Както е предвидено в член 42, параграф 1, декларираните пред Комисията разходи по заема ще бъдат 45 000 EUR. Разходът, деклариран на

Комисионна във връзка с безвъзмездна помощ ще бъде 55 000 евро. При извършване на плащанията Комисията ще приложи процента на съфинансиране по приоритетната ос към декларираните разходи.

Подобно разграничение ще трябва да се прилага, когато подкрепата за финансов инструмент се комбинира с възстановима помощ. Възможно е вместо безвъзмездна финансова помощ в размер на 55 000 EUR да бъде отпусната подлежаща на възстановяване помощ в размер на 55 000 EUR. Фактът, че може да се наложи възстановяване на възстановимата помощ от бенефициента на управляващия орган при изпълнение на определени условия, не оказва влияние върху разходите, декларирани пред Комисията. В този случай, както е предвидено в член 42, параграф 1, разходите, декларирани пред Комисията във връзка със заема, ще бъдат 45 000 EUR. Декларираните пред Комисията разходи

във връзка с възстановима помощ ще бъдат 55 000 евро. При извършване на плащанията Комисията ще приложи процента на съфинансиране по приоритетната ос към декларираните разходи.

За ЕЗФРСР обществената подкрепа на програмата не трябва да е по-висока от максималния процент на подкрепа по мярката.

Собствен принос от крайния получател

Ако крайният получател е длъжен да предостави на даден проект финансова вноска от собствени ресурси, тогава финансирането на проекта ще съдържа и собствено участие.

В тази ситуация в примера инвестицията, състояща се от една разходна позиция от 100 000 евро, ще бъде финансирана от безвъзмездната финансова помощ по ЕСИФ, от програмния заем по ЕСИФ и от собствени ресурси на крайния получател. Заемът по програмата в размер на 50 000 евро представлява част от операция на ФИ, която в разглеждания случай се финансира от ЕСИФ и национално съфинансиране. Операцията за безвъзмездна помощ по програмата от 50 000 евро включва както публични разходи (25 000 евро от ЕСИФ и национално съфинансиране), така и 25 000 евро собствен частен принос:

1) Ако безвъзмездната операция се финансира по приоритетна ос с принос на фонд, изчислен на базата на общите допустими разходи, т.е. както публични, така и частни (вж.

Член 120, параграф 2, буква а) от CPR) при изпълнението на плащанията Комисията ще прилага процента на съфинансиране по приоритетната ос към *„общия размер на допустимите разходи, направени от бенефициерите и изплатени в рамките на операциите по изпълнение“* (т.е. към EUR 50 000).

2) Ако грантовата операция се финансира по приоритетна ос с принос на фонд, изчислен въз основа на публичните разходи (вж. Член 120, параграф 2, буква б) от CPR), при изпълнението на плащанията Комисията ще приложи процента на съфинансиране от приоритетна ос на *общия размер на публичните разходи, направени при изпълнение на операциите (т.е. до 25 000 евро)*.

Трябва да се подчертае, че собственият принос на крайния получател не може да бъде деклариран като допустим разход по операцията на финансовия инструмент, тъй като в съответствие с член 42, параграф 1, буква а) допустимите разходи са плащанията към крайния получател.

б) FI, финансиран от програма по ЕСИФ, се комбинира с друг FI, финансиран от програма по ЕСИФ (същата или друга) (FI ESIF +FI ESIF): в този случай тези два източника на финансиране се комбинират на ниво инвестиция в окончателния формуляр на получателя части от две отделни операции на FI съгласно CPR с различни допустими разходи.

Пример: Инвестицията се състои от 1 разходна позиция в размер на 100 000 евро, която е финансирана от заем по ЕСИФ от 55 000 евро и гаранция по програма ЕСИФ за търговски заем от 45 000 евро. Предпазливата предварителна оценка на риска, посочена в член 42, параграф 1, буква б), заключава, че ресурсите по програмата на ЕСИФ, ангажирани за гаранционния договор, ще бъдат 20% от базовия заем (т.е. 9 000 евро). Заемът по програмата ESIF и гаранцията се финансират в рамките на две отделни операции на FI финансиран от ЕСИФ и национално съфинансиране..

В случай на гаранции по програмата на ЕСИФ, правилата за допустимост трябва да се прилагат към целия заем (портфейл), подкрепен с гаранцията. Такова изискване е свързано с естеството на гаранцията и универсалността на заема (портфейла). Всъщност в момента на поемане на гаранцията не е възможно да се предвиди коя (и ако изобщо има такава) част от заема (портфейла) ще бъде изпълнена и ще бъде отписана и евентуално покрита от гаранцията на програмата ЕСИФ. В резултат на това би било необходимо целият заем (всички базови заеми в портфейла) да спазва правилата за допустимост и за целия заем (за всички базови заеми) да се прилагат условията за комбинация.

Както е предвидено в член 42, параграф 1, декларираните пред Комисията разходи във връзка с гарантирания заем ще бъдат 9 000 EUR. Декларираните пред Комисията разходи във връзка със заема по програмата на ЕСИФ ще бъдат 55 000 евро. При изпълнението на плащанията Комисията ще приложи степента на съфинансиране по приоритетна ос към декларираните разходи.

С) FI, финансиран от програма по ЕСИФ, се комбинира с безвъзмездна финансова помощ, финансирана от друг инструмент, поддържан от бюджета на Съюза (FI ESIF + G без ЕСИФ): в този случай подкрепата от FI за инвестицията в крайния получател е част от отделна операция (операция с финансов инструмент по CPR) с различни допустими разходи. Другата част от подкрепата за инвестицията на ниво краен получател (напр. безвъзмездна помощ от Хоризонт 2020) представлява отделна интервенция, за която се прилагат правилата,

специфични за другия инструмент, подкрепян от бюджета на ЕС. Не е представен като допустим разход по програма ЕСИФ, включително за частта, покрита от националното съфинансиране.

Пример: Инвестицията се състои от разходна позиция от 100 000 EUR, която се финансира от заем в размер на 45 000 EUR от FI, съфинансиран от ESI фондове, и от Horizon 2020 в подкрепа на останалите 55 000 EUR инвестиции.

Както е предвидено в член 42, параграф 1, декларираните пред Комисията разходи във връзка със заема по програмата на ЕСИФ ще бъдат 45 000 EUR. При извършване на плащанията Комисията ще прилага кофинансирането по приоритетна ос към декларираните разходи.

д) ФИ, финансирана от програма ЕСИФ, се комбинира с ПФ, финансирана от друг инструмент, подкрепен от бюджета на Съюза (FI ESIF + FI, който не е ЕСИФ): в този случай подкрепата на ФИ за инвестицията в крайния получател е **част от** финансов инструмент **отделна операция** с различни допустими разходи. Подкрепата от финансиран от ФИ формат от друг инструмент, подкрепен от бюджета на Съюза, за инвестицията на ниво краен получател (напр. Заем от „Хоризонт 2020“) представлява отделна интервенция, при която правилата, специфични за другия инструмент, подкрепен от ЕС се прилага бюджет. Това не представлява съфинансиране за частта от ЕСИФ.

Пример: Инвестицията се състои от 1 разходна позиция в размер на 100 000 евро, която се финансира от заем от 45 000 евро от FI, съфинансиран от ESI фондове, и от заем от 55 000 евро, съфинансиран от Хоризонт 2020.

Както е предвидено в член 42, параграф 1, декларираните пред Комисията разходи във връзка със заема по програмата на ЕСИФ ще бъдат 45 000 EUR. При извършване на плащанията Комисията ще прилага кофинансирането по приоритетна ос към декларираните разходи.

Комбинирана поддръжка по 37 (8) (отделни операции), доставена чрез един орган

Изискването за отделни операции и отделни допустими разходи не означава, че и двата вида подкрепа не могат да се предоставят чрез един и същ орган.

От управляващия орган зависи да разработи и приложи схемата за отпускане на безвъзмездни средства и финансовия инструмент по

начин, който гарантира, че нуждите на крайните получатели са адекватно адресирани.

Например двата вида подкрепа: безвъзмездна помощ и заем (формално съставляващи части от различни операции) могат да бъдат предоставени от един и същ орган, т.е. регионална финансова институция. Регионалната финансова институция, която ще действа като "орган, прилагащ финансов инструмент" за операцията с финансовия инструмент, ще отпуска заеми на крайните получатели, например МСП. Въз основа на член 123, параграф 6 от CPR същият орган може да бъде определен като „междинен орган“, който предоставя безвъзмездни средства на същите МСП, считани за „бенефициенти“ в случай на безвъзмездни средства. Подкрепата за безвъзмездни средства и заемната подкрепа могат да бъдат отпуснати дори за една и съща разходна позиция. На практика МСП може да подпише на същия ден и със същия орган (и) споразумение (и) с отделни разпоредби, свързани с безвъзмездната финансова помощ и разпоредби, свързани със заема.

Подкрепата за безвъзмездни средства ще следва правилата за отпускане на безвъзмездни средства (например обосновка на направените разходи), а подкрепата за заем ще следва правилата на ФИ. Двата потока на финансиране трябва да бъдат записани отделно, тъй като формално те принадлежат към две различни операции. На ниво краен получател/бенефициент на безвъзмездни средства това разделяне също ще се запази (обикновено и двата източника на финансиране се записват по различен начин в баланса и имат различен счетоводен характер).

Комбинацията от финансови инструменти и безвъзмездни средства има потенциала да трансформира използването на финансови инструменти през програмния период 2021-2027 г.

Новите гъвкавости в Регламента за общите разпоредби за периода 2021-2027 г. позволяват предоставянето на безвъзмездни средства и инвестиционни продукти (заеми, собствен капитал и гаранция) като единен пакет от подкрепа³.

Инвестиционните безвъзмездни средства, капиталовите отстъпки и простими заеми, заедно с лихвените субсидии и техническата помощ, вече могат да бъдат комбинирани в една операция с финансов инструмент, като се възползват от много по-голяма

³ New factsheet on combination of financial instruments and grants. Published on 19 May 2021: <https://www.fi-compass.eu/news/2021/05/new-factsheet-combination-financial-instruments-and-grants>

гъвкавост, отколкото в миналото. Енергийната ефективност, изследванията, развитието и иновациите и градското развитие са някои от секторите, които се очаква да се възползват от увеличеното използване на комбинирани безвъзмездни средства и финансови инструменти.

Източници

1. European Structural and Investment Funds Guidance for Member States and Programme Authorities CPR_37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support. Published on 11 September 2015. Updated on 28 August 2020: <https://www.fi-compass.eu/publication/ec-regulatory-guidance/european-structural-and-investment-funds-guidance-member-states>

2. fi-compass Stocktaking Study on financial instruments by sector published. Published on 10 June 2020: <https://www.fi-compass.eu/news/2020/06/fi-compass-stocktaking-study-financial-instruments-sector-published>

3. New factsheet on combination of financial instruments and grants. Published on 19 May 2021: <https://www.fi-compass.eu/news/2021/05/new-factsheet-combination-financial-instruments-and-grants>

4. Regulation (EU) 2021/1060 of the European Parliament and of the Council of 24 June 2021 laying down common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund Plus, the Cohesion Fund, the Just Transition Fund and the European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund and financial rules for those and for the Asylum, Migration and Integration Fund, the Internal Security Fund and the Instrument for Financial Support for Border Management and Visa Policy: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021R1060>

Георги Кесов

**СЪВРЕМЕННИ РАЗБИРАНИЯ НА
КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ОБЩЕСТВЕНО
ЗДРАВЕ**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ IX



Д-р Георги Радков Кесов е роден на 30 май 1974 в гр. Сливен, завършва Медицинска Академия София през 1998 година. Работи и специализира обща хирургия в УМБАЛ „Св. Георги“, Пловдив а от 2005 година работи в 68-ма бригада „ Специални Сили“ в Пловдив, от 2008 във ВМА София, където взема втора специалност Гръдна Хирургия и работи последователно като асистент и началник на отделение в Клиника по Гръдна Хирургия.

Участник е в редица мисии в Република Афганистан, Монголия, Република Косово и Република Мали, като хирург и Старши Национален Представител на Република България.

От 2016 до 2017 ръководи проект към European Union External Action Service за развитие на мобилни военнополови болници към EUTM-Mali, през 2017 основава хирургичната болница към KFOR-Kosovo а от 2020 до момента е медицински съветник към European Union External Action Service-EULEX Kosovo.

През 2015 година защитава дисертация във ВМА, Професионално направление: 7.1. Медицина, Научна специалност: „Гръдна хирургия” на тема: „ГРЪДНА ТРАВМА ПРИ ПРОВЕЖДАНЕ НА СПЕЦИАЛНИ БОЙНИ ОПЕРАЦИИ. МОДУЛИ ЗА ОБУЧЕНИЕ НА МЕДИЦИНСКОТО ОТДЕЛЕНИЕ КЪМ ТГРСО/ТАКТИЧЕСКИ ГРУПИ ЗА СПЕЦИАЛНИ ОПЕРАЦИИ” която става основата за по-нататъчната му научна и приложна работа като създава болнични звена от съвсем нов тип в няколко държави. Носител е на няколко международни отличия на НАТО и ЕС, свързани с успехите в неговата иновативна работа.

В ход е нов проект за голям дисертационен труд на тема “Културни, географски и исторически особености на Сахел. Логистика за провеждане на медицински, бойни и хуманитарни мисии в региона”.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**MODERN UNDERSTANDINGS OF THE
CONCEPT OF PUBLIC HEALTH**

Georgi Kesov

Abstract: Health care is an integral part of socio-political and socio-economic life in a country. In the last two decades, in almost all countries of the world, reforms have been carried out in the health care system, aimed at more fully satisfying the medical and social needs of the population and increasing "profitability". The restructuring of health care systems worldwide is in the direction of strengthening and improving health care, ensuring equal access to comprehensive and adequate health care, oriented to the needs of every citizen.

Keywords: public health, health care, health promotion.

Bulgarian health care is a system of bodies, institutions, organizationally separate structures and activities for strengthening, protecting and restoring health and treating diseases, based on medical science and practice, traditions and specific socio-economic conditions in the country.

In the health care system, health care is delivered in two main ways – the first is through the public health system, financed through the republican budget, and the second is through the mandatory health insurance system. It is financed by compulsory health insurance contributions and is organized on

a social principle based on solidarity. Through it, a package of health care is provided to every insured citizen, regulated by an ordinance of the Minister of Health. Access to health care is guaranteed by a National Health Card, adopted by a decree of the Council of Ministers. Part of the financing of treatment activities in the hospital sector is also a commitment of the Republican budget.

If we answer the main and basic question in medicine - what does health directly depend on, we will find the key with which we can largely solve the problems of health and its strategic goals.

The answer to this question is possible thanks to the successes of modern medicine and, above all, complex medical-social and epidemiological research. Thanks to them, the composition and structure of the risk factors determining public health are determined to a significant extent.

This allows for the formation of the concept of health promotion - a science of affirming, increasing and reproducing public health and, above all, the health of the healthy.

The direct relationship between quality health care, social and economic environment requires interrelated measures in all three spheres to achieve positive results. The impact of poverty on individual and public health is multifaceted. The significant changes in the regulatory framework, carried out after 1997, were aimed at creating adequate health legislation. In the past years, the compulsory health insurance model was introduced and the National Health Insurance Fund was established and until the end of 2005 health care funding was shared by National Health Insurance Fund and the republican budget with a continuous increase in the share of the treasury. The financing of the healthcare system in Bulgaria is currently carried out mainly from public sources with a low percentage of the healthcare contribution (6%) and no limits for full collection. The participation of the voluntary health insurance funds is very limited - about 1% of the financing of the health system, due to the absence of market conditions for the deployment of their activities.

Providing quality medical care to the population is one of the main goals in the management of health care systems. All Bulgarian citizens, regardless of their health insurance status, are provided with free medical services in emergency situations; when providing inpatient psychiatric care and in the event of the need for mandatory treatment and/or the application of measures for temporary physical restraint. The state provides the financing of organ, tissue and cell transplants; the provision of blood and blood products and blood transfusions; of expert assessments of degree of disability and permanent incapacity. The budget funds the treatment of 18 groups of

diseases outside the scope of compulsory health insurance. The state budget also covers the costs of medical transport.

Every Bulgarian citizen can use free of charge: vaccines for mandatory immunizations and reimmunizations, for special indications and under extraordinary circumstances, specific serums, immunoglobulins and other biological products related to the prevention of infectious diseases, as well as the technical means for their application; the full volume of anti-epidemic activities; access to health activities included in national, regional municipal health programs. Children up to the completion of their secondary education in full-time education have the right to medical assistance, and their health insurance is paid for by the state budget. Mandatory health insurance for full-time students up to the age of 26 is covered by the relevant higher education institution. Children in specialized institutions have the right to free medical and social care.

The treatment of Bulgarian citizens who are socially weak or unemployed and are registered in the labor offices and social services is provided by means of the state budget. Additional funds in the amount of up to BGN 5,000,000 have been designated for diagnosis and treatment in medical facilities for hospital care of Bulgarian citizens who have no income and/or personal property.

One of the main priorities for Bulgarian healthcare is improving access to healthcare services.

Strategic guidelines for action include:

- increasing the awareness of citizens regarding their health obligations and rights, the possibilities of access to individual levels of the health system, as well as for making complaints and inquiries;
- restructuring and optimization of emergency and hospital care;
- expanding the network of mobile structures for providing services to hard-to-reach and remote settlements;
- development and optimization of infrastructure and improvement of communication and transport links and interaction between different levels of medical care;
- increasing the number of facilities for medical and social care and hospices, as well as creating medical facilities for the socially weak;
- provision of one-time social health assistance for treatment in hospital facilities of proven socially weak persons;
- provision of specific health services for disadvantaged individuals and groups, including those belonging to ethnic minorities and other vulnerable groups;
- examination of the chronically ill and adequate treatment;

- opening of community-based day care and health centers and the provision of health services therein;
- promoting partnership with non-governmental organizations and involving representatives of vulnerable groups in the implementation of preventive activities;
- improving the living conditions of children in homes for medical and social care, the professional competence of people who care for them and the provision of quality medical care;
- development of a national framework policy "Social and health protection" through the dissemination of knowledge and good practices, prevention, treatment, rehabilitation and long-term care of vulnerable groups and disadvantaged persons;

In the implementation of this priority, the main emphasis is placed on working with disadvantaged individuals and groups belonging to ethnic minorities; people with disabilities; people with mental and physical disabilities; children at risk and children placed in homes for medical and social care; persons using narcotic substances; people living with HIV/AIDS; socially disadvantaged.

Another main priority is the provision of quality and guaranteed health services. The construction of a modern, efficient and objective system for control and evaluation of the quality of the provided health services is one of the main challenges facing the health care system. This places new demands on the healthcare system regarding the structure, organization of activity and the responsibility of the providers of healthcare services. To achieve this priority in the short term, efforts will be made to:

- development, introduction and improvement of medical standards and rules for good medical practice;
- development and implementation of quality management systems;
- performing clinical audit and monitoring;
- construction of a patient safety system, according to European requirements;
- improvement of the system for accreditation of medical facilities;
- increasing the professional qualification of medical care providers.

The adoption of three measures will increase the efficiency and effectiveness of medical services, as well as the satisfaction of patients with the health services provided to them with guaranteed equality. State institutions will have a better opportunity to track the current state and trends of the health system, to use the information to impose corrections for the implemented policy.

Ensuring the financial stability of the national health care system is another top priority that requires the implementation of the following strategies;

- improving the model of mandatory health insurance by increasing public funds for health care;
- optimization of the revenue collection system;
- maintenance of a specialized state fund guaranteeing the health insurance rights of socially weak persons;
- improvement of the form of the National Framework Agreement;
- a step-by-step increase in the amount of the mandatory health insurance contribution, without increasing the tax-insurance burden for the population;
- improvement and application of the principles of program budgeting;
- ensuring the financial sustainability of the National Health Insurance Fund;
- development of voluntary health insurance and introduction of regulated additional payment for medical services;

The intended actions aim to balance the interests of all participants in the health insurance system, as well as to provide financial guarantees and motives for transformation and internal restructuring of health service providers, with a view to ensuring sustainability in the long term. The stimulation of the development of voluntary health insurance funds and the additional payment, which will have a positive effect not only on the level of income in the system, but will stimulate competition and control over the quality of health care activities for patients.

Prevention of possible health risks caused by harmful factors of the living environment (chemical, physical and biological agents) is defined as an important priority for action. In the period 2006-2008, it is foreseen:

- strengthening of the National System for the Supervision of Communicable Diseases, including the protection of the country from the importation of infections with a high epidemic risk and control of infections in medical facilities;
- improvement of the National Immunization Calendar and phased introduction of new highly effective vaccines and biological products;
- implementation of the National Program for the prevention and control of HIV/AIDS and sexually transmitted diseases by applying an integrated and balanced approach, which covers: prevention among the groups at the highest risk; treatment; care and psycho-social support of people living with HIV/AIDS; increasing the range of services provided;

-implementation of measures laid down in the National Programs for the control of infectious diseases;

- redirection of funds to the primary prevention of diseases in order to minimize the costs of diagnosis and treatment;

- conducting epidemiological studies and building a system for monitoring and assessing the health risk as a result of the harmful factors of the living environment;

Another top priority is limiting behavioral risk factors by:

- development and implementation of national programs to limit smoking, alcohol abuse, use of narcotic substances, unhealthy diet, low physical activity, risky sexual behavior;

- implementation of the National Program for prevention and control of HIV/AIDS and sexually transmitted diseases by implementing an integrated and balanced approach, which covers: prevention among the groups at the highest risk; treatment; care and psycho-social support of people living with HIV/AIDS; narrowing the range of services provided;

-strengthening the system for prevention, treatment, rehabilitation and integration of persons with addictions (drug addictions);

- introduction of a mandatory, modern health education in Bulgarian schools;

-systematic implementation of campaigns to inform the population about the risk of harmful behavioral factors;

Ensuring good mental health for the population and improving the quality of life for people with mental disabilities is another priority that will be implemented through:

-implementation of the National Mental Health Policy;

- community service;

- improving the living conditions of people with mental disabilities and respecting their human rights;

- improving the quality of services and conditions for treatment and living in specialized institutions;

- deinstitutionalization and integration of the mentally ill in society;

- application of an integral approach to provide complex services when considering mental illness as a problem of the individual and his community;

An important priority is to improve the quality of life of the elderly and the elderly by providing adequate health services and long-term care. Strategic guidelines for action include:

- development of a national framework policy "Healthy Aging" through the dissemination of knowledge and healthy practices, prevention, treatment, rehabilitation and long-term care;
- creation of support groups for the elderly and the elderly;
- increasing the number of medical institutions for long-term treatment and rehabilitation and institutions for medical and social care (hospices, palliative care centers for the terminally ill, homes for the elderly).

Public health is an interdisciplinary concept, a comprehensive systemic phenomenon with its own unique appearance, based on the diversity and constant complex dynamics of its characteristics - a two-component, multidimensional structure with a mass character, reflecting the dynamic interaction of various social and health phenomena, leading to the probability of achieving optimal health and maximum life expectancy of each member of society by creating certain benefits for him and realizing his rights to health and longevity.

Health care is a system of medical and non-medical, scientific and applied activities organized in society to optimize the quantitative and qualitative aspects of human reproduction. Or it is the industry that produces health services and results mainly in the form of health improvements, satisfies fundamental needs of people for their quantitative and qualitative reproduction and thus affects the other two spheres - of material and spiritual production, providing the main production human factor. Because of the heterogeneous composition of factors determining health and the uncertainty of a positive outcome from the intervention of health professionals, not all outcomes of health services represent health improvements, but these are the preferred and dominant types of outcomes. Economic criteria (eg profit, GDP production or economic return) are subordinated to the main objectives of the system. Non-economic factors for the development of society (such as health care, culture and education) are valued as essential to the civilizational process. This is also confirmed by the expansion of health and education indicators in the global indices of human development and national competitiveness.

Health policy is part of the general policy of the state. It is determined by clearly defined public goals, needs and interests – health and health well-being for the population, and is defined as a system of long-term stable solutions related to the protection and restoration of the health of the population, which are acceptable to all social groups, classes or parties and correspond to the set goals, means and time frames for their implementation.

Health policy can also be defined as an official statement (formulation) of certain public goals and needs, where the emphasis is on health and the general means for its protection

Basic structure of health policy consists of:

- The descriptive part includes analyses, epidemiological data, information on the determinants of health, the health needs of the population and the set health goals and priorities.

- The prescriptive part includes the entire toolkit regarding the achievement of goals and priorities and reflects the organization, resources of the different levels of health care, the attitude and readiness of acceptance by the society expressed in support of certain actions

Priorities – types are:

- Significant health problems requiring priority treatment, e.g. myocardial infarction;

- Significant sectors of the healthcare system requiring priority development;

- Population groups requiring priority health care coverage.

Approaches to setting priorities in health care are:

- Epidemiological approach - orientation according to the spread of various diseases, e.g. cardiovascular, mental diseases, etc.

- Risk approach - orientation towards population groups with increased risk, e.g. dynamic monitoring of pregnant women, genetically burdened children, etc.

- Age approach - e.g. orientation towards the mental health of adolescents, prevention of myocardial infarction in men aged 30 to 60, etc.

- Social relevance - e.g. health promotion and health education of the population, sexual education of students, family health care, etc.

Health care, like any system, has its own characteristics, structure and organizational chart. It is a separate subsystem of the overall socio-economic system of the country, offering and implementing specific health activities. The health system depends on the influence of many factors - the socio-economic development of the country, resource security, the legal framework, and many others. The functioning of the health care system is one of the factors that influence the health of citizens. The health system consists of health and medical facilities and management and control bodies.

The main task of the health system, organized on certain principles, is the provision of health care with optimal use of the resources provided by society.

Its complexity stems from the diverse forms of health structures, financing and relationships – market and non-market, regulations and deregulations, economic and administrative, ethical and unethical.

The health care system provides professional services aimed at protecting, restoring and strengthening the health of the population, thereby influencing human capital, the quantity and quality of working and free time necessary for the production of other goods for human development.

The modern health system is based on the principles of solidarity, the right to choose and efficiency in the use of system resources, and in its nature has both social and economic characteristics.

With the health care reform, under the Medical Institutions Act, they have been converted into commercial companies or cooperatives. As new economic entities, hospitals must change their economic behavior in several aspects: firstly, they produce and sell their product (hospital product or service) to other economic entities, secondly, a new type of relationship is established between them and The National Health Insurance Fund, voluntary health insurance companies and others, thirdly – their tax treatment is changing. Hospitals cease to be budget support organizations, but realize a financial result, which is formed as a difference between their income and expenses.

Modern healthcare institutions are organizations with a high degree of complexity, specialization and differentiation, operating in an even more complex environment. Their function, structure and management methods are considered the most complex and heterogeneous organization in the modern healthcare system. They require huge resources to operate. Hospital care is and will be the most expensive compared to other types of care.

Since most hospitals are no longer "budgetary institutions" with corresponding "administrative subordination", but are market entities with sufficient managerial and market autonomy, they face increasingly difficult challenges to balance and combine the principles of the market mechanism, the a priori humanity of medicine, rising public expectations and relatively limited resources.

For this reason, economic methods of health care management have a particularly important place and importance.

They represent a set of such ways of influence that create economic conditions, affect the material interest of people, raise the leading role of the economy in terms of management, create the economic rules for the development of organizations and the relationships between them, balance the ratio of consumer-producer dependence and the others. influence indirectly. Based on objective economic laws, they use their levers and

categories. In the conditions of the market economy, these methods are of decisive importance. Economic methods of healthcare management include:

- ✓ Planning
- ✓ Financing
- ✓ Pricing
- ✓ Material stimulation
- ✓ Economical analysis

Health planning is the process of determining the necessary resources and their effective use of the problem-solving mechanism to improve the quality and accessibility of health care to achieve specific health outcomes.

The basic principles in health care planning as follows:

- ✓ system approach;
- ✓ combination of sectoral and territorial planning;
- ✓ allocation of priority areas;
- ✓ policy plan;
- ✓ unity of methodological approaches for planning at all levels of management of the healthcare system;

Strategic planning defines the goals, tasks, priorities, means, expected results of the health system as a whole and of individual health organizations in the future 10 or more years.

Current planning calls for the development of annual plans and programs for the activities of the constituent units of the health care system, municipalities and specific health organizations, in accordance with long-term plans and programs.

Health care financing is a set of ways of collecting, distributing and spending money necessary for the reproduction of activities related to strengthening, protecting and improving health. In this sense, the financing of health care can be considered as an activity related to the management of the financial means necessary for individual health structures and the financial relationships between the participants in the health care process.

It has three main aspects:

- ✓ fundraising (sources, entities and ways of payment);
- ✓ distribution of financial resources (geographical, social and organizational);
- ✓ expenditure of financial resources (for what: by types of activities, by structure and economic elements and how: results/costs and activity/costs).

Priority is given to questions of the fairness of the distribution and the efficiency of the use of financial resources.

The sources of financing the system can be the following (divided into two main groups - public and private funds):

- ✓ Taxes
- ✓ Funds from the social health insurance system
- ✓ Personal funds of citizens

Most often, in the systems of financing the systems, combinations between the individual sources in different ratios are observed. The reason is that the state necessarily retains its role in health care financing, even to a limited extent in some systems.

Budget (government) financing - means a set of two relatively independent indirect ways of public financing, usually considered in a consolidated form - state (through the state budget) and municipal (through municipal budgets) financing. The share of government funding varies depending on the type of health system and its economic organization.

Health insurance - fund-based indirect financing, where funds are raised from insurance contributions to cover risks of illness and other health problems. It can be social (compulsory) and voluntary (private). The amount of insurance contributions is determined most often in three ways: as a fixed amount; as a percentage of the gross remuneration and depending on the health risk.

Direct payment by consumers - a direct method of financing, in which consumers pay in whole or in part from their own income for the use of health services, for medicines and other goods with a health purpose.

Donation – a complementary direct or indirect way of financing, the main source of which is the income of companies, non-profit organizations and households, provided to health organizations. There are three different forms of donation: corporate (sponsorship, material support and provision of services to businesses); institutional (through foundations and other non-profit organizations) and individual giving.

External financing - has as its sources funds from other governments, international and foreign non-governmental organizations and is implemented in the form of grants, humanitarian aid, credit lines, consulting services, etc.

The healthcare financing system in Bulgaria is the result of multiple public and private flows of funds, the most important of which are National Health Insurance Fund and out-of-pocket payments, each of which potentially has very different impacts and is subject to different policy levers. The NHIF is the largest independent pooled source of funding in the Bulgarian health care system, with 40 percent of all health spending, which generally covers the entire population and pools health risks.

The pricing of medical services is one of the aspects of the economic activity of medical institutions (organizations) of any form of ownership.

With the advent of market relations in the field of health care, determining an adequate price for the delivery of health services has become a major problem for managers, insurers and politicians. On the one hand, healthcare managers aim to cover total production costs to ensure the financial survival of their organizations. In the private sector, healthcare managers are also tasked with ensuring revenue growth that ensures profit for owners, lenders and other financial partners. On the other hand, insurance companies and the state, which largely finance the health sector, try to control the growth of the national health budget in order to achieve an efficient use of public resources.

As a consequence, prices in the health sector have a different meaning than those observed in the supply of commercial goods and services. Unlike other sectors of the economy, the direct consumer pays only partially for medical services, and in many cases health care is even offered free of charge to consumers. Therefore, in the field of health care, supply and demand are not always determinants of pricing, and prices do not always reflect consumer evaluations, the coordination process between consumers and providers, and their motivation to cooperate.

Price is a monetary expression of the value of a product (or service).

Costs are the amount of labor invested in providing medical services of a given quality. A characteristic feature of medical services is that the process of its production coincides with the process of its application.

Profit is included in the price as a percentage of costs. In the conditions of competition between medical institutions of the same profile in the market of paid medical services, this percentage depends on the quality and comfort of patient care. The percentage of profit varies on average from 15 to 30% of the cost of medical services.

The process of determining a price for a medical service includes a number of sequential elements:

- ✓ determination of the goals of the medical facility (organization) and, in this regard, the goals of the price policy;
- ✓ statement of pricing tasks;
- ✓ determining demand for medical services;
- ✓ cost estimate (ie costs, costs);
- ✓ analysis of competitors' prices and services;
- ✓ the choice of pricing method;
- ✓ determining the final price for services.

The purpose of pricing can be:

- ✓ covering costs, their constant reduction;
- ✓ ensuring profitability of production, services;

- ✓ increasing the competitiveness of service providers
- ✓ conquering the potential consumer market;
- ✓ the formation of a stable flow of patients;
- ✓ ensuring optimal workload of personnel and medical equipment, etc.

The tasks of pricing must coincide with the goals that the health facility sets for itself in its activities, and these tasks are part of the target block implemented within the framework of the pricing policy.

There are the following types of prices for medical services:

- ✓ "Budget forecasts" (or "budget standards"): financing of medical facilities based on adopted regulatory documents. "Budget estimates" are used for settlements, between institutions of one territory, between departments of one institution. When using this type of price, the calculations depend on the available financial possibilities; the needs of the medical institution to carry out its activities are not taken into account.

- ✓ Tariffs in the compulsory medical insurance system: sums of money intended to reimburse the costs of medical institutions for the implementation of the program of state guarantees for free medical care of the population. These prices are contractual in nature, do not include profits, usually below cost.

- ✓ Contract prices: prices that are approved by contracts between medical facilities and other institutions and organizations, enterprises, other legal entities for the purpose of medical assistance for employees. Contract prices are close to free market prices, include costs and profit, are regulated by contracts.

- ✓ Free market prices of paid medical services: prices are formed on the basis of supply and demand and depending on market conditions for medical services. The structure of such a price depends on the economic goal of the medical institution, as a rule, it is used in non-governmental medical organizations.

The effectiveness of management and the quality of health care are closely related to the motivation of personnel, and one important aspect of it is financial incentives.

Motivation for work can be considered in two forms – intrinsic and extrinsic motivation. Intrinsic motivation is determined by internal psychological factors - a product of upbringing, attitude, genetic inheritance, intuition, etc., which influence people to behave in a certain way or to pursue a certain goal. These factors include a sense of responsibility, the opportunity for people to develop and use their skills and abilities, freedom of action, development opportunities, interesting work, etc.

Extrinsic motivation is the system of managerial actions, means and approaches motivating employees to achieve organizational goals. It includes factors that influence individual behavior. Extrinsic stimuli can often have a quick and powerful effect, but rarely a long-lasting one, unlike internal stimuli, which have a deep and lasting effect due to the fact that they are inherent in the individual and not imposed on him from outside. On the other hand, it should not be forgotten that the two forms of motivation – internal and external, are mutually connected and influence each other.

Material incentives have a fundamental importance for the motivation of employees, being expressed in three aspects:

- ✓ economic - forms the quality and lifestyle of working people;
- ✓ psychological - creates self-confidence and self-respect;
- ✓ social - determines the personal status in the organization and outside it.

The average gross wage is an important regulator of income and a basic standard in the current system of labor remuneration. It is determined by the ministerial council for ministries, departments, organizations and activities financed by the central or local budgets.

Salary funds in medical institutions-commercial companies with more than 50% state or municipal participation are formed quarterly and generally depend on the financial and economic situation and the received income. If the establishment ends the reporting period with a positive financial result, the funds for wages are charged with a coefficient that takes into account the increase.

In case of a negative result, the salary funds are not increased. Hospitals that work under a contract with the National Health Insurance Fund can distribute 40% of the received income for additional material stimulation.

Job satisfaction is also an important condition for staff motivation. It reflects the nature of the feelings that people have about their work. A positive and favorable attitude is an indicator of satisfaction, and a negative and unfavorable one - for the lack of it. Factors affecting job satisfaction can be:

- ✓ internal motivational factors - related to the content of the work and the responsibility for it;
- ✓ extrinsic motivational factors - related to pay and working conditions;
- ✓ operational management quality factors - greater supervisor empathy increases subordinates' job satisfaction and reduces turnover.

Healthcare institutions occupy a special place in the organizational structure of healthcare. It is the largest sector of healthcare, accounting for the bulk of current healthcare spending (up to 2/3). In our country, as well as in

the world, health care from health facilities is the most expensive part of the types of medical care. Therefore, when solving the issue of effective evaluation of costs in health care, it is of particular priority to solve the problem of correctly conducting an economic analysis of the activities in health care facilities.

Objects of the economic analysis can be: the different types of resources of the health infrastructure - bed fund, human resources, material base, financial resources, organizational resources, etc.; the costs of the production of health and other services; health care activities and results obtained; the units serving according to the types of clinical paths (general practitioner - diagnostics - specialist - hospital - rehabilitation unit) and the market of a given type of service in health care or in the health facility. Accordingly, the subjects (perpetrators) who conduct the economic analysis are the health managers and the administrative and management staff in health care.

Depending on the goals, tasks and objects of study, a variety of approaches are used in the research, which characterizes and determines the composition of the studied indicators, the requirements to which they must meet in order to be evaluated and by which methods the influence of the various factors can be revealed. The more in-depth economic analysis of the activity in the field of health care depends on the state of the information base - planning-normative documentation, economic contracts and concluded agreements. The main source of the analysis is the accounting and statistical reporting, containing data characterizing the activity of the health organizations in individual areas. It reflects the results of the accounts for all types of expenses, information on the state of the DMA, human resources and the material and technical base of the health facility. The scope of the analysis also includes documents from audits, audit reports, explanatory notes, applications and civil claims, etc.

The economic evaluation and valuation of the activities in a healthcare facility (as well as for any other unit in the healthcare sector) is carried out in the following main directions (sections):

- ✓ operating costs of the main fund;
- ✓ costs of operating medical equipment
- ✓ human resource maintenance costs;
- ✓ financial cost analysis;
- ✓ condition, occupancy level and maintenance costs of the bed base.

In the theory and practice of economic analysis applicable to health care, the economic effect of the benefit that would be forgone by choosing one intervention or therapy over the next best alternative is considered. The

main problem in the study of the economic aspect of health care is to a large extent the rational use of existing health care resources (monetary, material, personnel) - achieving the maximum result at minimum costs. The impossibility of the state to allocate correctly and sufficiently funds for health care, as well as the incorrect planning of monetary resources, is the main reason for the crisis in health care in Bulgaria as a result of the long transition of our country from a planned to a market economy.

The need for cost analyzes in the health care system as a whole and in its separate subsystems - for outpatient and hospital care, is the reason for the creation of different methodologies in the field of health care economics. In 1993, in the public health care system of Bulgaria, a Uniform Methodology was developed and introduced for the separate reporting of costs in health facilities by types of costs and types of facilities.

The government should not only think about dealing with health costs, but see them as an investment in future economic growth. Better health care will allow Bulgaria to achieve better economic results. A systemic approach to effective public health management gives a better chance of finding the balance between costs and benefits, in such a way that short-term costs (mostly through prevention, early diagnosis and provision of modern treatment) in health yield long-term benefits for the entire economy of the country.

References:

1. Basics of management in healthcare structures, S. Mihailova, <https://www.academia.edu/>
2. Health Economics, S. Gladilov, E. Delcheva, Sofia, 2003.
3. Modern models for healthcare financing, Ass. Prof. A. Serafimov, PhD, 2009
4. National Health Strategy, 2014 – 2020.
5. 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.

Катрин Крахтова-Настева

**ОБУЧЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ
В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ ІХ



Д-р Катрин Крахтова е лекар със специалност по дерматология и венерология.

Тя е един от първите лекари въвели естетичната медицина в България, преди повече от 22 години. Основните и интереси са в сферата на дерматологията и венерологията и по специално естетична дерматология, мениджмънта и управлението на човешки ресурси в здравеопазването. Чрез създаването и успешното развитие на Скин Системс Груп, успява да имплементира собственото си разбиране за успешен модел в здравеопазването, а именно поставяне на нуждите на пациента на първо място, лечение и грижа, чрез иновативни технологии и човечност.

Към момента е медицински директор и заместник управител на МБАЛ „Скин Системс“. Дългогодишен управител на медицински центрове „Скин Системс“ от 2006 г. досега. Медицински директор на „Скин Лайн“ 2004-2006 г. Създател и производител на собствена козметична серия кремове за лице от 2015 г.

Д-р Крахтова притежава повече от 17 годишен управленски опит в сферата на здравеопазването. Притежава магистърска степен по здравен мениджмънт, а през 2017г. защитава дисертационен труд на тема „Нискоинтензивна лазерна терапия в лечението на акне и розацея“, за която и е присъдена образователна и научна степен - доктор. Дългогодишен преподавател в сферата на медицинската козметика и естетична дерматология. Множество специализации и участия в научни форуми в чужбина.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**TRAINING OF HUMAN RESOURCES IN THE
HEALTH ORGANIZATION**

Katrin Krahtova-Nasteva

Abstract: Organizations' interest in training and motivating human resources has its deep reasons in some features of the modern economy: increasing competition between organizations; introduction of new techniques and technologies; accelerated obsolescence of human knowledge and skills. Companies in highly developed countries are actively engaged in staff training and consider it a priority area in human resource management.

In healthcare facilities, staff training is a systematic process of enriching the knowledge, skills and attitudes of employees with the aim of improving their work performance in their positions, structural level and organization. The "improvement" function itself has a very responsible and aesthetic content. Its purpose is to provide the necessary conditions in the organization so that people can develop and increase their effectiveness and that of the organization.

Keywords: human resources, health care, training.

The most expensive resource in any company is its staff. What makes a company successful or not is the people who work in it. Their motivation, but above all their competence. Each employee has specific knowledge and skills. Rapid changes in all spheres of our life, however, lead to rapid

obsolescence of all kinds of knowledge. If the employer company wants to continuously and successfully develop its potential, it must invest innovatively in the development and training of its personnel. This is especially true for newly established companies.

From the point of view of management, training is one of the means for the formation and development of human resources. With it, not only new knowledge and skills are pursued. It forms new attitudes among the staff by increasing the motivation to satisfy higher needs and career development, supports the preparation of necessary reserve personnel for managerial work and increases the volume and quality level of the human resource in the organization without the need to hire a new one staff and incur additional costs.

Significant funds that companies spend on staff training are an indisputable indicator of the role of this activity in the development of the organization. The improvement of knowledge is often used in parallel with the term staff development. Career development is defined as a set of activities for planning and managing professional and service growth, where the efforts and responsibilities of both the organization and individuals are appropriately combined. Staff training is only one of the factors for improving the work performance of employees. Therefore, the decision for any activity in this area must go through a careful analysis of the entire group of factors that affect work performance.

Staff training is understood as one of the factors for improving the work performance of employees and is aimed at such enrichment of knowledge, skills and attitudes, leading to desired changes in their work behavior and work results. Its ultimate goal is related to the organization's interest in increasing the efficiency of the use of the main production factors and improving the parameters of organizational behavior.

In the training process, the motivation of the trainees plays a very important role. Before training begins, employees must understand what they need it for, they must themselves compare their suitability assessment with the standard of their workplace, with the expectations that the organization has for them as collaborators. Training is that management activity that is based on decisions and actions to purposefully change the behavior of human resources in order to work better. Learning is inherent in human nature, and training is a way to manage human resources in an organization.

Personnel training reflects the organization's policy in this area, and it is closely related to the company's strategy for growth, renewal, entry into new markets, etc. At the same time, it reflects the underlying philosophy regarding how to provide the necessary workforce.

Many organizations emphasize the importance of their employees and the competitive advantage that is gained through a quality workforce – through talented employees.

Human capital training is a strategic function of human resource management. It is directly related to growth and competitiveness and determines the professional growth of the staff. Investing in training is equivalent to investing in the sustainable development of companies. / Aleksiev, 2012 /

In healthcare, the race to optimize costs has companies globally rethinking all their long-term investments to gain a competitive edge. They are increasingly turning their attention to their employees and the ways in which they can increase their productivity. Managers are aware of the role of training and are looking for ways to properly manage this resource in a long-term economic perspective.

Research shows that the need to develop leadership skills comes first. Also important is the pressure on companies to optimize their costs and increase workforce productivity. Third is the desire of managers to know what the impact and benefits of training are.

Training and development is one of the most important functions of human resource management in any organization. The purpose of this training is to improve the skills behavior and expertise of the employees by introducing them to learn new work techniques.

Employee training and development activities are designed to impart to the employee to perform better in his assigned work which also motivates the employee to give his best so that during the appraisal of the job for the employee to be able to show that he meets the conditions for a promotion and salary increase. Training and human resource development are two different activities that go hand in hand for the overall improvement of the employee. The short-term and reactive process is learning that is used for operational purposes, while the long-term development process is for executive purpose.

Management takes the initiative for training to fill the skills gap in the organization; the development initiative is usually undertaken with a view to future succession planning.

The main stages of staff training are three: determining training needs and training goals; designing, organizing and implementing training programs; evaluating the effectiveness of training. Staff training is a systematic process of enriching the knowledge, skills and attitudes of employees in order to improve their work performance in the positions, the structural unit and the organization.

Staff training is seen as cost optimization for companies on a long-term investment scale to gain competitive advantage. Most turn their attention to how their employees can increase their productivity. For their part, managers are aware of the future development in training and are looking for ways to properly manage this resource in long-term economic development.

The factors that influence investments in personnel training show that the need to develop leadership skills is in the first place. Also important is the pressure on companies to optimize their costs and increase workforce productivity. Managers know the impact and benefits of training. Another important problem is related to the investments in the qualification of the personnel - the attraction and retention of employees. Companies recruit highly qualified personnel, usually directly from the student bench, and then train them very actively for a certain period.

These people go through different departments and perform specific tasks. The advantage of this approach is that it produces people with really high qualifications. Experience in large companies has proven that people who started working after completing a master's degree leave a year later and the investment in them is not returned. To protect themselves from such things, some companies prefer other companies to do the training by recruiting only people with qualification and at least two to three years of professional experience in the field of work. In this way, they get people with experience and knowledge. In this way, the right conditions are offered to attract and then retain talent. A more successful approach is associated with talented and ambitious employees. He hires people who have been working in the company for three or four years and are already qualified. These people are usually aged. A special program is planned for them, which includes passing through various departments. Focusing on the needs of the business and the people inside the organization and for their retention is the responsibility of the company itself, what talents it has and what are their needs to stay in it. Analyzes the information and assesses what to do not only with regard to the highly qualified staff but also the managerial staff.

Designing and organizing training programs means specifying what specific training activities will be carried out, in which period, for what duration, with what resources, which workers and employees will participate. The trainees are the most important element in the training process for this it is necessary to study their main characteristics; educational level, work experience, age, attitude to learning. One of the main points in the design of training programs is the correct selection of appropriate training methods.

There are two main forms of staff training in the organization:

➤ *full-time* - instructing, mentoring; rotation, enrichment and expanding job duties. The wide application of on-the-job training methods is primarily due to their advantages - The training takes place in a real working environment and does not require special equipment and conditions - The trainee receives instructions and advice from an experienced worker who has successfully performed the relevant position - The training is relatively cheap and easy to organize - Active interaction in the learning process helps to build good relationships between the learner and the learner, who in most cases are members of the same work team. Along with this, some disadvantages of this form of training should be taken into account. There is a possibility that the trainer does not know how to teach his knowledge and skills, does not motivate for this, does not have time to train and misses important elements of the training. In addition, during training, equipment and materials cannot be used to their full potential, and costly mistakes are possible, related not only to damage to machines and finished products, but also to people's health. These disadvantages are to a certain extent overcome by the training methods, in which the trainee is detached from the work.

➤ *with interruption of work, but in the workplace* – An increasing part of organizations use video projections and specialized videos from various fields that can be used to quickly, effectively and relatively cheaply train a large number of employees in the organization. In most cases, video screenings are combined with lectures, which allow the teaching of unified information to a wide range of listeners. Another widely used modern method is multimedia interactive learning. With it, through programmed instructions, the learner can consistently master certain parts of knowledge and skills on a given issue at a time and place convenient for him. In recent years, various forms of distance learning have also rapidly made their way: webinars, teleconferences, and the like. The good thing about them is that they save time on the one hand, and travel expenses on the other

➤ *part-time* - courses, seminars and conferences - this type of training it can be conducted both individually and in groups of different numbers of employees. This group of training includes various specialized programs, seminars, study of practical situations, assessment centers, membership of professional organizations, behavior modeling and others. The main advantages of this type of training are - Ensuring the simultaneous training of a large group of participants - Trainers are good specialists in teaching knowledge and skills, and are not just good performers of work duties - Training is usually carried out in a better organization. It is carried out without fear of possible mistakes that would damage work equipment and materials -

It provides the opportunity for small companies to conduct training without spending huge resources on maintaining specialized personnel. At the same time, one should not forget the two main disadvantages of this type of training - In it, the trainees do not fulfill their work duties, which further burdens the costs of the training program - There is a possibility of breaking the connection between the training and the concrete work of the participants, who are relatively numerous and heterogeneous group and it is difficult for the trainer to adapt the material to the specific needs of each of them.

The most frequently applied learning methods, where learners are separated from their workplaces, are: lecture, brainstorming, cases and case studies, discussion, role-playing, work in small groups on certain tasks, debate, demonstration, simulations. Without the constant development of skills, it is impossible to find new solutions in business.

Courses can be short-term or long-term, and the main difference between a course and a seminar is that, while in the course the emphasis is on the acquisition of new knowledge, skills and attitudes, in the seminars the emphasis falls on the exchange of knowledge and experience, case discussions with which the students are familiar with it in advance.

The importance of training human resources is mainly determined by some features of the modern economy, such as the ever-increasing competition between organizations, the continuous internationalization of markets, as well as the introduction of new techniques and technologies. Personnel training can be defined as a systematic process of enriching the knowledge, skills and attitudes of the persons employed in the company in order to improve their work performance.

Training and development is always defined as one of the vital functions of human resources. In most organizations, training and development is an integral part of HRD (human resource development) activities. Amidst the tough competition in the corporate world, where skilled workforce is an important aspect to gain competitive advantage, training and development act as a tool for organizational success. Because the rapid changes in technology are de-skilling employees very quickly, many organizations have designated a certain amount of training hours per year for their employees.

From an HR perspective, training and development activities are the best way to create a talent pool within an organization. Instead of hiring staff who are qualified and trained for a particular job profile, training and development activities that take place within the organization are a much cheaper source of internal skilled employees. The Human Resource Department also promotes training and human resource development

activities as local managers are found to perform better than qualified people hired from outside.

The HR department is usually responsible for planning and implementing training and development activities in the organization. This activity involves first looking for skill gaps in the organization and then finding a precise source from which employees can learn new skills and improve their performance. Through the training and development activity, the HRM department actually contributes to the productivity of an organization.

Defining and setting clear and specific training goals is of essential importance for the effect of the conducted training. In general, staff training aims to enrich the learner's knowledge, skills and attitudes to deal with more difficult and responsible tasks and to improve his work results. It provides opportunities for career development and increases motivation to cope in the workplace, while reducing the turnover of highly qualified professionals. The realization of the objectives of the training leads to the optimization of its positive results. As a result, there is an improvement in labor performance and an increase in the quantity and quality of the production. As a result of continuous training, the time to learn new techniques and operations is reduced, while expanding the competence area of the workforce and reducing intra-company conflicts and turnover. Investments in training motivate staff for greater dedication and higher work results. This also contributes to improving the image of the company, which spends time and money on the professional qualification of its employees. On the one hand, the company increases the price of the provided goods and services, and on the other, it attracts professionals to work for it.

In addition to the traditional method for every new employee through the "Training-control" cycle, there are a number of other useful forms of obtaining new knowledge. Often, the trainee periodically changes his workplace and through the exchange of experience and good practices acquires an idea of the whole picture of the place where he works. There are personal or corporate trainings, seminars, conferences and forums, refresher courses, various educational programs and retraining. It is very important for the company to maintain a positive attitude towards continuous self-learning. Self-education can be expressed in various forms: independent attendance at thematic courses and professional events, reading business literature and specialized periodicals, visiting Internet portals with specialized topics.

Staff training is one of the factors for improving the work performance of employees and is a set of several interrelated activities.

The stage of determining training needs begins with an analysis of work and skills, determining its relative importance for the successful implementation of the activity of the entire company, the degree of knowledge and skills necessary for its implementation, the techniques, the type and duration of experience necessary for its professional implementation, as well as the most common mistakes that can be made and ways to minimize them.

The second stage of the determination of training needs is an analysis of performance results. Here, the actual achieved results are established, which are compared with the set goals and standards, and the deviations that have occurred are further analyzed by the manager and the subordinate, and a decision is made on the type and content of subsequent training.

The training objectives specify the needs and determine what the knowledge, skills and attitudes of the trainees should be at the end of the training. Properly defined learning objectives are helpful in selecting appropriate learning methods; the determination of the specific tasks both for the participants in the training and for the teacher; evaluating the effectiveness of the conducted training

The training must be tailored to the specific characteristics of the participants. The educational level and work experience of the participants provide information, both about the knowledge and skills possessed, and about their intellectual capacity. Therefore, this should be taken into account when structuring the teaching material and the applied methods. The training material must have practical applicability in the real work environment, because very often the participants do not see clearly enough the connection between the training conducted and their practical activity and are not sufficiently convinced that what they have learned can help them in the daily performance of the work their tasks. In connection with this, specific requirements for the content of the offered training programs are formed. Regardless of the specific features, however, the content of the learning material in each program is structured according to methodological units, which have a logical connection with each other and are aimed at achieving the learning goals. The duration of the training is determined by the identified needs of the respective company. Both the workplace and a location outside of it can be preferred for the place of training, depending on the choice of the method of conducting it. The design and organization of training programs must also take into account the resources that are needed: for trainers' remuneration; to provide an educational base - halls, technical means; for study materials.

Conducting the training is related to the implementation of a pre-prepared program for its implementation. This is usually associated with determining the means by which the training will be carried out, as well as the choice of training methods. Here, however, the advantages and disadvantages of each of them must be taken into account, as well as the abilities of the trainers, since they have a significant impact. Regardless of who may be in the role of trainer, they must:

- To strive to connect the activity of improving the knowledge, skills and attitudes of the employees with the strategy of the organization.
- To direct the training to a more complete utilization of the complex capabilities of the personnel.
- To connect learning with work and work with learning.

During the training, constant control is carried out by the lecturers or the heads of the programs, and the criteria are mainly internal and external. The internal criteria assess how the trainees cope with the given work and the content of the training, and the external criteria give an assessment of the extent to which the set goal has been met. They take into account the level of performance, changes in production, in the quality of the goods and services offered by the company after the training.

Upon starting work, every new employee is subject to induction training. This is familiarization with the history and basic rules of the company, structure, hierarchy, communication channels, working hours, work clothes, with the rules of labor safety (this is sometimes a separate training, especially in manufacturing companies), in short with everything that the new an employee must know, including household needs, such as the location of toilets, for example.

Some of the new training methods include:

- *Rotation principle* - this is an innovative training technique that is oriented to increasing the efficiency of small groups of trainees, mainly with established professional functions or those that need their strengthening and upgrading. Each trainee has the opportunity to be in the role of a trainer, parallel to his function as a trainee as well as an evaluator.
- *Roit methodology* - used for higher performance through feedback with the trainees.

The results of the trainings are evaluated at different levels according to a special methodology that takes into account the return of the funds invested in learning. It is used to measure the results of training in terms of their effect on the work process and considers the return on investment.

- *Role-playing* - the performance of roles directs the attention of participants to new ones ideas and feelings, expectations and attitudes. The

method is suitable for forming skills for adequate response in a certain situation".

➤ *Simulation games* - the action unfolds on an imaginary plot or reproduces a real situation. The goal is to reproduce characteristics of a possible situation that requires adequate and appropriate behavior. Through them, knowledge is acquired, but the emphasis is mostly on skill formation, character building and assimilation of company values.

➤ *Brainstorming* - one of the most popular methods of finding a solution through uncritical presentation of different opinions - "generation of ideas".

➤ *Case-solving* – presenting a problem on which different ones are sought options for resolving it. The participants work mainly, and the trainer has only a guiding function.

➤ *Drawing ideas* - This method allows for the imagination to be provoked and the associations of participants on a given topic. It is suitable for introduction to a new topic.

➤ *The discussion* - a method of learning by resolving controversial issues, clarifying of contradictions, building thesis and antithesis. Summarizing and systematizing the results. In the discussion, there is an exchange of information and clarification of alternative possibilities.

➤ *Panel discussion or working in groups* - a method of exchanging opinions and searching for solutions to a complex, complex problem. Work is done in subgroups, each of them receiving a specific task - part of the general problem. The solution of the general problem is the sum of the individual solutions of the problems in the subgroups.

➤ Consultation at the workplace either remotely or via e-mails, such as consultations take place over the Internet.

A few favored trends for on-the-job training have emerged recently:

➤ The development of flexible skills such as leadership, communication, collaboration, time management. Automation of all work processes is accelerating and it is becoming increasingly clear that people, not profiled skills, come first. We must be able to benefit from both failed negotiations and offer systemic solutions. Flexibility and adaptability are the most sought-after characteristics in business, so the right solution is to develop these skills in current employees by investing in their training.

➤ To be successful in business, you need to acquire skills that will be needed in the future.

Training only in those skills that are needed today is no longer enough. Information and methods become outdated quickly and if not updated in a timely manner will lead to gaps in knowledge.

➤ To know what competencies employees should have in the immediate future, sufficient attention should be paid to forecasting business development trends. Employees with tomorrow's skills will be adequate to the business, or at least give a chance for competitiveness.

➤ When we are not busy with work, we can use the time to learn new things knowledge – the internet is an endless storehouse of all kinds of knowledge.

Most people would want to stay with the company if it invested in their career development. Employees want to learn and develop in order to solve tasks faster.

E-learning is the concept and process of enhancing teaching and learning through the use of a range of information activities ranging from fully online style learning. It provides flexibility and confidence to the learner.

Employees can improve training on their own at their convenience and on location. E Learning is the most commonly used technique because it is enabled through web-hosted content, where the content and the corresponding knowledge repository are hosted through a web server. Most of the corporate enterprises are moving towards this technique

In our globally and digitally connected world community, we have easy access to many online learning tools and courses, giving us the opportunity to study in many educational institutions from home. Online training enables employees to acquire new skills as needed.

We cannot imagine modern education without an online presence, including workplace, university and school education. Recently, more and more people are turning to this way of learning, as they prefer their own pace and when they feel they have a need. Online courses perfectly meet these requirements: there are no strict adherence to the time of passing, both for a course and for individual lessons. It can be started at any time without waiting to recruit people for the next course, as in traditional training.

CDROM-based courses are offline digital courses. A CDROM may be provided to an employee to be used at the employee's discretion. CD-based courses also have learning tools and techniques similar to web-based courses, but have the advantage of being used offline, can be during free time at home, on vacation, or even when there is no network connection.

Corporates use this to their advantage, enhancing the learning framework by publishing and sharing learning content on intranet websites. This technique is open, flexible, shareable, cost-effective and easy.

Online library / online learning modules

Many companies have a rich repository of online books, magazines and other learning materials in the form of a digital library. Employees can use this as a source of knowledge to enhance their competence and skills

There are many techniques and infrastructural support provided by the corporations to support their training department.

Most of these techniques use network technology, including the use of satellite leased lines and Internet connections. With the improvement of network connectivity, the availability of broadband, 2G and 3G services, digital content is also available on handheld devices, including mobile phones.

Techniques and tools have changed the way corporations provide employee training, these techniques are convenient, adaptable, cost-effective and timely. They are perceived as blended learning techniques, which are the best combinations of instructor-led: classroom training, web conferencing, video or audio conferencing, sharing and collaboration tools, and offline CDROM-based computer training.

A motivated employee will use his knowledge and skills for the development of the company.

Training and development activities in the organization have several goals aimed at improving work performance and characteristics of organizational life:

- Acquisition of new and development of existing knowledge and skills;
- Development of the potential of employees in accordance with the requirements of the work and the priorities of the organization;
- Preparing staff to better deal with changes and contingencies;
- Providing an opportunity for competitive advantage;
- Improving the performance of official duties and the work of teams;
- Increasing job satisfaction and personal motivation;
- Enabling the delegation of more complex tasks to employees, development of innovative thinking.

When the company is ready to invest in its employees, they will be trained - the majority of employees agree to spend more time on training if the company wants to send them to courses.

Intergenerational learning describes how people of all ages can learn together and from each other. Intergenerational learning is an important part of lifelong learning, where generations work together to acquire skills, values and knowledge. In addition to knowledge transfer, intergenerational learning promotes intergenerational relationships and helps develop social capital and

social cohesion in our aging societies. Intergenerational learning is one of the factors to deal with the significant demographic changes we are experiencing across Europe and is a way to strengthen solidarity among society through the implementation of practical intergenerational learning.

Lifelong learning is increasingly becoming a must if we want the company or company we work for to survive. The company's employees must not only successfully perform their work, but also be ready to acquire new knowledge and skills that will allow the business to develop, to search and create new solutions, to be flexible, to be able to derive benefits from complex situations. And workplace learning will enable each employee to develop their potential and the potential of the company.

Regardless of whether a company has existing, functioning learning programs, employee development will never be effective if the work environment does not accommodate – and encourage – continuous learning. Organizations must support a culture of continuous development that is able to recognize the overall change in the industry and provide appropriate training to overcome the challenges that may arise from such changes.

The training and development policy of human resources includes the intentions of the organization's management in the field of health care. This policy is closely related to the company's strategy for growth, renewal, entry into new markets, etc. At the same time, it reflects the management's basic philosophy regarding the provision of the necessary workforce. Staff training makes sense only if it is directed to the specific needs of the organization.

The analysis is carried out at three levels: at the organization level, at the job level and analysis at the individual level. The analysis of the three levels leads to the definition of the training needs of the personnel in the organization; in which structural units, for which job groups. On this basis, the training objectives are formed, which represent a kind of bridge between the training needs and the training programs. The objectives of the training specify the needs and determine what the knowledge of the trainees should be at the end of the training. Properly defined training goals are useful in the selection of training methods, determination of the specific tasks both for the training participants and for the teacher, evaluation of the effectiveness of the conducted training.

The benefits and value of training and development act as a domino effect; leaders feel competent and can effectively influence employee performance; skilled and committed employees lead to high job satisfaction, commitment and thus retention; improving workforce and engagement benefits the overall bottom line of the organization. Regardless of the type of training and development provided, it must be aligned with future workplace

skills, support the company's business objectives and be delivered in an innovative way that reflects the digital transformation of the business.

The corporate needs of the organization and its groups can be identified on the basis of information on: human resources planning, introduction of new methods, techniques and technologies, information based on held meetings, interviews, questionnaires of managers with the HR department and the training unit.

Each training program must be developed individually and modified according to the emergence of new training needs or the need for changes based on generated feedback. It is of the utmost importance that the objectives of the training program are carefully defined. The content of the training programs should be determined entirely on the basis of the analysis of knowledge and training needs, and the assessment of what needs to be done to achieve the set goals. Based on the content, the duration of the training should be determined. An important role in determining the training programs is played by the choice of venue.

In-house training is the most frequently applied, especially after the crisis and the increased need to save money. With him, people are trained by more experienced and competent colleagues. Sometimes, for very specific technologies and processes, this is the only way, since the company's employees are the best and most familiar with them.

Mentoring can also be attributed to in-house training.

In-company trainings are related to the career development of the individual and acquisition of the required knowledge, skills, habits as a result of long-term experience and opportunities provided by the nature of the work itself. It is here that the role of the HR department is greatest, related to guiding the career development of employees, with the aim of being able to take on more and greater responsibilities in the future. From a cost-effectiveness point of view, in many cases, on-the-job training is the preferred form. This type of training is particularly suitable when the goal is to increase professionalism regarding the duties performed;

External training

It applies to knowledge and skills that we do not have in the company and want to acquire. Usually a leading company is hired for Human Resource Management - Form of training: lectures accompanied with discussion and coaching.

Conducting such training can have a subsequent multiplier effect inside the organization when a participant from the training returns to his workplace and shares the newly acquired knowledge with his colleagues.

External trainings are also able to provide a higher quality of technical knowledge. If the goal of the training is to lay a solid foundation of basic technical knowledge, external trainings have significant advantages and bring benefits to the organization, as long as they follow the agreed training plan and the participants achieve high results under the guidance of qualified instructors (trainers (Aleksiev, 2012).

A combination of on-the-job and purpose-built training.

The combined approach gives several advantages: it combines the advantages of the individual approach at the workplace on the one hand, and group-oriented training methods, on the other - it is flexible; there is no need for the training to be conducted in a short period of time due to the requirements of the job or the cost of renting premises; there is continuous collaboration between managers, learners and lecturers; this type of training can be defined as saving a large part of the organization's funds earmarked for training.

The evaluation of the training provided is necessary to justify the costs of the organization in relation to this activity against the background of the achieved benefits. The evaluation of the training has an impact on the behavior of the trainees themselves, who already at the beginning know that they will have to evaluate the processes in which they participate. This increases their motivation and changes in a positive direction their attitude towards the overall training process in the organization. In theory, various approaches to evaluating the effectiveness of training are known. The most widespread is the four-level assessment approach, which provides for:

- assessing participant reactions to content and general effectiveness of the program, in which it is meant that the evaluations also reflect the subjective views and preferences of the people.;
- evaluating what the participants in the program have learned;
- evaluating the changes in the work behavior of the participants;
- assessing the impact of the conducted training on labor productivity.

When evaluating participants' reactions to the training program, a standardized questionnaire typically asks for their opinions on several key areas:

- link between the curriculum and their job;
- acquired new knowledge and skills;
- ability of the trainer to attract and retain the interest of the participants;
- degree of achievement of the goals and objectives of the program as a whole.

In the field of health care, as in any other field of business, access to knowledge is synonymous with growth and development.

After 2020, many companies are already out of their comfort zones and need to be up-to-date, forward-looking in their approach to the future. To stay ahead, organizations need to invest in ongoing learning initiatives to make employees better equipped to deal with volatility by ensuring flexibility in the face of change.

As part of this continuous learning effort, many companies must completely rethink their existing strategies. In this dynamically changing world, continuous learning - where employees are promoted multiple times - will dominate the future of work, taking precedence over isolated one-off training sessions.

Microlearning is a learning framework where material is delivered in small, digestible, 2-5 minute segments.

Microlearning is well-suited to the modern learner for two reasons – firstly, they tend to have little time in the day to devote hours of learning, and secondly, with the advent of the smartphone, attention spans are increasingly difficult to manage for extended periods of time. The average employee reports having only 4 minutes a day to devote to learning. The lack of time combined with short attention spans makes microlearning ideal. Due to its short form, microlearning excels at engaging modern learners and promoting knowledge retention – it has been found to increase learner engagement by 50% and retention by 20%.

On-demand training provides employees with the information they need, when they need it, saving employees time and employers' resources. On-demand training delivered through distance learning tools offers the convenience and flexibility of the modern workplace, as employees are allowed to improve at their convenience—at a time, pace, and device of their choosing. Employees don't have to be on-site to receive training, and managers don't have to hire expensive external trainers, cover travel expenses, or worry about lost productivity.

Learning throughout our lives is extremely important to our development as individuals, but also to being mentally and physically healthy. It supports development at work, as well as in every aspect of our lives! It supports professional development - Employers seek people who are open-minded and born to learn new skills and knowledge. Lifelong learning is a way to stand out from other candidates when applying for a job or promotion. Learning/training - Improves self-confidence - Experiencing and learning new things is one of the most effective ways to improve self-esteem It supports health - The brain is a muscle and like all muscles, it needs exercise

to keep it in good shape. Learning helps the perception of new ideas and concepts – Lifelong learning / learning is a good way to keep up with modern trends. And this applies to every field – as the world is constantly evolving. And the most important for me, learning/training makes Man a better man. Learning new knowledge, a person expands his worldview and opens his mind, making him wiser and open to the rest of the world.

References

Aleksiev, I. 2012. Human resource management - textbook, Faber, ISBN 978-954-9498-81-3, 131 p.

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.

Детелина Смилкова

**ОСНОВНИ НАСОКИ НА ЗДРАВНОТО
ЗАКОНОДАТЕЛСТВО**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ ІХ



Д-р Детелина Смилкова натрупва по-голямата част от опита си в областта на образованието, здравеопазването, управлението на проекти, развитието на хората и бизнеса. От 2019 г., д-р Смилкова е главен оперативен директор на МБАЛ, а от началото на 2022 г. и Председател на Българската асоциация за развитие на хора (БАУХ), който пост вече заема в периода 2015 – 2019 г. От 2019 г. до момента, д-р Смилкова е и Президент на Human Potential Cluster (Клъстер за развитие на човешкия потенциал).

В кариерата си споделя над десет годишен опит като Вицепрезидент на Висшето училище по застраховане и финанси, както и Съветник на министъра на икономиката и енергетиката (2005 – 2009 г.). Магистърската степен по Промислена енергетика способства както за времето като съветник в МИЕ, така и за поста Председател на борда на директорите на Карпан Green Energy Fond – Joint Venture (2007 – 2019 г.).

Защитената докторска степен в областта на управлението и администрацията, подчертава още повече бъдещият интерес за работа и споделяне на знания и опит не само в здравеопазването и образователната сфера, но и в други сектори, които изискват иновации и бизнес развитие, ръководене на хора, лидерство и компетенции за управление на все по-динамичните процеси днес. Комуникацията и партньорските отношения с множество чуждестранни партньори и институции в развитието на кариерата на д-р Смилкова, предоставят и възможността за използване на

техния богат опит като добри практики, методи и подходи, възможни за адаптация и към българската бизнес среда.

Образование, здравеопазване и човешки потенциал са секторите, в които най-често се наблюдава личния принос с идеи и конкретни действия от страна на д-р Детелина Смилкова. Често д-р Смилкова се качва и на международни сцени, участва в множество конференции и презентации, за да говори по тези въпроси, да споделя знания, опит и най-добри практики.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

BASIC GUIDELINES IN HEALTH LEGISLATION

Detelina Smilkova

Abstract: Health legislation is a set of legal norms regulating relationships in society on health issues and the organization of the health care system and one of the elements of the health policy toolkit for managing health care processes. From the point of view of the subject and the method of legal regulation, medical or health law is a set of legal norms that, with the authoritarian method, regulate health relations related to the management, control and financing of health care and the status of state authorities and providers of medical services, and with the method of equality regulates relations related to voluntary health insurance, health insurance and contracts for the provision of medical services.

Keywords: health system, health law, health legislation.

Normative acts are the main source of law. Such are the Constitution, codes, laws and by-laws. Normative acts regulating public relations related to health care are the legal framework of medical or health law. It is an independent branch of law. It has a dual nature. Its main part belongs to public law, and the rest - to the branches of private law.

The subject of legal regulation of medical or health law are public relations that arise, develop and are extinguished in the field of health care. They are mostly related to the management and financing of health care as an

important component of state administration. They are also related to the financing of health care, which requires the investment of huge amounts of money.

The relations related to the exercise of the medical profession are also subject to regulation of the norms of medical or health law and contain rules of conduct concerning the exercise of the medical profession by doctors or dentists and other medical specialists.

The subject of legal regulation of medical law also includes relations related to the exercise of patients' rights. The majority of relations related to health care are classified under public law. Such are the relations related to the management of health care and the implementation of control over it as part of the administrative activity of the state. Such are the relations related to the status of the state bodies implementing management and control in the field of health care, and also to the status of the various medical and health facilities. Cases related to the financing of health care also fall into the sphere of public law. All these relations are regulated by public law norms, since on one side of them there is necessarily a state or municipal authority, the bearer of power.

At the same time, in the field of health care, there are relationships between equals. They are mostly related to contracts for health services and medical assistance and contracts for supplementary health insurance. The dual nature of medical or health law is mostly related to its method and legal regulation.

Health relations related to the management and control of health care, with the status of the bodies performing management and control, with the financing of health care, with the status of the entities providing medical services are regulated by the authoritarian method. On one side of them is necessarily a public body, which, by virtue of the law, has power and with it, if necessary, can force enforcement of its decisions.

Relations related to the provision of medical services to patients, voluntary health insurance and health insurance are governed by the method of equality. They are between equals. The rights and obligations between them are regulated in contracts concluded for the purpose.

From the point of view of the subject and the method of legal regulation, medical or health law is a set of legal norms that, with the authoritarian method, regulate health relations related to the management, control and financing of health care and the status of state authorities and providers of medical services, and with the method of equality regulates relations related to voluntary health insurance, health insurance and contracts for the provision of medical services.

The main source of medical or health law is the Constitution. A number of legal norms of the Constitution guarantee the rights of Bulgarian citizens related to the protection of their health, the right to health insurance, the right to affordable medical assistance and medical care.

Art. 52, Paragraph 1 of the Constitution regulates the right of Bulgarian citizens to health insurance, affordable medical care and free use of medical care. Article 47, paragraph 2 of the Constitution provides special protection for the woman mother.

In Art. 55 of the Constitution, the right of Bulgarian citizens to a safe and favorable environment is guaranteed.

Art. 29, paragraph 2 of the Constitution stipulates that no one can be subjected to medical, scientific or other experiments without his voluntary written consent.

In Art. 52, paragraph 4 of the Constitution stipulates that no one can be forcibly subjected to treatment or sanitary measures, except in the cases provided for by law.

Pursuant to Art. 48, Paragraph 5 of the Constitution, employees have the right to healthy and safe working conditions.

Other sources of medical or health law are the Medical Establishments Act, the Health Act, the Health Insurance Act, the Association of Doctors and Dentists Act, the Blood, Blood Donation and Transfusion Act, the Medicinal Products in Human Medicine Act, The Tissue, Organ and Cell Transplantation Act.

Sources are also a number of by-laws, including decrees of the Council of Ministers, for example Decree No. 97 on the adoption of the Ordinance on the conditions, rules and order for regulating and registering the prices of medicinal products.

Sources are also the numerous rules and regulations for the implementation of the listed laws and their individual parts.

Sources are the two National Framework Agreements, which are concluded annually between the National Health Insurance Fund and the Bulgarian Medical Union, respectively the Bulgarian Dental Union.

Sources are also international treaties in the field of health care. Pursuant to Article 5, Paragraph 4 of the Constitution, after their ratification by law by the National Assembly, promulgation of the law in the State Gazette and its entry into force, they become part of domestic law. Such are the Universal Declaration of Human Rights by the United Nations, the International Charter of Human Rights and Human Dignity in relation to the application of the achievements of biology and medicine, the European Convention for the Protection of Rights and Fundamental Freedoms.

A basic requirement for the issuance of normative acts is related to the fact that public relations in the same field must be regulated by one, and not by several, normative acts of the same degree. Therefore, when they are already regulated by an issued normative act, an amendment or addition to the same is made, and a new or separate normative act of the same degree is not issued.

The effect of the issued normative acts begins after their publication. They enter into force three days after their promulgation, unless a different period is specified therein.

Another requirement for the issuance of normative acts is that they correspond to the Constitution and other normative acts of a higher degree. If there is any conflict, the law has decreed that the judicial authorities shall apply the higher act;

The health relations regulated by the norms of medical or health law are called health relations. The main subject in health legal relations is the state. Through its specialized bodies, it is the bearer of the state function of health care.

Subjects of health legal relations are also medical and health institutions, individuals, users of medical assistance and health services, as well as other legal entities. According to their content and participants in health legal relations, they are public and private. Legal relations related to the management, control and financing of health care and the status of state bodies and medical service providers are public. The legal relations related to concluded contracts, with voluntary health insurance and, health insurance and for the provision of medical services are private.

In world science, and in our country too, there is a lack of a unified definition of a subject and a system of medical law. The disputes concern several aspects: can it be an independent branch of law; which concept is more correct: medical or health law; what systematization is more correct and can it be systematized at all. Regarding the first question, according to the established structure of the branches of law in Bulgaria, there is no separate such branch. This is because Bulgaria still uses the traditional, classical structure of branches of law. At the same time, there are more and more new legal relationships that cannot be classified as traditional branches of law in our country, such as transport, media, space, ecclesiastical, etc. Around the world, in Europe, in America, in Israel there is an independent branch called "medical (or health) law". In Bulgaria, it is not an independent branch, however, the legal relations that are subject to study are specific, distinguishable, both in terms of volume and specificity, which necessitated the independent discipline as a subject of study in law. Regarding the name -

medical or health law - there are two opinions. One is that health law and law has a wider scope than medical law because it examines the legal norms that govern the relationship between public authorities, between public authorities and private legal entities (e.g. patient, medical professional), while the narrower view is that medical law covers those legal relationships that are created in the process of providing medical care between patients, medical professionals and third parties. These are the two opinions both in our country and around the world. It has always been argued, but recently priority has already taken the fact that the name has no essential meaning, but the subject necessarily covers all legal relations related to the protection of the health of individuals. These are private, public, and international private entities, and this is because the performance of this activity is regulated and controlled by the state. It is part of the public security in it, so there is no way to divide the doctor-patient relationship without considering the relationship PHC-patient, PHC-medical facility, etc. Therefore, the subject of medical law covers all legal norms that regulate public relations arising in the field of health care between the state and public bodies, medical specialists, patients and third parties.

System - the system that has become established in Bulgarian legal science is the following: General part and special part. The general part covers those legal relations that are related to the established traditional branches of law, namely constitutional, administrative, civil, criminal law.

The special part covers legal relations that cannot be included in their entirety to a traditional legal branch. For example, the issues of euthanasia, the empty regime of transplants and organ donation, artificial human reproduction, gender reassignment issues, scientific research, etc.

Sources - the legal norms contained in the relevant normative acts that regulate public relations, the subject of medical law are:

- ✓ The Constitution - as a basic law, it contains several important principles in law and they are: prohibition of forced treatment, except in exceptional cases, when the law provides for it; ban on subjecting citizens to scientific, medical experiments, unless they have given their express consent; control of the state over the activity of medical facilities, medical equipment, medicines; right to health insurance (Art. 52 of the CRC).

- ✓ The laws - the main laws in health care are the health law, the law on health insurance, the law on medical institutions, the law on medicines and human medicine, the law on professional organizations of doctors and doctors of dental medicine.

- ✓ By-laws - in the field of health care there are an extremely large number of such as the logic of this quantity is that they further develop the

law in detail and since health care is extremely detailed as a regulation, from there follows the need for a detailed by-law basis. In Bulgaria, there are many by-laws: only in transplantation, there are 16 regulations: 4 for donation from living persons, 4 for donation from deceased persons, 4 for the organization of import, export, etc., there are also those regarding the provision of medical assistance, there are also for emergency medical assistance (4), and 4 for urgent medical assistance.

✓ Other types of sources – ethical codes and the national framework agreement.

Codes of ethics are acts of professional organizations of doctors and dentists, which are accepted by them and published in the "State Gazette", so-called. Code of Professional Ethics and Code of Dentists (or, as it is currently, dental practitioners). Codes are sources of a specific nature, because they contain ethical norms of behavior, but also ethical rules, which, published in the "State Gazette", become non-state sources of law. The national framework contract is provided for in the Health Care Act as an act that is concluded by the professional organizations of doctors and dentists on the one hand from the NHK (National Health Fund) on the other, and from patient representatives. This act is annual and determines what type of treatment and at what prices will be paid by the NHK to the providers of medical care. As against this medical assistance, the patient does not pay the doctor, but is obliged to pay health insurance contributions. The National Framework Agreement was first introduced in 2000 and for several years there was controversy as to whether it was a bond or another type of act. In 2003, the Supreme Court ruled that it is a by-law, regardless of the name "contract". The legal regulation of the organization, management and operation of medical institutions for hospital care is contained in chapter six of the Law on Medical Institutions. According to the Health Care Act, medical facilities are one of the providers of medical care. Medical care is the benefit owed to the patient. Performance is what the debtor owes the creditor in the legal relationship between them.

Medical facilities are an essential element of the national health care system. A central place among them is occupied by medical facilities for hospital care. The legal regulation of the organization, management and operation of medical institutions for hospital care is contained in chapter six of the Law on Medical Institutions. According to the Health Care Act, medical facilities are one of the providers of medical care. Medical care is the benefit owed to the patient. Performance is what the debtor owes the creditor in the legal relationship between them.

As a type of service, medical assistance is a combination of providing personal human qualities to medical specialists (for example, diagnosis of the disease, the patient's treatment process itself, etc.) and services in kind (medicines, prostheses, aids, etc.). By its very nature, medical care is also a system of diagnostic, treatment, rehabilitation and preventive activities carried out by medical specialists. Art. 19, para. 1 of the Law on Medical Facilities provides a legal definition of the essence and subject of activity of medical institutions.

According to this provision, an inpatient care facility is a facility where doctors, with the help of other specialists and support staff, perform all or some of the following activities:

- ✓ diagnosis and treatment of diseases when the treatment goal cannot be achieved in the conditions of outpatient care;
- ✓ maternity care;
- ✓ rehabilitation;
- ✓ diagnostics and consultations requested by a doctor or dentist from other medical institutions;
- ✓ transplantation of organs, tissues and cells;
- ✓ collection, storage, supply of blood and blood components, transfusion supervision;
- ✓ dispensary;
- ✓ clinical trials of medicinal products and medical devices according to the legislation in force in the country;
- ✓ educational and scientific activity

According to Bulgarian legislation, mandatory treatment is permissible if the person's condition poses a real danger to his or someone else's health and if there is no other way to achieve an effect. This legislative position derives directly from the Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms according to which the lawful imprisonment of a person in order to prevent the spread of infectious diseases, as well as mentally ill persons, alcoholics, drug addicts or vagrants, in cases specified by law, is permissible.

A mental illness is a condition in which a person's attitude to the surrounding reality and to himself has changed. The mentally ill lives in his own mirage world. The symptoms of mental illnesses are very different from the manifestations of other diseases of the body.

Mental disorders are disorders of higher nervous activity, which are clinically demonstrated as incorrect perception and orientation in the surrounding environment, incorrect reflection of this environment in mental

activity, disorders in intellect and memory, pathological changes in feelings, will, attention.

Mandatory treatment is carried out in accordance with the current Health Act under the following conditions:

✓ *First*, it is necessary that the persons suffer from certain diseases. The law already defines the type of illness. It concerns two categories of persons:

- *One category* is mentally ill persons with established serious impairment of mental functions (psychosis or severe personality disorder) or with pronounced permanent mental impairment as a result of mental illness.
- The other category is persons with moderate, severe or profound mental retardation or vascular and senile dementia.

Regarding to this, it is a mandatory condition that the persons suffer from a mental illness. For example, a personality disorder that strongly disrupts the adaptation of the individual in society and gives conflicting, aggressively demanding behavior is not a mental illness, but a pronounced characterological feature or the medical criterion is not present.

Secondly, it is necessary that these persons, precisely because of their illness, can commit a crime that poses a danger to their loved ones, to those around them, to society or seriously endangers their health. Therefore, according to Art. 155 of the Health Law, not all mentally ill persons who do not understand the nature and significance of what they have done and cannot direct their actions are subject to compulsory treatment, but only those of them who pose a danger to their relatives, to those around them, to society or seriously endanger their health.

In this sense, it is possible, for example, for a person to have a conflicting nature, but this does not mean that he is a danger to both his own health and those around him. Only the lack of criticality, as well as the lack of adequacy to the happening events, do not lead to the categorical conclusion that the prerequisites for ordering mandatory inpatient treatment for him are actually present. Or it is permissible for a person to suffer from a mental illness, but this does not mean that he endangers his own health or the health of others. In relation to determining the quality "dangerous to loved ones, to others and to oneself", the provisions of part IX of the medical standard "Psychiatry" are relevant, which help to assess the risk and danger of a person with a mental illness. According to them, disease-related behavior endangering the patient or others is defined as risky behavior.

A patient is considered a danger to himself when there is a risk of suicide or self-harm, he is unable to meet his vital needs without supervision and assistance, and he may cause significant property damage to himself. And

a patient who endangers or damages the person, the rights of citizens, property, the legal order established by the Constitution in the Republic of Bulgaria or other interests protected by law is considered dangerous to others. The mentioned two criteria are the so-called in practice a medical and social criterion. They must be available cumulatively.

Mandatory accommodation and treatment of persons is decided by a decision of the district court at the person's current address or by the district court at the location of the medical facility. The persons who can request such treatment are the prosecutor and the head of the medical institution. An essential point in this proceeding is that the person whose accommodation is requested be interrogated in person and, if necessary, forcibly brought. When the health condition of the person does not allow him to appear in the court session, the court is obliged to get an immediate impression of his condition.

Compulsory treatment is carried out in inpatient psychiatric care facilities and mental health centers, in psychiatric departments or clinics of multi-specialty hospitals and in medical facilities for specialized psychiatric outpatient care.

The court sends copies of the request for compulsory accommodation and treatment to the person whose accommodation will be considered. The person can object and provide evidence within 7 days. The court examines the case in an open session with the participation of the person within 14 days from the receipt of the request.

When there is a permission by the district judge in accordance with Art. 154, paragraph 2, the court examines the case immediately, as in this case paragraph 1 does not apply. The transcripts are served at the court session, and the head of the medical facility ensures the appearance of the person.

The participation of a psychiatrist, a defense attorney and a prosecutor is mandatory. When the state of health of the person does not allow him to appear at the court session, as well as in the event of a declared state of emergency, martial law, disaster, epidemic, emergency epidemic situation or other circumstances, the person whose accommodation is requested, as well as the expert appointed to give expert opinion, may also participate in the case via video conference, with their identity certified by the director of the hospital or by a person authorized by him.

The court appoints a forensic psychiatric examination when he finds that any of the circumstances under Art. 155 and after hearing a psychiatrist about the probable presence of a mental disorder of the person.

According to the norm of Article 3 of the Ordinance on forensic psychiatric examination for compulsory accommodation and treatment of persons with mental disorders has the main task of giving a conclusion on the

need for compulsory accommodation for treatment. The court determines the form of conducting the examination - outpatient or inpatient. He also determines the medical institution and the expert to conduct the expertise, as well as the period for its performance, which cannot be longer than 14 days, and schedules the next hearing in the case, which is held no later than 48 hours after completion of the examination.

If the time limit set for carrying out the expertise turns out to be insufficient, the court may, exceptionally, in an open session, extend it once, but by no more than 10 days. In this case, the court adjourns the scheduled hearing for the same period.

If the court finds that the circumstances for this are not present, or if it is not established after hearing a psychiatrist that the person has a mental disorder, it terminates the case.

During the examination, no treatment is given, except in emergency situations or after the express informed consent of the person.

Therefore, pending the appointment of a representative and the conclusion of the proceedings, it is capable of granting consent. Simultaneously with the expertise, the expert provides an opinion on the person's ability to express informed consent for treatment, offers treatment for the specific disease and recommends medical facilities where it can be carried out.

The district court rules in an open session. The person's failure to appear without valid reasons is not an obstacle to the consideration of the case.

After listening to the person regarding the conclusion of the forensic psychiatric examination, the court pronounces on the case with a decision based on the collected evidence.

With the decision, the court rules on the need for mandatory accommodation, determines the medical facility, as well as the presence or absence of the person's ability to express informed consent. The court determines the term of accommodation and treatment, as well as the form of treatment - outpatient or inpatient.

When it accepts the person's lack of capacity, the court orders mandatory treatment and appoints a person from the patient's relatives to express informed consent for the treatment. In the event of a conflict of interest or in the absence of relatives, the court appoints a representative of the municipal health service or a person designated by the mayor of the municipality at the headquarters of the medical facility, to express informed consent for the person's treatment.

The decision of the court can be appealed by the interested persons within 7 days from its ruling. The district court renders a decision within 7 days, which is not subject to appeal.

The appeal of the decision on compulsory accommodation and treatment suspends its execution, unless the first or appellate instance decides otherwise. Mandatory treatment is terminated upon the expiry of the period for which it was decreed, or by a decision of the district court at the location of the treatment facility.

Every three months, on the basis of the forensic psychiatric expertise presented by the medical institution, the district court at the location of the institution *ex officio* pronounces a decision to terminate the compulsory accommodation and treatment or to continue the compulsory accommodation and treatment according to Art. 158, 159, 160 and 161 of Health Law.

If the prerequisites for compulsory accommodation and treatment are no longer met before the specified period has expired, compulsory accommodation and treatment may be terminated by the court at the request of the person, the prosecutor or the head of the medical institution.

The decision on mandatory accommodation and treatment, which has entered into force, as well as the court's decision to appoint a forensic psychiatric examination, are implemented by the relevant medical institutions, if necessary, with the assistance of the authorities of the Ministry of Internal Affairs.

Mandatory accommodation and treatment is regulated in the Health Act and the by-law Ordinance No. 16 of 13.05.2005 on forensic psychiatric examinations for compulsory accommodation and treatment of persons with mental disorders.

Compulsory accommodation and treatment under the Health Act has a preventive purpose - it is decreed before the person has committed a crime.

The mentally ill, who have committed socially dangerous acts, are not punished and condemned, but at the discretion of the court and based on a forensic psychiatric examination, coercive medical measures are applied to them. The treatment, termination and amendment of the decreed coercive medical measure is carried out by the court when this is required by a change in the patient's condition or by the needs of his treatment.

The issue of the application of forced treatment was discussed as early as 1961, when the member states of the United Nations reached an agreement on the adoption of a Single Convention on Narcotic Drugs.

Compulsory medical measures refer only to the cases expressly listed in Art. 89 of Penal Code. i.e. when the person has committed a socially dangerous act in a state of insanity or has fallen into such a state before the

sentencing or while serving the sentence. They are not applicable in proceedings for placement in compulsory treatment under the order of Art. 155 of the Health Act.

These measures are allowed in relation to a person who has committed a socially dangerous act in a state of insanity or has fallen into such a state before passing the sentence or while serving the sentence.

They are the following:

- ✓ transfer to the relatives, if they take responsibility for his treatment under the supervision of a psycho-neurological dispensary;
- ✓ forced treatment in an ordinary psycho-neurological institution;
- ✓ forced treatment in a special psychiatric hospital or in a special department in a regular psycho-neurological institution.

In all cases, after the expiration of a six-month period from placement in the medical facility, the court rules on the termination, continuation or replacement of compulsory treatment. It should be noted that for the termination or change of the prescribed medical measure under Art. 89 of the Penal Code it is not required that the committed socially dangerous act is lightly punishable and that the person admitted to compulsory treatment has fully recovered. It is sufficient that such a change in his state of health has occurred, which no longer makes him dangerous to society or his relatives, and when the termination or modification of compulsory treatment measures is required by the needs of his treatment. When the crime is committed by a person who suffers from alcoholism or other drug addiction, the court can, in addition to the punishment, order compulsory treatment. In relation to the grounds for applying coercive measures of a medical nature. The Supreme Court has repeatedly had the opportunity to rule that such do not apply to persons suffering from illnesses that do not preclude sanity.

The provisions provided for in Art. 89 of the Penal Code, coercive medical measures are applied to persons who committed a socially dangerous act in a state of insanity or fell into such a state before the sentencing or while serving the sentence, and the type of these measures for each specific case is determined according to the requirements of Art. 90 of the Penal. For the adoption of any of the measures under Art. 89 of the Penal, it is necessary that these prerequisites exist. This is because if the perpetrator was not in a state of insanity when committing the act and subsequently, he is a criminally responsible person according to Art. 31, paragraph 1 of the Penal, therefore there is no basis for the application of Art. 90 of the Penal - this text applies to criminally irresponsible persons.

When the perpetrator was not in a state of insanity, suffering from psychopathy or a disorder of health that does not exclude sanity, he shall be

treated and given appropriate medical care while serving his sentence. In particular, when this punishment is "imprisonment", this medical care is provided by the prison administration in compliance with the terms and conditions of Ordinance No. 1 - 203/82.

Differences in mandatory accommodation and treatment under the Health Act and compulsory medical measures under the Criminal Code.

Therefore, in view of the above, the following more significant differences between the two legal institutes can be highlighted:

✓ First, coercive medical measures are regulated in the Criminal Code, and the procedure for its implementation - in the Criminal Procedure Code. Compulsory accommodation and treatment is regulated in the Health Act and the by-law Ordinance No. 16 of 13.05.2005 on forensic psychiatric examinations for compulsory accommodation and treatment of persons with mental disorders. In both proceedings, Instruction No. 1 for the activity of health authorities in the case of involuntary placement of persons in psychiatric hospitals is applied;

✓ Second, compulsory medical measures under the Criminal Code are imposed in relation to a person who has already committed a crime, but has carried out this socially dangerous act in a state of insanity or has fallen into this state before the sentence is passed or while serving the sentence. Conversely, mandatory accommodation and treatment under the Health Act has a preventive purpose – it is decreed before the person has committed a crime.

✓ Thirdly, compulsory medical measures under the Penal Code are temporary in nature, namely – after six months have passed since the placement in the medical facility, the court decides on the termination, continuation or replacement of the compulsory treatment.

✓ Fourth, mandatory treatment under the Health Act applies to persons with mental disorders defined in Art. 146, para. 1, items 1 and 2 of the Health Act whether or not the mental disorder precludes sanity. Conversely, coercive medical measures under the Criminal Code apply only to persons with mental disorders whose condition precludes sanity.

✓ Fifth, the two types of measures are implemented in a different order.

Legislation is established in a certain legal form and moral, ethical and deontological norms imposed in society, which are generally accepted and must be respected by everyone in the interest of society.

Health legislation is a set of legal norms regulating relationships in society on health issues and the organization of the health care system and

one of the elements of the health policy toolkit for managing health care processes.

References

1. Constitution of the Republic of Bulgaria
2. Dimitrov, I. 2020. Health Care Management. Ethical aspects. Intel Design Ltd., Plovdiv 2020, ISBN 978-619-7178-17-3, 138 pages.
3. Health law
4. <https://www.lex.bg/>
5. Law on medical facilities

Валентина Маринова

**ПРОУЧВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА
РАЗВИТИЕ НА ИНОВАТИВНИ
ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ И ПРОДУКТИ НА
ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ „САМОКОВ”**

**ДОБРИ ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ В
КОНТЕКСТА НА КОВИД-ПАНДЕМИЯТА**



ГОДИШНИК НА ВУАПР

ТОМ IX



Доц. д-р Валентина Иванова Маринова е с над 30 год. трудов стаж в сектор земеделие и гори.

Главен асистент - Висшето училище по агробизнес и развитие на регионите е частно висше училище в гр. Пловдив, професионално направление Икономика, Икономка и управление, 3.8

Научни интереси в областта на горското стопанство, селски и алтернативен туризъм, устойчиво развитие на териториите, организационите структури на управлението. Участва в редица проекти и програми с международно, национално и регионално значение, автор и съавтор на учебни помагала монографии, доклади.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**STUDY OF THE OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF
INNOVATIVE TOURIST SERVICES AND PRODUCTS ON
THE TERRITORY OF SAMOKOV LAG
GOOD EUROPEAN PRACTICES IN THE CONTEXT OF THE
COVID PANDEMICS**

Valentina Marinova

Abstract: Tourism is one of the main parts of the industry in the municipality of Samokov, as well as a major alternative for sustainable socio-economic development on the territory of the LAG "Samokov". Prerequisites for increasing its role at the local level are the good ecological characteristics of the region, the beauty of natural resources, the diversity of the terrain, the favorable climatic conditions, the availability of quality water resources, and last but not least the long-standing traditions. The diversification of tourist products, creation of new combined tourist packages in the field of cultural and historical heritage, protected natural areas, religious tourism, alternative tourism, spa tourism, sports, conference tourism is a guarantee of a good competitive advantage throughout the year. For the effective management of the tourist resources and their complex development on the territory of the LAG "Samokov" it is important to take into account the expected trends related to the tourist behavior of the consumers. European tourism will focus on diversification of tourism products and offering thematic tourism packages in the field of cultural heritage, contemporary culture, protected natural areas, spa, spa tourism, historical, sports, religious tourism and others.

Keywords: European tourism, LAG "Samokov", tourist resources, tourist packages, long-standing traditions, tourist behavior, traditional group tourism, COVID pandemic.

ПРОУЧВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНОВАТИВНИ ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ И ПРОДУКТИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ “САМОКОВ” ДОБРИ ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ В КОНТЕКСТА НА КОВИД-ПАНДЕМИЯТА

Валентина Маринова

Резюме: Туризмът е един от основните дялове на индустрията в община Самоков, както и основна алтернатива за устойчиво социално икономическо развитие на територията на МИГ „Самоков”. Предпоставки за повишаване ролята му на местно ниво са добрите екологични характеристики на региона, красотата на природните дадености, разнообразието на релефа, благоприятните климатични условия, наличието на качествени водни ресурси, и не на последно място многогодишните традиции. Диверсификацията на туристическите продукти, създаване на нови комбинирани туристически пакети в областта на културно-историческо наследство, защитените природни територии, религиозния туризъм, алтернативен туризъм, балнеотуризъм, спортен, конферентен туризъм е гаранция за едно добро конкурентно предимство през цялата година. За ефективното управление на туристическите ресурси и тяхното комплексно развитие на територията на МИГ „Самоков” е важно да се вземат под внимание очакваните тенденции, свързани с туристическото поведение на потребителите. Европейският туризъм ще акцентира върху диверсификация на туристическите продукти и предлагане на тематични туристически пакети в областта на културното наследство, съвременната култура, защитени природни територии, СПА, балнеотуризъм, исторически, спортен, религиозен туризъм и други.

Ключови думи: Европейският туризъм, МИГ „Самоков”, туристическите ресурси, туристическите пакети, многогодишните традиции, туристическото поведение, традиционен групов туризъм, ковид пандемия.

СЪВРЕМЕННИЯТ ТУРИЗЪМ

Туризмът е един от най-бързо развиващи се сектори в икономиката на глобално ниво през последното десетилетие. Посоките за развитие са не само ръст в приходите, но и отваряне на нови пазари, въвеждане на нови форми на туризъм и почивка, иновации в технологиите и огромен брой нови услуги в тази индустрия. Развитието на транспортните услуги, технологиите и комуникациите, както и лесната достъпност до почти всички дестинации оказват огромно влияние върху ръста и динамиката на трансформация в сектора на туризма. Това води до промяна в мисленето на потребителите, смелост за пътуване до далечни дестинации, улеснени методи за организиране на пътуванията за крайните потребители, а това от своя страна отново допринася за бурното развитие на туристическата индустрия.

• Тенденции и нови форми на туризъм

- към формите на масовия традиционен групов туризъм, вече се добавят и нови форми на туристически продукти като: агротуризъм – посещение на местни ферми и отсядане в селски и фермерски къщи, както и участие в живота и дейността на жителите и селскостопанските производители.

- Културно-образователен туризъм – посещения на музеи, галерии, фестивали и базари на изкуството, културни форуми и мероприятия, около които е организирано пътуването и почивката. - Религиозен туризъм с посещения на обекти, свързани с религията и духовното развитие – църкви, манастири, места за поклонение и др.

- Нови форми на туризъм, специфични за потребителите до 30 годишна възраст като: споделено пътуване, споделено настаняване, гостуване от типа *coach surfing* и др.

- Друга нова форма в туризма – „*shopping tourism*” има влияние освен върху стандартните свързани бизнеси на хотелиери и ресторантьори, но и върху по-нетипични бизнес партньори като верига магазини за облекла, обувки и др.

Към новопоявилите се форми на туризъм се причислява и „медицинския туризъм“, който също води след себе си развитието на стандартните свързани бизнеси за настаняване, както и ресторанти и места за развлечения.

- Еко-политика в туризма: все повече бизнеси в туристическата индустрия спазват високи изисквания за опазване на околната среда, като самите те поставят подобни условия и на своите партньори и доставчици – за незамърсяване на водите, въздуха и почвите, пестене на

енергия и използване на алтернативни източници на енергия, рециклиране.

- Повишена сигурност за клиентите и заетите лица в областта на транспорта и туризма.

- Нови дестинации – към традиционните леснодостъпни градски европейски дестинации вече са добавени и по-нестандартни дестинации като високопланински туризъм в европейските държави или селски туризъм в малки и непопулярни селища. Тенденцията е към отваряне към по-далечни азиатски и африкански дестинации

. - По-кратки пътувания – променят се предпочитанията на потребителите, които все по-често избират по-кратки пътувания тип „дълъг уикенд“ няколко пъти в годината, вместо едно лятно пътуване за по-дълъг период от време.

• Профил на туристическия потребител

През последното десетилетие профилът на клиента на туристическите продукти и услуги е динамичен и непрестанно променящ се и еволюиращ. Той е и основен фактор за оформянето и предлагането на туристически услуги. Според данни на Световната туристическа организация към ООН, профилът на съвременният турист в глобален мащаб е определен с някои съвсем нови характеристики представени както следва:

- Търсят се все повече „иновативни туристически услуги“ – нови услуги в областта на алтернативния туризъм, не се предпочитат масовите курорти или се съчетават стандартна услуга (почивка и ваканция) със специфична услуга, като – спорт, продукти на местното селско стопанство – храни и напитки, музика, култура, занаяти.

- Притежава богат туристически опит, който му позволява да оцени стойността на туристическите услуги и да избере най-доброто съотношение цена – качество.

- Изобилието от информационни източници и леснодостъпната информация дава възможност на потребителите да вземат по-информирани решения и да правят сравнение между продукти и услуги. По този начин клиентите стават по-взискателни, много гъвкави и непостоянни по отношение на критериите им за удовлетворение и при вземането на туристически решения. Много често се избира „в последния момент“, липсва лоялност към една дестинация (характерна за туризма в края на миналия век).

ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНОВАТИВНИ ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ И ПРОДУКТИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ „САМОКОВ“

На територията на МИГ „Самоков“ съществуват предпоставки за развитие на голямо разнообразие от туристически услуги. Тук има благоприятни условия да бъдат представени почти всички видове туризъм, някои от тях – вече съществуващи биха могли да бъдат доразвити и актуализирани, а на други може да се постави начало и успешно да бъдат наложени на пазара с конкурентни предимства. Спортният зимен туризъм има своите традиции и установена клиентска база, в този сектор бъдещото развитие би могло да се осъществи чрез диверсификация и допълване на предлаганите услуги в комбинация с рекреативен и балнео-туризъм, добавяне на други видове спорт – плуване, зимни кънки, йога ритрити, ориентиране, катерене, и др. Туристическият сезон на територията може да бъде удължен с предлагане на не толкова традиционни за региона видове услуги в сферата на селския туризъм (с включване и на продукти, произведени в местните ферми), конферентен туризъм, културно-исторически, туризъм с акцент върху изкуствата и др. Друга възможност за диверсификация е концентриране на усилията за привличане на туристи от друг сегмент, който не е масово ангажирана в момента, например хора в пенсионна възраст.

• Фестивал на горските плодове и билки

Планинското разположение на територията на МИГ „Самоков“ и богатата естествена горска растителност създават предпоставки за голямо разнообразие от горски плодове, билки и лечебни растения. Само на територията на национален парк „Рила“ са регистрирани над 200 вида билки, като например, мащерка, жълт кантарион, бял равнец, чобанка, шипка и глог. Местните жители на селата от региона имат опит в намирането и използването на билките и горските плодове за ежедневна употреба, както и различни начини за съхранение на плодовете и билките. Поради очакваните климатични промени и удължаването на топлите сезони, зимният туризъм ще се съкрати, затова трябва да се търсят алтернативни форми на туризъм през останалите сезони. Организирането на есенен Фестивал на горските плодове и билки би привлякло посетители, които ценят природния начин на живот и екологичните продукти. По време на този фестивал биха могли да се демонстрират начини за приготвяне на различни ястия и десерти от горските плодове, и да бъде разпространена информация за полезните

свойства на билките и начините за използването и съхранението им. Би било полезно да се създадат и отпечатат кратки справочници за местните билки със снимков материал и информация за местата, на които да се берат и рецепти за използването им, както и за периода, в който е разрешено брането им. По време на фестивала могат да бъдат ангажирани за участие местните хотелиери и ресторантьори, които да привлекат повече клиенти и по този начин местният бизнес ще бъде подпомогнат да създаде иновативни продукти и услуги за своите гости. Възможност представлява и разработването на уебсайт на Фестивала, който да включва програмата на фестивала, информация за хотелите и ресторантите, които да вземат участие във фестивала със специфични ястия, приготвени с местните плодове и билки и карта на района с местата за бране на билките. Фестивалът може да се проведе с участието на Национален парк „Рила“, който да определи територията и да разреши провеждането.

- **Регионална Арт програма съвременно изкуство и наследство**

Тази програма би могла да обедини съществуващите галерии на територията на МИГ „Самоков“, които да бъдат включени в екскурзиите на посетителите. В арт програмата, освен посещенията на галериите, където може да бъде предоставена информация за културното историческо наследство, посетителите биха могли да се срещнат и със съвременните творци от региона. В програмата могат да бъдат застъпени обучения и курсове по рисуване и местни занаяти, в които посетителите да вземат участие. Обученията по рисуване, тъй като не изискват специално оборудване, както при повечето от занаятите, могат да бъдат провеждани на открито, сред спирация дъха гледки на планинските върхове или красивите езера. След края на обученията творбите на посетителите могат да бъдат организирани в изложба и продадени. Приходите от продажбите могат да бъдат дарени на местна организация за подпомагане развитието на региона. Целта на тази програма би била в нея да се включат туристите, които посещават района и отсядат в хотелите на територията на МИГ „Самоков“ през топлите сезони. Чрез нея могат да се създадат дейности, с които да се таргетират посетители от конкретен сегмент – с интерес към изкуството и местното творчество.

- **Привличане на международни агенции с изградени мрежи, разпознаваем бранд и силна клиентска база**

Създаване на съвременен дигитален маркетинг пакет за представяне на региона пред успешни международни инвеститори и привличане на посетители от цял свят. Като се използва технологията

„Виртуална реалност“ може да бъде създаден рекламен пакет насочен към международни туроператори или инвеститори с интерес към създаване на бази в естествени природни условия за здравен туризъм и релакс. Територията предлага възможности за различни видове туризъм като приключенски туризъм – възможност за доразвиване на бази за екстремни планински спортове, исторически и религиозен туризъм – посещения в многобройните църкви и манастири от различни епохи на територията или конферентен туризъм, използвайки и надграждайки вече съществуващата материална база. В дигиталния продукт могат да бъдат включени исторически обекти като: Цари Мали Град, Образописовата къща, Шишманово кале, както и многобройните църкви и манастири в региона за посетителите в региона с цел религиозен туризъм. Наред със зимния високопланински туризъм, летните планински екскурзии и възможностите за целогодишното балнеолечение, в дигиталния продукт може да бъде включено богатото разнообразие от туристически продукти и услуги, които могат да се предложат на територията на МИГ „Самоков“.

• Услуги насочени към сегмент „Сребърен туризъм“

Демографските тенденции в европейските страни отчитат повишаване на средната възраст на потребителите на туристическите продукти и услуги. За да се постигне устойчиво развитие на местната туристическа индустрия и да се постигне конкурентоспособност спрямо подобните дестинации и доставчици на тези услуги, е необходимо да се обърне внимание и на нуждите и изискванията на туристите в сегмента над 60 годишна възраст. За този сегмент е необходимо да се включат в програмите дейности като:

- Физически дейности сред природата;
- Религиозни и духовни екскурзии; - Обучение за съвременни технологии;
- Създаване на контакти и приятелства – справяне със самотата. Социално приобщаване; - Активности – танци и физически занимания;
- Уъркшоп – здравословен начин на живот.

Целта на услугите, насочени към сегмент „Сребърен туризъм“, е подобряване качеството на живот на туристите над 60 годишна възраст. Това би подпомогнало поплавно разпределение на туристическия поток и чрез едно подходящо ценообразуване, тази политика би допринесла към устойчива заетост през ниския туристически сезон. За целта е необходимо да се актуализира или изгради нова достъпна материална база и достъпна среда за физически активности и спорт за този сегмент туристи. Необходимо е да се предостави обучение на

персонала за работа с клиенти от третата възраст. Полезно е да се осъществи координация с партньори в тази област и да се проучат добри практики от близки европейски страни.

- **Ски туризъм както никога досега**

Една от главните тенденции на зимният ски туризъм е желанието на посетителите да се откъснат от ежедневието си. Развитието, което се наблюдава е, че преди десет години, туристите посещаваха ски курортите, за да спортуват и основно да карат ски. Сега вече изискванията са различни – сега туристите се фокусират върху почивката и удоволствието от нея. Повечето от клиентите са заедно със своите семейства, деца и приятели. Тенденцията е да се прекарва по-малко време на пистите, а останалата част от времето се посвещава на различни видове развлечения, почивка или други видове спорт. Очакванията са много повече от единствено спортуването на пистите. Туристите предпочитат да посетят спа, да плуват в басейн, да се насладят на масаж или дори на лечебна терапия, да се разходят в града и парка, да посетят музей, галерия или исторически обект и да научат нови факти и информация за населеното място и региона. Търсят се и гурме преживявания като посещение във винарна или пивоварна, ферма или например специализирана мандра за производство на сирена. Разликата в тенденциите е, че преди няколко години почиващите получаваха обслужване тип ол-инклузив и добри условия за ски, което задоволяваше техните изисквания за добра почивка и спорт. През последните години търсенето на потребителите стана много индивидуално и много по-активно, информирано и претенциозно.

Предлагането на пакетни програми могат да включват избирателен елемент като посещаване на място, което би представлявало интерес за конкретните клиенти и техните семейства. Територията на МИГ „Самоков” предлага голямо разнообразие от дейности, които да бъдат включени в продуктите, които се предлагат на туристите като: посещение на музеи, галерии, занаячтийски работилници или интересни природни забележителности в региона. За да се постигне конкурентоспособност на територията на МИГ „Самоков” е необходимо непрекъснато да се добавят нови услуги и уникални преживявания в туристическия пакет, да се мисли „извън кутията“ и да се развият и актуализират всички налични възможности в региона.

ДОБРИ ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ

➤ Умно управление на отпадъците – Любляна

Любляна е първата европейска столица, която е на път да стане място с нулев отпадък. Градът постигна най-висок дял в разделното събиране на отпадъци в Европейския съюз през 2017 година – 67%. Словения се присъедини към ЕС чак през 2004 година и преди това не е имало официално разделно сметосъбиране – това означава, че само за няколко години Словения става първенец в тази област. От домакинствата се събира 4 вида отпадъци – хартия, стъкло, опаковки и био-отпадъци. Това е въведено в целия град, и в центъра, където подземни модули предоставят достатъчно място за събиране на отпадъците и с това се подобрява вида на града. Интересен обект за посещение на туристите е мястото за складиране и рециклиране на отпадъците в Любляна. Тук могат да се закупят предмети, които вече са нежелани от някой, но пък могат да се окажат ценни за друг, както и предмети, чието предназначение е променено от някой майстор, като например ротативка, която е превърната в шкаф за обувки.

➤ Библиотека под върховете на дърветата – Любляна

През лятото туристите и местните жители са поканени да четат безплатно книги, списания и вестници под дърветата в Любляна. Това е част от проекта Библиотека под върховете на дърветата. Монтирани са етажерки на места в градската част, където хората могат да се излежат на шезлонги и да се насладят на последните издания на Словенските печатници. От обикновената идея за четене на книги под дърветата, проектът се превръща в установен и а в установен и многолюден фестивал за четене и креативност. Нещо повече фестивалът е домакин на публични четения, интервюта със знаменити гости и творчески семинари. многолюден фестивал за четене и креативност.

➤ Обща платформа за споделена информация относно достъпността в туристическите дестинации – Програмата „Tur4all“ – Валенсия

Валенсия е част от програмата “Tur4all” – една национална инициатива на Водафон и агенцията за хора с увреждания PREDIF. Инициативата предоставя обща платформа за споделяне на информация относно достъпността на територията на туристическите дестинации. Всеки може да бъде полезен като предостави мнението си за различни категории обекти като хотели, ресторанти, паметници и плажове. Експертите преглеждат информацията и потребителите дават своето мнение и оценка за услугите. Потребителите могат да филтрират своето

търсене според изискванията си като например аудио информация, служители с предоставяне на жестомимичен превод или достъп с кучета водачи.

➤ *Хотели със еко-марка Зелен ключ – Талин*

Зелен ключ е доброволческа еко-марка, която е връчена на повече от 2 500 хотела и други обекти в повече от 50 страни. Зелен ключ означава обещание от страна на бизнеса към гостите, че избирайки да отседнат там, те стават съпричастни и подпомагат да в повлияе положително на околната среда. Естония се присъединява към проекта Зелен ключ през 2001 година. Тази марка е връчена на 10 хотела и на концертната зала на Талин. Важни изисквания, които трябва да бъдат спазени от притежателите на еко-марката включва управлението на вода, почистване, отпадъци, енергия, както и храната и природата в околността. Например на гостите се предлага вода от чешмите, в тоалетните се използва дъждовна вода, не се използват пестициди на територията на обекта, разделно събиране на отпадъците, не се отопляват празни помещения и др. Природно наследство в Талин Талин участва в проекта на Европейския съюз Nattours, заедно с Хелзинки, за да оценят обектите от природно наследство. Общият уебсайт www.citynature.eu предоставя информация за градските обекти в Хелзинки и Талин. Сайтът представя десетте найинтересни зелени зони с най-голямо биоразнообразие. В допълнение към уебсайта, проектът изгражда нови природни пътеки и възстановява старите, за да ги направи подостъпни. Кули за наблюдение на птици, пешеходни алеи и информационни табла относно местните диви животни са изградени в три природни обекта в Талин. Освен това са построени места за живеене на прилепите и е сменено осветлението с ново, което създава повече комфорт и естествена среда на прилепите. Традиционни занаяти и събития – Талин Естонският съюз за фолклорно изкуство и занаяти е основан през 1929 година и е неправителствена организация, която свързва регионални организации за фолклорно изкуство и занаяти. Целта е да се запазят и развият естонските традиции на занаятите и да се съхранят техните регионални характеристики. Съюзът представя занаятчийски и народни организации в Естония и в чужбина, организира важни събития в Естония и издава марката Сертифициран продукт на естонските занаяти. Освен това предлага курсове по естонски занаяти като принт върху дърво, бижута от мъниста и бижута от памук. Издадена е и карта, която представя занаятите и е преведена на четири езика. Картата може да бъде свалена и разпространена в туристическите информационни центрове и други маркетингови канали. Има и

разработен уебсайт, който включва статии, представящи местните занаяти и магазините, където се продават. Чашата-ветрило на Карлсруе През лятото на 2018 година, град Карлсруе произведе своя собствена чаша със специален дизайн – чашата ветрило, наречена на градското разположение, което наподобява ветрило. Чашата – ветрило е направена от дебел порцелан с цел да се замени използването на чаши за кафе за еднократна употреба и в същото време да бъде спомен и сувенир от Карлсруе за туристите в града. В много кафетерии, ресторанти, закувални или сладкарници и супермаркети тази чаша може да бъде заменена или просто напълнена с кафе.

➤ **Форум на храните в Нант насърчава по-здравословно хранене**

Форумът на храните в Нант е изключително събитие, което обединява широката аудитория, експертите и известни личности от района на Нант по въпросите за производството на храни и храненето с един оптимистичен и конструктивен подход. На това събитие, готвачи притежаващи звезди Мишлен от цяла Франция готвят за аудиторията, заедно с готвачи – бежанци. В програмата са включени работни срещи, игри, пазари на храни, демонстрации от местни фермери. Основната цел е хората да се обединят около нещо, което ги свързва – храната. За да насърчи хората да се хранят по-здравословно Форумът на храните в Нант активно образова хората по един забавен начин на тема, която не се преглъща лесно – здравословното хранене.

**ИЗВОДИ, ВЪЗМОЖНОСТИ И НАСОКИ
ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНОВАТИВНИ
ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ И ПРОДУКТИ НА ТЕРИТОРИЯТА
НА МИГ „САМОКОВ”**

За развитието на иновативни туристически услуги и продукти на територията на МИГ и превръщането му в устойчив отрасъл е необходимо да се насочи внимание към изпълнението на следните действия:

- **Позициониране и иновации на туристическия продукт**

За устойчивото целогодишно развитие на туристическия сектор на територията на МИГ „Самоков” е необходимо туристическия продукт да бъде позициониран спрямо идентифицираните целеви пазари. Необходимо е този продукт да бъде конкурентноспособен спрямо директните конкуренти на територията на страната и страните от Европейския съюз. За да има устойчивост дестинацията е добре да се маркетира като целогодишен пакет от услуги и възможности за туризъм.

Необходимо е да се прилагат иновативни практики и подходи за маркетинг и реклама на територията на МИГ „Самоков” като целогодишна туристическа дестинация, както и да се създаде разпознаваема, отличителна и запомняща се туристическа марка.

- За целите на целогодишното привличане на туристи е необходимо да се създаде културно-туристически продукт, в който да бъдат включени всички възможности за културно-исторически посещения. Да се създаде и да се актуализира вече съществуващи архиви с културни и исторически обекти, както и музеи, галерии, арт работилници. Препоръчително е организирането на ежегодни фестивали, празници и форуми в областта на изкуствата и културата, които да привлекат посетители извън зимния туристически сезон. По този начин ще се създадат условия за устойчивост в развитието на туризма на територията на МИГ „Самоков” и ще има възможност за плавно разпределение на посетителите през годината.

- Възможностите за почивка и рекреация на потребители ще допринесат за целите на развитието на целогодишен туристически продукт. В тази посока е необходимо да се ремонтират или създадат нови паркови пространства с възможности за разходка, велоалеи, плажни и спортни терени, водни площи. Необходимо е създаване на спортна инфраструктура с игрища, кортове и площадки за упражняване на различни видове спорт. В същата посока е препоръчително и изграждане на съоръжения за практикуване на зимните спортове през цялата година и поддържане на тези съоръжения с необходимите технологии. Територията е много подходяща за разработване на туристически продукти и услуги, насочени към хора в неравностойно положение. В това направление голям потенциал има близкото местоположение на МИГ до столицата София. Разработването на този вид туризъм може да привлича и туристи от съседните държави (Сърбия, Гърция и Румъния) като начало, която инициатива в последствие да прерасне и в приемането на туристи и от по-далечни страни.

- Идентифициране на начини за насърчаване на използването на местните продукти и производство в туристическите услуги. Необходимо е организирането на фестивали на местното производство за популяризиране на местните продукти сред посетителите, както и с цел привличане на туристически потоци с интерес в производството на местни храни и др.

- Установяване на работещи връзки и съвместни проекти и дейности с образователни институции – училища и висши учебни

заведения за подготовка на кадри за туристическата индустрия. Осъществяване на проекти, в които младите хора ще могат да разработят свои идеи за бъдещето на туризма на територията на МИГ „Самоков”.

- Популяризиране на „зелена“ политика на територията на МИГ „Самоков” и дейности по опазване на околната среда. Осъществяване на проекти в областта на опазването на околната среда, в които да бъдат включени местните жители и гости на града.

- Създаване на интерактивна платформа за споделяне на мнения, идеи и предложения от страна на жителите и туристите. Предлагане за обсъждане и публикуване на платформата на теми, които касаят развитието на туризма на територията на МИГ „Самоков”.

- създаване на условия на територията на МИГ „Самоков“ да се провежда международно туристическо изложение (в специално изградена за това база – като възможност и след преустройство на изоставени сгради съгласно предишната препоръка) с представяне на възможности за различни видове туризъм – ски туризъм като емблема на територията може да се използва като „ракета носител“ за разпознаване на събитието и привличане на други участници - на събитието да се представят различни видове туризъм като природен, селски, спортен, селски, културен, исторически и т.н.; Описване и популяризиране на маршрута посредством местни и национални медии, изготвяне на печатни материали (брошури, книга, карта), изготвяне на интернет сайт на маршрута. Възможно е и разделянето на маршрута на различни под-маршрути в зависимост от посещаваните обекти – природни, исторически, културни и др.

Нашият основен приоритет е здравето на гражданите. Кризата с коронавируса обаче е голямо сътресение за европейската и световната икономика. Държавите от ЕС вече приеха бюджетни мерки и мерки в областта на ликвидността и политиката с цел повишаване на капацитета на здравните си системи и оказване на помощ на онези граждани и сектори, които са особено засегнати. По време на тази здравна криза е много важно да защитим не само особено важните сектори на нашата икономика, но и нашите активи, технологии и инфраструктура, и което е още по-важно — трябва да **защитим работните места**.

Икономическите последици от кризата с коронавируса са различни в различните сектори и за различните предприятия в зависимост от редица фактори, включително възможността да се адаптират към смущения във веригите на доставки, съществуването на запаси или разчитането на производствени процеси на принципа just-in-

time (точно навреме). Гъвкавостта, предоставяна от правилата за държавната помощ, позволява на страните от ЕС да въвеждат схеми, като гаранционни схеми за ваучери и други схеми за ликвидност, да подпомагат предприятия и да гарантират удовлетворяване на исканията за възстановяване на средства, свързани с пандемията от коронавирус.

Финансиране от ЕС: ЕС продължава да предоставя незабавна ликвидност на засегнатите от кризата предприятия чрез Инвестиционната инициатива в отговор на коронавируса в условията на споделено управление със страните от Съюза. Освен това Комисията осигури заедно с Европейския инвестиционен фонд до 8 млрд. Евро финансиране за 100 000 засегнати от кризата малки предприятия, които са основно в туризма.

Все по-трудното привличане на кадри се очертават като най-сериозният проблем пред хотелския бизнес у нас. Ангажирането на студенти и ученици от горните класове със стажове и други програми за заетост е най-доброто решение, с което може да се реши проблемът с кадрите в хотелите, според малко повече от половината от мениджърите и собствениците. Опцията за внос на персонал се класира на второ място със 17%, а други варианти, като работата с бюрата по труда (6%) и ангажирането на служители във възрастовата група "55+" (3,5%) в момента не представляват особен интерес.

През тази година се очаква за първи път някои държави, като Франция и Гърция, да въведат изискването за задължително представяне на имунизационен сертификат при посещението на заведения, културни мероприятия и други.

Коронавирусът променя много дейности и сектори, но едва ли другаде те са толкова ускорени, видими и преки, колкото в туристическата индустрия. По-сериозен е проблема от недостатъчната заетост, ограниченията за международни пътувания или евентуална четвърта ковид-вълна. Много неща няма да са, като преди в пътуванията - поне за известно време, а може би и за дълго.

Със сигурност обаче поне в близките две години бутикови, устойчиви и алтернативни продукти и дестинации ще се радват на небивало търсене, заниманията на открито ще са хит, а вътрешният туризъм ще процъфтява.

Но туристическият бизнес ще трябва да се адаптира към новата реалност в инфраструктурата на пътуванията: много хигиена, здравни протоколи, персонализиран транспорт, повече онлайн и безконтактни услуги и т.н.

Ето кои са десетте най-важни тенденции, които епидемията донесе:

1. Строги здравни протоколи, 2. Ваксинационни паспорти, 3. Хигиена и още хигиена, 4. Безконтактен туризъм, 5. По-личен транспорт, 6. Близо до дома, 7. По-близки дестинации, 8. Но и повече далечни преживявания, 9. Природата първо, 10. Далече от хората.

Разработване на нови иновативни туристически продукти, са важен момент за преодоляване на кризата с коронавируса. / пример/

QR код със СПА и медикъл процедурите, поставен на СПА рецепция.

➤ Дигитална поръчка и резервация - ограничаване на физическия контакт и докосване на менюта, преминали през десетки ръце в ресторанти

➤ Дигитална връзка с рецепция и guest relation - освобождаване на време и по-висококачествено обслужване на гостите по посрещане и изпращане

➤ Намалване на разхода за хартия, брошури, менюта в ресторантите или напълното им елиминиране

➤ Интеграция с MyPos и опция за директно онлайн плащане

➤ Статистически отчети и анализи за потребителското поведение

➤ Възможност резервационният модул да се интегрира като бутон в сайта ви и гостите, още разглеждайки процедурите за предстоящото си пътуване, да имат възможност да запазват часове.

Кризата, причинена от коронавируса, лишава българския туризъм от приблизително 800 млн. евро, които не могат да бъдат компенсирани от насрещните разходи дори ако българите останат да почиват в страната (очакваната разлика е приблизително 600 млн. евро).

ИЗТОЧНИЦИ НА ИНФОРМАЦИЯ:

1. Стратегии и общински планове за развитие на община Самоков

2. Икономически и други анализи на района на община Самоков

3. Стратегия за ВОМР на МИГ „Самоков“

4. Проект „Подобряване на процеса по разработване и прилагане на политики за местно и Регионално развитие в община Самоков“

5. Информация от уебсайта на Община Самоков:
<https://samokov.bg>
6. Информация от уебсайта на МИГ „Самоков“:
<https://www.mig-samokov.eu/>
7. Анализ на добри практики (BIRTH OF IDEAS, 2015 A1-ES01-КА204-015658);
8. Институт за агростратегии и иновации -
<http://www.agroinnovations.bg/planinsko-zemedelie>

Красимир Асенов

**СОЦИАЛНА ХОМЕОСТАЗА – ТЕОРИЯ ЗА
ЕТНОКУЛТУРНАТА ИДЕНТИЧНОСТ**



ГОДИШНИК НА ВУАРР

ТОМ ІХ



Доц. д-р Красимир Асенов започва своята професионална кариера като технолог в научноизследователски институт. Дипломиран в бакалавърска програма „Публична администрация“ и магистърска програма „Управление на кризи и конфликти“. Доктор по културна антропология в ПУ "Паисий Хилендарски".

Съвместява работата си като зам.-кмет на район Северен, община Пловдив с научнопреподавателска дейност във ВУАРР-Пловдив и БАН.

Работи няколко години в неправителствения сектор като координатор на проекти към Швейцарската агенция за развитие на самоуправлението, ПРООН, Фондация „Отворено общество“ и Европейската комисия.

Работи като Главен експерт по Европейски програми и социални дейности към районната администрация в район „Източен, община Пловдив до 2006 г. След конкурс е назначен и работи като началник-отдел в дирекция „Социална политика“ към община Пловдив до назначаването му като зам.-кмет на район Северен.



UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT
YEARBOOK, VOLUME IX, 2021

**SOCIAL HOMEOSTASY - THEORY OF
ETHNOCULTURAL IDENTITY**

Krasimir Asenov

Abstract: The concept of homeostasis is usually associated with the ability of living organisms to maintain a relatively stable internal state. Recently, scientists from various fields have used this term for other sectors of science. Environmentalists believe that the principle of homeostasis is relevant to the global environment in which modern civilization is developing. Homeostasis is already talked about in cybernetics, psychology, social sciences, etc.

As an open system, human communities manifest principled states that can be recognized as forms of social homeostasis. Maintaining positive demographic growth, resistance to acculturation processes, balancing migration processes, manifestations of the phenomenon of preferred identity, the presence of high levels of intra-community control, high levels of the gray economy, etc., are just some of the phenomena that manifest as processes maintaining the ethno-cultural integrity, identity and physical survival of the collective body. By their characteristics, these and similar processes create conditions for the normal functioning of a collective body (group, community, people, etc.), from which it follows that the introduction of the term social homeostasis in scientific circulation is conditioned and relevant.

Keywords: social homeostasy, ethnocultural identity, global environment.

СОЦИАЛНА ХОМЕОСТАЗА – ТЕОРИЯ ЗА ЕТНОКУЛТУРНАТА ИДЕНТИЧНОСТ

Красимир Асенов

Резюме: Понятието хомеостаза обикновено се свързва със способността на живите организми да поддържат относително стабилно своето вътрешно състояние. В последно време учени от различни направления използват този термин и за други сектори в науката. Еколози считат, че принципът на хомеостазата е релевантен и за глобалната среда, в която се развива съвременната цивилизация. За хомеостаза се говори вече и в кибернетиката, психологията, социалните науки и т.н.

Като една отворена система, човешките общности проявяват принципни състояния, които могат да бъдат припознати като форми на социална хомеостаза. Поддържането на положителен демографски прираст, съпротивата срещу акултурационни процеси, балансиране на миграционните процеси, прояви на феномена преферирана идентичност, наличието на високи нива на вътрешнообщностен контрол, високите нива на сивата икономика и пр., са само част от феномените, които се проявяват като процеси, поддържащи етнокултурната цялостност, идентичност и физическото оцеляване на колективното тяло. По своите характеристики, тези и подобни процеси създават условия за нормалното функциониране на едно колективно тяло (група, общност, народ и пр.), от което следва, че въвеждането на термина социална хомеостаза в научно обръщение е обусловено и релевантно.

Ключови думи: социална хомеостаза, етнокултурна идентичност, глобална среда.

ВЪВЕДЕНИЕ

В създаването на настоящата теорията за социалната хомеостаза, са използвани теренни изследвания предимно от гетоизираните градски структури на южна България (Пловдив, Асеновград, Пазарджик, Хасково, Бургас и Стара Загора) чието преобладаващо население е от т.нар. милетската група. Въпреки, че изследванията се базират върху материали от ограничен географски ареал и ограничени етнокултурни

групи, теорията за социалната хомеостаза притежава определена универсалност, която позволява разширяването на нейната теоретична рамка.

Преобладаващата част от населението на изследваните локално обособени общности, използват за свой етнически маркер ендонима *миллет*, който често се употребява в едно, или поотделно, с ендонима *турчин*. Въпреки, че процесът по формиране на единна миллетска общност в страната още не е приключил, можем да приемем, че изброените етнически ареали са населени с представители на една и съща етнокултурна общност. За разлика от автонимите, с които се идентифицира общността, околното население ги определя като най-многобройната ромска/циганска група в България като ги нарича с термините *хорахане рома*, *турски цигани*, *йерлиш* и пр. След продължителни проучвания на хабитата и етнокултурните им особености, се установява, че важна част от характерните маркери на тези общности са адаптивността и виталността. Приспособяването на общностите към непрекъснато променящата се външна среда, както и опазването на етнокултурната им идентичност, въпреки неминуемите вътрешнообщностни трансформации, са процеси, които силно наподобяват процеса на хомеостазата.

Сред многото значими постижения на френския физиолог Клод Бернар (1813-1878), който е един от първите, които предлагат използването на слепи експерименти за да се гарантира обективността на научните наблюдения, е и въвеждането на термина *milieu intérieur* (фр. език - вътрешна среда) през 1865 г. Още през 1857 година Бернар изказва мисълта, че постоянната вътрешна среда е задължително условие за нормалното съществуване на всеки жив организъм. Бернар е автор и на постулата: *Постоянството на вътрешната среда е ключът към свободния и независим живот*¹. Самият термин *хомеостаза* е въведен в научно обръщение по-късно от американския физиолог Валтер Брадфорд Кенън², който формулира и определението за хомеостазата. Под това понятие той разбира сбора от физиологични параметри, които обуславят постоянството на вътрешната среда. Такива са: телесната температура, съставът на кръвта, кръвното налягане, обменните процеси и пр.

¹ Горизонтов П.Д. Гомеостаз, его механизмы и значение // Гомеостаз. 2-изд., перераб / Под ред. П.Д. Горизонтова. – М.: Медицина, 1981. Стр. 5-28.

² Cannon, W. B. (1926). „Physiological regulation of normal states: some tentative postulates concerning biological homeostatics“. В A. Pettit(ed.). A Charles Richet: ses amis, ses collègues, ses élèves (in French). Paris: Les Éditions Médicales. p. 91.

В етимологичен аспект хомеостазата има древногръцки корени: *ὁμοιος* - „подобен“ и *στάσις* - „стоя неподвижно“, което може да бъде формулирано като „оставане същото“³. В цитирания източник хомеостазата се определя като: *Относително стабилно състояние на равновесие или склонност към такова състояние, между различните, но взаимозависими елементи или групи елементи от организъм, популация или група*⁴.

Принципите на регулиране на биологичните процеси, които съществуват в организмите, наподобяват принципите на контрол в неживите системи, като например машините. И в двата случая стабилността на системата се постига с помощта на определена форма на контрол. През 1948 г. американският математик Норберт Винер предлага науката, която изучава общите модели на контрол и трансфер на информация в машини, живи организми и общества да се нарича кибернетика (от гръц. *кибернетес* – управление). По определение на А. И. Берг (1962) под кибернетиката разбираме науката за целенасочено и оптимално управление на сложни процеси, произтичащи в живата природа, човешкото общество или в индустрията⁵. Кибернетиката се занимава с установяването на закономерностите регулиращи едни или други процеси, независимо от това дали произтичат в живата природа или в неживи системи. Кибернетиката е интердисциплинарна наука, която се формира на кръстопътя на математиката, логиката, семиотиката (науката за знаците), физиологията, биологията и социологията. От гледна точка на кибернетиката, всякакви форми на жива природа се считат за открити, саморегулиращи се интегрални системи, способни да поддържат структурна и функционална стабилност (хомеостаза) при променящи се условия на съществуване. Механизмите за осигуряване на такава стабилност са много разнообразни и фиксирани в хода на дългата еволюция на генетично ниво. Те са насочени към формирането на различни форми на адаптация на всички нива на организацията на живите системи: молекулярно, клетъчно, тъканно-органично, органично и над-организмово (популационно-видово, биогеоценотично и биосферно).

Всички живи организми са отворени системи, които обменят вещества, енергия и информация с външната среда. В съответствие със сигналите на околната среда, организмите реагират на тях по един или

³ „Homeostasis“ - Merriam-Webster Dictionary.

⁴ *Пак там.*

⁵ Берг, А. и др. 1962. *Кибернетика*. Философская энциклопедия. Т. 2. Москва

друг начин, което всъщност осигурява и постоянството на вътрешната среда, т.е. хомеостазата⁶.

Приемайки, че всяко човешко същество се счита за открита, саморегулираща се и интегрална система, способна да поддържа структурна и функционална стабилност при променящи се условия на съществуване, то тогава всяка организирана съвкупност от човешки същества се явява колективно тяло на социално ниво (група, общност и пр.).

Разбира се, степента на откритост на различните общности е различна и тя зависи от множество фактори: етнокултурните особености; степента на външно въздействие – географските абиотични и биотични особености на хабитата, в това число антропогенното въздействие и пр. В този аспект, трудно могат да бъдат съпоставени вътрешните и външните фактори, които оказват влияние върху степента на откритост на отделните общности, например: езидите (язиди, йезиди), баските, боша, айну, ноатак, tlakluit или враждебните сантинели, циганите, евреите и пр. Всяка от тях притежава своя култура, а културата е идентификатор, феномен, който характеризира всяка общност, като създава онази специфична релефност върху страниците на историята, която я прави видима и уникална⁷. И така всяка от тези общности изгражда комбинации от собствени механизми, които обуславят функционирането на тяхната социална хомеостаза. Това продължава до момента, в който социалната хомеостаза, се дезорганизира или компрометира изцяло, което в първия случай води до сериозни функционални нарушения в колективното тяло, а във втория – до смъртта на колективното тяло - пълната етнокултурната асимилация на общността. Поради значимостта на този процес, ще поставим още няколко акцента върху него. На всяко равнище хомеостазата е различна. Може да се каже, че всяко нарушение в механизмите на хомеостазата, се проявява в организмите като болестно състояние, при нарушения на биосферната хомеостаза, се пораждаат екологичните кризи, а при необратими нарушения - настъпва глобална екологична катастрофа, за която всъщност от десетилетия предупреждават еколози. При нарушения в процеса на *социалната хомеостаза*, общността започва да губи своите характерни етнокултурни маркери и изпада в процес на акултурация, а когато тази общност изгуби своята способност да се

⁶ Гевандова, М.Г. и др. 2017. *Гомеостаз биологических систем и некоторые механизмы его обеспечения*. Изд-во СтГМУ – Ставрополь, стр. 3-5.

⁷ Асенов, К. 2018. *Антропология на „гетото“ – пространство и култура*. Изд. Студио 18 – Пловдив, стр. 18.

съпротивлява на външни и вътрешни процеси, които водят до загуба на характерната за етническата общност културна матрица и тези процеси са необратимо нарушени, то тази общност спира своето съществуване. Лесно могат да се намерят примери в историографията, не само за общности, племена, народи, но и за цели цивилизации, чиито социална хомеостаза е компрометирана до степен, в която те окончателно спират своето съществуване. Тук може да споменем индианските племена, които вече са изчезнали, като уаһи, сиксика, кайна, пикани и мн. др., евразийските кумани, алани, хуни, сасини, древните шумери, египтяни, ахейци, траки, набатеи, цакони, аркадци и т.н., южно американските олмеки, ацтеки, толтеки, сапотеки, май и др., харапската цивилизация (границите ѝ се включвали територии от днешен Иран, Индия, Пакистан и Афганистан), цивилизацията Ангкор в Камбоджа, цивилизацията от долината на Набта Пля, в источната част на Сахара и т.н. Този списък може да бъде продължен още много, но общото при тях е, че в определен исторически момент тяхната социална хомеостаза престава да функционира, което води и до тяхното изчезване от световна историческа сцена. Това обаче не означава автоматически, че те спират и своето физическо съществуване. Обикновено в такива случаи тези общности (племена, народи, цивилизации) или се претопяват в други социуми, чиито социална хомеостаза е „жива“, или изпълняват ролята на сурогат – „пълнеж“, за формиране на нови етнически общности.

И така, какво е *социална хомеостаза*? Социален феномен или еволюционно обоснаван инстинкт на колективното тяло, общностна „имунна система“ или функция на естествения подбор? *Социалната хомеостаза е сбор от регулаторни механизми, които осигуряват оптимална среда за етнокултурно развитие на колективното тяло.* Това се постига, чрез многобройни корекции на динамичното равновесие, управлявани от взаимносвързани регулаторни механизми. **Може да се каже още, че: социалната хомеостазата е склонността на едно колективно тяло, чрез система от мерки и механизми, да се противопоставя, игнорира или толерира външни и вътрешни промени, като крайната цел е да се поддържа оптимална среда за развитие на етнокултурната идентичност на общността.**

Друг дискурс, не толкова ортодоксално настроен относно положителната ролята на хомеостазата казва: „... желанието за хомеостаза не е характеристика на нормалния организъм, а е признак на

патология“⁸. Разбира се, този прочит за ролята на хомеостаза, не е лишен от логика. За активирне на процеса на хомеостазата (в случая социалната хомеостаза) е необходима социална патология. Така например, за да се активира социалната хомеостаза касаеща етнокултурното оцеляване на българската етническа общност, се появява социална патология – демографска криза (клоняща към демографска катастрофа) – застрашително намаляване на популацията на българската етническа група. Естественият прираст, както знаем се получава от разликата между раждаемостта и смъртността. Отрицателният естествен прираст в България, не е само следствие от повисоките стойности на смъртните случаи, в сравнение с ражданията, но и от въздействието на редица вътрешните фактори, социално – икономически, политически, психологически и пр., което води до нетипично високи стойности на емиграцията. В този случай, ако социалната хомеостаза на българската етническа група е функционална, тя ще елиминира агентите (причините), които извеждат системата от равновесното и състояние. За съжаление, факт е, че показателите, които отчитат международните и националните изследвания не са обнадеждаващи – *„Населението на България намалява по-бързо от всеки друг народ в света“*⁹. В същата статия се казва още, че населението на България, най-бедният член на Европейския съюз, може скоро да стане толкова малобройно, колкото е било след Втората световна война. Населението на България намалява по-бързо от всяка друга държава в света; Очаква се да достигне едва 5,4 милиона през 2050 г. До 2017 г. броят на населението на страната е седем милиона. Освен това в страната се наблюдава увеличение на емиграцията, тъй като гражданите търсят възможности за работа и по-добри условия за живот извън страната. Раждаемостта в България е само 1,46 деца на жена. *„Упадъкът на активното население е социална и икономическа бомба, която ще избухне, ако не предприемем адекватни мерки“*, заяви заместник-министърът на труда на България Султанка Петрова пред Bloomberg преди три година. Въпреки манифестираната от правителството готовност за предприемане на сериозни мерки за предотвратяването на последиците и ограничаването на демографската катастрофа, до този момент не са предложени адекватни и ефективни

⁸ Арановский К.В. 2002. *Мифология и мировоззрение в соотношении с государственно-правовым регулированием.* // Журнал российского права. № 9. С. 84-92.

⁹ Peter Kotecki. *10 countries at risk of becoming demographic time bombs.* Business insider, Aug. 8, 2018.

мерки. Този случай е класически за онагледяване на компрометирана социална хомеостаза.

Разбира се, когато говорим за различни етнокултурни общности, е необходимо да отбележим, че социалната хомеостаза на всяко общество функционира с различен алгоритъм и механизми. Ако за българската етническа група, в рамките на държавата България, най-сериозният проблем е демографският колапс, то в рамките на същата тази държава, живеят етнически общности, които нямат този проблем (циганите и турците).

Въпреки че след демократичните промени в България (1989) раждаемостта сред циганските общности бележи устойчив низходящ тренд, тя остава в рамките на обявените от демографите стабилни 2.23 живородени деца на жена, което е достатъчно условие за естествен положителен прираст. В рамките на държавата, българската етническа общност поддържа критичните стойности 1.46 живородени деца на жена във фертилна възраст. Това е добра илюстрация за въздействието на идентични фактори, в рамките на един хронотоп, върху две различни етнокултурни общности и начина по който функционират техните социални хомеостази.

СЪВРЕМЕННИ РАЗБИРАНИЯ ЗА СОЦИАЛНАТА ХОМЕОСТАЗА

Социалната хомеостаза въздейства върху факторите, които се опитват да дестабилизируют системата – общност, като се стреми да неутрализира негативното им влияние върху общността. Факторите могат да бъдат класифицирани като външни и вътрешни. Като външни фактори за циганските общности може да се определят: въздействието на акултурационните процеси; социална, пространствена, институционална и пр. сегрегации; влиянието на отделните аспекти на глобализацията и модерните технологии и т.н.. Като вътрешни фактори може да се идентифицират: високите миграционни нива (предимно към Западна Европа, които в изследваните гетоизирани градски структури достигат до 55-60% от трудоспособното население); трайни тенденции към занижаване на раждаемостта (които въпреки това остават в рамките на положителния прираст); високи нива на безработица и нисък образователен статус; тенденция за завишаване на нивата на екзогамни бракове; отхвърляне на националната образователна система; незадоволително здравословно състояние; значително по-къса продължителност на живота (средната продължителност на живота на изследваната общност е с около 8 г. по-къса, в сравнение с

продължителността на живот на етническите българи, и с около 13 г. в сравнение с населението на Западна Европа); разпространение на нетрадиционни конфесионални учения сред населението; липса на здравни осигуровки (повече половината от изследваните общности нямат здравни осигуровки, като всеки пети от тях никога не е имал); отслабване на интензитета на семейно-родовите връзки и т.н.

В следващите редове се разглеждат някои конкретни фактори, които въздействат върху изследваните цигански общности и съответната реакция на тяхната социална хомеостаза:

а) Намаляване на раждаемостта.

Въпреки положителния демографски прираст, налице е устойчива тенденция за понижаване на раждаемостта сред циганските общности. Какви са механизмите на социалната хомеостаза, с които се ограничава този процес? Социалната хомеостаза използва етнокултурната матрица на общността, за да изгради механизми, които да ограничат спада на раждаемостта. Ето част от тях: категоричен отказ за използване на контрацептиви; стимулиране на младите семейства от страна на родителите за повишаване на раждаемостта; ако първото и второто дете в семейството са от женски пол, то има голяма вероятност жената да роди трето дете, с надеждата то да е от мъжки пол. Друга важна етнопсихологическа особеност, която се проявява като социална хомеостаза за насърчаване на раждаемостта в общността, е свързана с високите нива на семейна и социалната подкрепа – едно дете не трябва да остава само – задължително е да има братя и сестри, които да го подкрепят в житейския му път, когато родителите починат. Високата детска смъртност в циганските общности в миналото (и сега детската смъртност при тях е 25.0 на 1000 живородени, докато при българската общност е едва 9.9¹⁰) е феномен, който се компенсира също с висока раждаемост и това го приемаме за естествен механизъм на социалната хомеостаза, необходима за поддържане на положителен демографски прираст в циганските общности.

б) Нисък образователен ценз – високи нива на безработица.

Двата фактора – образование и безработица са в обратна зависимост и това правило е експлицитно проявено в рамките на изследваните общности. Повече от 8,4% от мъжете и 12% от жените са без образование. Около 54% от мъжете и 43% от жените са посещавали училище от първи до четвърти клас. Почти 39% от мъжете и 25% от жените са посещавали училище до 7-ми клас. Почти са същите проценти

¹⁰ НСИ-2001 г.

за притежаващите основно образование. Средно образование имат 4% от жените и 9% от мъжете. Висшето образование сред изследваните общности е под 1%¹¹. Тези образователни нива предопределят и до голяма степен, както секторите, така и вида работа, която могат да заемат членовете на тези общности – ниско квалифицирана и не добре заплатена. Нивото на безработицата сред тях, в края на миналия век, достигна до колосалните нива от 80-90%. Голяма част от представителите на тези общности се вляха в структурите на сивата икономика: куфарна търговия (главно с Република Турция, поради факта, че за по-голямата част от тези общности турският език е майчин); нелегално производство и търговия с акцизни стоки, разносна търговия и пр. След присъединяването на България в ЕС, стратегията се промени – започна процеса по верижна миграция към икономически проспериращата западна част на континента. На наш въпрос към респондент от общността: *Защо мигрират в Западна Европа? Получихме следния отговор: И в България, и в Германия работим най-тежката и мръсна работа, но тук ни плащат 4-5 пъти повече. Децата ни знаят немски език и ще живеят по-добре от нас. Ние се жертваме заради тях, защото в България и да учим, и да не учим е все едно – никой не ни взима на работа*¹².

Дълбокият проблем с ниското образованието и функционалната неграмотност сред тези общности е следствие от комплексни фактори, част от които вече споменахме: липсата на интегрирана образователна система в страната – подходяща за деца билингви; наличието на изцяло сегрегирани училища, където се обучават почти всички деца от общността; ниското образователно ниво в сегрегираните училища; наличието на етнокултурни особености, които рефлексират върху отпадането на деца от образователната система, високите нива на трудова дискриминация в страната, общата дискриминация спрямо циганите в България и т.н. Стари митологеми и стереотипи битуват както сред макрообществото, така и сред останалите етнокултурни общности в страната срещу циганите, което формира трудни и непроницаеми граници между тях, предопределящи липсата на диалог и високите нива на етническа чувствителност. Кой печели от ескалацията на етническото напрежение в страната след

¹¹ Теренни проучвания на миллетската общност (т. нар. турски цигани) в гр. Пловдив, Асеновград, Пазарджик и Хасково през 2018 г. в рамките на проект „Пространствената сегрегация и отражението ѝ върху социалната интеграция на ромите в Арман махала, гр. Пловдив“

¹² СК-М47, мигрант от шест години в гр. Есен – Северен Рейн-Вестфалия.

демократичните промени? Всички онези, които разграбиха активите на страната, след 1989 г. и осъдиха милиони български граждани да бъдат аутсайдери в собствената си родина, след което чрез новосформирания политически „елит“ успешно прехвърлиха последиците от социално-икономическата катастрофа към етническото поле.

И така, с какви механизми социалната хомеостаза на тези цигански общности компенсират отсъствието на добро образование сред членовете им? Ето част от тях: работа в сивия сектор – масово практикуващи неформална и нерегламентирана търговски дейности (куфарна, разносна, пазарска и др.); сватбарски музиканти; заети с непривлекателна, тежка и мръсна работа (улични метачи, сметосъбирачи, хамали, гробари и пр.); трудови мигранти, и пр.

Акултурационните процеси са част от факторите застрашаващи етнокултурната идентичност на циганските общности. Ето част от тях: насилствена подмяна на арабско-турските им имена; забрана за използване на майчиния език (турски); забрана за изповядване на собствената им религия (предимно ислям), както и свързаните с нея обичаи, ритуали; разселване на общностите от традиционно обособените им хабитати (махали), към други зони на градовете, където преобладаващото население е с друга етнокултурна и конфесионална идентичност – това са част мерките, които комунистическия режим предприема срещу изследваните общности; в посткомунистическия период, отношението към тях следва процесите по възраждането на българския етнонационализъм и се изразява в засилване на етноцентризма на макрообществото в образователната система (която е разработена за нуждите на българските деца - не за децата билингви), а това е предпоставка част от децата в България да израснат като аутсайдери; липсата на национални и регионални медии излъчващи 24 часови предавания на майчиния език на изследваната общност, създава условия за изолация на тези общности от социално-икономическия и политически живот на държавата. Факт е, че голяма част от хорахане рома или турските цигани не владеят български език, или го владеят на елементарно битово ниво, което силно ограничава интеракцията между тях и всички институции, местната и централната власт и пр.

Разбира се, може още да се говори за факторите, които пряко въздействат върху циганските общности и застрашават тяхната културна идентичност, но нека сега се фокусираме и върху механизмите, с които социалната хомеостаза на изследваните общности елиминира заплахите: недоверие и отхвърляне на масовата образователна система, която е адаптирана към нуждите на

макрообществото; ясно изразен регрес към изучаването на български език от представителите на общността; утвърждаване на контракултура срещу мейнстрийма, който включва цялата популярна култура, която обикновено се разпространява чрез масмедияте и обслужва макрообществото; масово дистанциране от културните институции и печатните издания на макрообществото; разрушаване на общите социални мрежи с представителите на макрообществото; изследваните миллетски общности населяват относително затворени градски ареали, където почти не живеят представители от други етнокултурни общности, което води до изграждане на собствени субкултурни матрици, алиенативни и често антагонистични спрямо масовата култура. Ако за държавата гетоизираните градски структури са проблемни зони, за самата общност е начин, както за съхраняване на своята етнокултурна идентичност, така и за осигуряване на своята по-ефикасна колективна защита; въпреки финансовите си възможности, членовете на тези общности предпочитат да живеят в незаконни постройките в изключително ограничените пространства на тези ареали с концентрация на циганско население с тяхната компрометираната инфраструктура, отколкото в другите райони на градовете; категорично може да се каже, че в тези общностите се толерират ендегамните бракове. Екзогамните бракове са нежелани и инцидентни. Социалният натиск и неодобрение, в случаи на екзогамни бракове, често продължава докато трае самият брак.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В обобщение може да каже, че ако живеят организъм притежава регулаторни механизми, които го правят относително независим от промените в околната среда, то колективният организъм или колективното тяло на общностите, притежават своеобразна хомеостаза, която може да дефинира като социална хомеостаза, чиято основна задача е да осигури оптимална среда за развитието на етнокултурните общности. Социалната хомеостаза се осъществява чрез система от социални механизми, които се противопоставят на външни и вътрешни фактори (които се опитват да внесат промяна – дестабилизация в системата-общност) като неутрализират тяхното въздействие. И не само – социалната хомеостаза е в състояние да реагира и по-абсолютно диаметрален начин – да усилва въздействието на факторите, които се стремят да предизвикат промяната или с други думи да отдалечат системата-общност по далеч от началното ѝ състояние. Малък пример: поради страх от дискриминация, стигматизация и виктимизация, част от

членовете на циганските общности проявяват преферирана идентичност, с цел да избегнат пейоративното отношение на околното население и институциите. В този случай социалната хомеостаза избирателно насърчава процесите на етнокултурна мимикрия (скриване на собствената етнокултурна идентичност), с цел да бъдат минимизирани негативните въздействия и поражения върху членовете на общността.

Този феномен – способността на социалната хомеостаза в единия случай да проявява антагонистично въздействие върху факторите, които се стремят да изведат от равновесно състояние системата-общност, а в другия случай – точно обратното – да стимулира и засилва въздействието на факторите, които се стремят да отдалечат системата от първоначалното ѝ състояние, е прецизен механизъм, който отчита приоритетно интересите на общността и тогава реагира. Разбира се, всичко това е валидно, докато общностите разполагат с витална и работеща социална хомеостаза.

Въпреки своята географска локация, гетоизираните градски структури си остават част от невидимата, скритата география в градовете. Достъпът на органите на централната и местната власт, както и на различните институции е затруднен. Това стимулира както съществуването на вътрешнообщностни механизми за регулиране на социалните отношения в тези махали, така и високите нива на сенчестата икономика. Това повишава автономността и независимостта на тези общности от държавата, което пък засилва културната индигенизация, отчуждаването на тези общности от околното население. Това разбира се, води и до капсулиране на тези общности, което засилва релефността на тяхната етнокултурна идентичност, а това е чиста проба работеща социална хомеостаза.

ЛИТЕРАТУРА

1. „Homeostasis“ - Merriam-Webster Dictionary.
2. Cannon, W. B. (1926). „Physiological regulation of normal states: some tentative postulates concerning biological homeostatics“. В А. Pettit(ed.). A Charles Richet: ses amis, ses collègues, ses élèves (in French). Paris: Les Éditions Médicales. p. 91.
3. Peter Kotecki. 10 countries at risk of becoming demographic time bombs. Business insider, Aug. 8, 2018.
4. Арановский К.В. 2002. Мифология и мировоззрение в соотношении с государственно-правовым регулированием. // Журнал российского права. № 9. С. 84-92.

5. Асенов, К. 2018. Антропология на „гетото“ – пространство и култура. Изд. Студио 18 – Пловдив, стр. 18.
6. Берг, А. и др. 1962. Кибернетика. Философская энциклопедия. Т. 2. Москва
7. Гевандова, М.Г. и др. 2017. Гомеостаз биологических систем и некоторые механизмы его обеспечения. Изд-во СтГМУ – Ставрополь, стр. 3-5.
8. Горизонтов П.Д. Гомеостаз, его механизмы и значение // Гомеостаз. 2-изд., перераб / Под ред. П.Д. Горизонтова. – М.: Медицина, 1981. Стр. 5-28.
9. НСИ-2001 г.

Г О Д И Ш Н И К
НА ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС
И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ
ТОМ ІХ



АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ТАЛАНТ“
НА ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ
ПЛОВДИВ 2021